

食

地元の情報を  
発信したい学生が  
優良スーパーマーケットの  
マツヤスーパーに  
聞いてみた



聞いた人

立命館大学  
食マネジメント学部1年生  
おがわ ましろ  
小川 真白さん

徳島県出身。父がJA職員で、子どもの頃から地元の食材に興味をもち、マルシェの手伝いや商品開発、魅力発信動画制作に携わってきた。去年は大学内のキッチンカーで料理提供・運営を、今年は食品事業スタートの予定。将来は地方食材の魅力を伝える仕事に就きたいと考えている。マツヤスーパーの評判を聞いて取材したいと志望し、この訪問が実現した。

答える人

マツヤスーパー たかや あゆむ  
人事総務部長 高谷 歩さん

「お菓子とお酒が好き」で入社しバイヤー歴16年。マツヤスーパーは京都・滋賀で8店舗を運営する地元密着型量販店。1店舗平均の売上高が26.4億円と、業界全国トップクラスを誇る。地方転勤がなく社員の年間休日取得率100%、年間休日113日と働きやすさに定評があり、社員平均年齢は36.0歳。23年度の新入社員は半数が女性の予定。



「バックヤード、売り方、設備……」  
「毎日の小さな積み重ね」が大事

小川 他に大切にされていることはありますか。  
高谷 バックヤードを見てください。保冷室で葉野菜の箱を縦積みになっています。葉を上、根を下にすると鮮度が落ちにくいからです。野菜を横に寝かせると、起き上がろうとエネルギーを消耗し、味も鮮度も下がります。小川 野菜がイキイキしています！  
高谷 保冷室から出したレタスや白菜は少数向けに半分や4分の1に小分けしています。ただし売れ方を見ながら直前に切るため、鮮度も栄養価も損なわれません。食べたときの差は歴然。お客様からは見えないのですが、日々手間と工夫を重ねています。  
小川 バックヤードで野菜がこんなに



「おすすめの食べ方」や「保存のヒント」など、各売り場にはちょっとした情報が。スーパーは情報発信の場でもあるのだ。

小川さんの地元徳島産の野菜がマルシェコーナーに。見て感動、あつという間に売れることにも感動！

野菜は丸ごとのほか、少数でも食べやすい小分けに。価格も買いやすく、切り口も新鮮！



株式会社マツヤスーパー

京都市山科区竹鼻地藏寺南町9番地1(営業本部)  
TEL:075-501-3388  
http://www.matsuyasuper.co.jp/  
従業員数:正社員175名  
準社員・パート・アルバイト・嘱託 851名  
合計 1,026名  
設立:1961年8月  
主な事業内容:スーパーマーケットの経営、ショッピングセンターの運営開発



JOB INFORMATION

正社員募集

「おっちゃんとおばちゃん」の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

2024年3月 大学卒業見込 第2新卒以上 歓迎 面接重視

※2024年3月卒業見込みの方の採用につきましては、2023年6月1日以降に選考解禁します。

店舗管理スタッフ

【内容】店長、バイヤー、トレーナー、幹部(商品部・店舗運営部・開発部・管理部・人事総務部・販売促進部)等の候補生として研修、店舗など現場での実務経験を積んでいただきます。  
【応募資格】2024年3月に大学・短大を卒業見込みの方(全学部学科)、および既卒者。  
【給与】大卒218,000円 短大卒202,000円  
【諸手当】通勤交通費(月額50,000円まで支給)、家族手当、時間外勤務手当など。昇給:年1回 賞与:年2回  
【勤務地】京都、滋賀  
【勤務時間】7:30~24:00の間で実働8時間  
【休日】年間合計113日(交替制)、年次有給休暇、特別有給休暇  
【福利厚生】健康保険、雇用保険、厚生年金、労災、財形貯蓄、確定給付企業年金(退職金制度)、育児休業制度、育児短縮勤務制度、介護休業制度、介護短縮勤務制度、健康診断、インフルエンザ予防接種一部補助、グループ保険共済制度、社員持株会、リゾートトラスト(リゾートホテル)加入 など  
【その他】UAセンターマツヤスーパー労働組合  
※入社後、加入していただきます。  
【教育制度】  
新入社員研修、各担当者研修会、通信教育研修、資格取得支援制度 など  
【連絡先】  
まずは一度お電話ください。  
☎075-501-3388  
(担当:高谷)

バックヤード  
が見れる  
説明会が大人気！  
← 詳細はこちら



私も将来、楽しく働きたい！



新鮮な野菜、直送の鮮魚、朝、挽いたばかりのひき肉。見て回るだけでワクワクします。売り場にあるPOPだけでなく、売り場の皆さんも皆、「何でも聞いてください」と楽しそう。私自身、地方の野菜の情報発信に興味があり、「食の情報って、こんな伝え方があるんだ」と驚きました。私も将来、楽しく働きたいです。



「食」の情報発信で起業したい学生が、マツヤスーパーを訪ねた。  
「考え方のすべてが変わりました!!」と感激する学生。その内容とは――。

使命は  
「お客様の普段の食を支える」

小川 先日、キッチンカーで商品の販売をしたんですが、厳しさが身にしました。マツヤスーパーさんが成功しておられる秘訣は何ですか？  
高谷 私たちマツヤスーパーの使命はお客様の「普段の食を支える」こと。それを軸に、常にお客様のことを考えています。お客様の欲しいものが、当たり前前にストレスなく買える。それが大事です。  
小川 具体的に、どんなふうにお客様のことを考えているんですか？  
高谷 商圏ならお客様が足を運びやすいキロ以内、豊富で鮮度感のある品物がお値打ち価格で並びどの時間に行っても欠品がない。そんな「安心感・信頼」を提供しています。

小川 そういえば他店で見かける「目玉商品特売」や「タイムセール」がありませんね。  
高谷 安売りにつられて出かけ、もし商品が売り切れていたらガッカリしますよね？ マツヤスーパーでは代わりに「曜日奉仕」を設けています。ある曜日はパンを、別の日は冷凍食品などジャンル別に、全メーカー品を安くします。その曜日に来れば、いつもの商品を割安で買えるのです。

高谷 安売りにつられて出かけ、もし商品が売り切れていたらガッカリしますよね？ マツヤスーパーでは代わりに「曜日奉仕」を設けています。ある曜日はパンを、別の日は冷凍食品などジャンル別に、全メーカー品を安くします。その曜日に来れば、いつもの商品を割安で買えるのです。

高谷 買いたい物はおお客様にとってはエンターテイメント。ワクワクできる情報の伝え方や売り場という舞台作りを大事にしています。仮にその日の売上に結びつかなくても、翌日やり方を変えれば売れることが多く、仕掛ける側も、「今日はこんなことをしよう！」と毎日ワクワクしているんですよ。  
小川 毎日何千人もお客様からジャッジされるのはこわいような気もしますが、強みなんですかね。

買いたい物はエンタメ。  
流行にアンテナを張る

小川 そうか。私は「売りたいものを売る」考えてました！ 本来は相手が「買いたいものを売る」なんですね。

高谷 答えは常にお客様の中にあるんです。「この商品ないかしら？」と聞かれたら、それは欲しいサイン。すぐに揃え、また食のトレンドにもアンテナを張っています。逆に自分が「これはいい」と惚れ込む商品も。私がお茶の産地で自分で茶摘みをしたときに、その商品のよさを実感、お客様に伝えていきました。スーパーはおお客様と商品をつなぎ、コミュニケーションで成り立つ仕事。そこがおもしろいのです。  
小川 それこそ私がやりたい仕事です！ 店内はポップや商品コメントなど情報発信も多いですね。

高谷 買いたい物はおお客様にとってはエンターテイメント。ワクワクできる情報の伝え方や売り場という舞台作りを大事にしています。仮にその日の売上に結びつかなくても、翌日やり方を変えれば売れることが多く、仕掛ける側も、「今日はこんなことをしよう！」と毎日ワクワクしているんですよ。

高谷 買いたい物はおお客様にとってはエンターテイメント。ワクワクできる情報の伝え方や売り場という舞台作りを大事にしています。仮にその日の売上に結びつかなくても、翌日やり方を変えれば売れることが多く、仕掛ける側も、「今日はこんなことをしよう！」と毎日ワクワクしているんですよ。  
小川 毎日何千人もお客様からジャッジされるのはこわいような気もしますが、強みなんですかね。