

SUPER MARKET ♥ MARUGO  
まるごと



受付  
20.4.07  
ホリゾンタル

<http://www.marugo.or.jp/>



# お客さまと従業員の “毎日”を大切にする企業



## 地域の暮らしを支える 「スーパーマーケット」と いう仕事

山陰地方に26店舗を展開するスーパーマーケット《まるごう》。「時代は変わっても、食糧を提供するという役割が消えることはありません。小売業の中でも生活に一番直結した小売店がスーパーマーケットだと思っています。地域に寄り添い、共に歩み、人々の暮らしを支える。それが私たちの使命です」。そう語るのは梅林裕暁社長だ。

創業は昭和22年、《米子厚生組合》の設立に始まる。戦後の混乱が残る中、青果や生活必需品などを豊富にそろえ、市民の暮らしを支えてきた。昭和29年に組合の商店が集まり、《協同組合丸合百貨店》を設立。その後、《協同組合丸合》に名称変更

し、事業を拡大。大型デパート、飲食店など事業の多角化も進めたが、平成に入り、大型ショッピングセンターなどの進出により競争が激化。平成22年に協同組合から株式会社へと改組し、平成25年に就任した梅林裕暁社長のもと、時代と共に変化する顧客ニーズに対応するため、店舗のリニューアルや大胆な売上目標を掲げて改革を進めてきた。

## “子を想う母”の気持ちで 丁寧な新人を教育

10年ほど前はさまざまな理由から離職率が高かったといい、「人が辞めない仕組み」を整えるためにまず手を付けたのが「教育」だった。中でも力を入れたのは新人社員研修だ。「最初に入った会社で教えられたことは、社会で生きる上で大事な基礎になります。どこに出ても恥ずかしくないよう、地域に必要とされる

人間力を身に付けて欲しい」と、採用から新人社員研修まで担当する人事部の柳楽真美子さん（入社14年目）。

1年4カ月の新人社員研修では、社会人としてのマナーや基礎知識、店舗での専門的な指導など、厳しくも内容の濃い教育を受ける。特に「あいさつ」と「返事」は厳しく指導するといい、「つらくても研修を達成できたら、その人の自信になる」と話す。その“子を想う母”のよう

な温かい眼差しは新人社員たちにも届いていて、研修終了後も多くの社員から慕われている。「しっかりと教育してくれる」ことを理由に希望する学生も多いという。

年齢、職務、資格に基づく給与の算出方法を公開し、昇格の基準も入社時に明確に示すことで、若い頃から資格取得に向けて勉強する習慣を身に付けることを推奨。

また、パート社員にうれしい《正社員登用制度》も積極的に行われており、柳楽さんもその制度を活用して正社員になった一人。産休や育休、育休明けの時短勤務など、ライフステージに合わせて利用できる制度など女性が安心して働きやすい環境も整っている。

そんな充実の支援制度の一つに、2020年から新たに《奨学金返済支援制度》が加わる。「山陰では県外進学する割合が高いため、奨学金の利用者も多い状況。少しでもその負担を軽減し、ゆとりを持って社会人生活を始めていただければ」と微笑む。

手厚い教育と働く意欲を高める制度の充実から、離職率は以前より格段に下がった。柳楽さんは求める人材について「素直で一生懸命な子。『ありがとう』と『ごめんなさい』が言える人は時間がかかっても育てられます」と答えてくれた。



1「大手との価格競争ではなくて地域のお客さまからの信頼で勝負していきたい」。これからの決意を語る梅林裕暁社長。生活必需品の提供と社員教育に力を入れる 2 3 4 新生・まるごうの旗艦店として平成28年にリニューアルしたまるごう東福原店。店の内外装、レイアウト、品揃えまで新しい試みが網羅されている 5「安心して入社して頂けるよう、採用から入社までの間も通信教育でサポートします」と柳楽さん



### 職場の雰囲気 3世代で魅せられた親子

「母親がパート社員として働く近所のまるごうに買い物に出掛けては、私もこんな風に人と触れ合える仕事がしたいと思っていました」と、当手を振り返る、人事部トレーナーグループのグループマネジャー、奥土居由佳さん。高校卒業後にまるごうを職場に選り正社員として入社した。その後結婚、そして妊娠。当時は取得する社員がほとんどいなかった産休・育休制度を店長からの勧めで社内でも先駆的に取得した。母親が子守りを買って出てくれたこともあり、3人の子どもを育てながらキャリアを積み、12年ほど前から本部でトレーナーとして、従業員の接客やレジの指導にあたっている。



1 トレーナーとして従業員の指導をする由佳さん。「成長していく姿が見られると、「この仕事をしてきて本当に良かった」と思います」2 先輩を目標にチェッカーフェスティバルで優秀賞を目指す千里さん

「家で仕事の愚痴を一度も聞いたことがなくて、いつも熱心に働いている母に憧れていました」と話すのは由佳さんの娘、千里さん。高校時代には、まるごうでアルバイトも経験。その時感じた社風や社内の雰囲気に「やっぱり私もまるごうに入りたい」と強く思ったという。娘の思いに、接客業の先輩として仕事の厳しさも伝えられたが、千里さんは全く揺るがなかった。「これまでの私を見て同じ仕事を選んでくれたのは嬉しい」と由佳さんは目を細める。

千里さんは新入社員研修を終えて、弓ヶ浜店のレジ部門に配属された。研修は厳しかったが、「その分、気合いが入りました」と負けず嫌いな一面を見せる。実際に働いて、「お客さまに『また来たよ』って言うてもらえるのがうれしくて、毎日が楽

しい」と満面の笑みを浮かべる。

### 目標に向かって頑張れる職場

同じ弓ヶ浜店の店舗レジ部門チーフを任されている音田綾奈さんは、入社10年目にして《チェッカーフェスティバル》の優秀賞入賞という夢を叶えた。チェッカーフェスティバルは、スーパーマーケット専門教育機関《AJS》会員企業各社のNo.1チェッカー（レジ担当者）が全国から集まり、日ごろの接客技術を競う一大イベント。チェッカーの「基本的な技術」をベースに、「感じのよい臨機応変な接客ができていくか」が審査される。

1 2 千里さんが「いつか先輩のように」と憧れているのが、音田さんだ。「今度は千里さんに自分が教わってきたことを伝えたい」と微笑む 3 4 「こんな店舗をつくりたいという店長の思いが従業員に伝わるようにコミュニケーションを大切にしています」と話す竹下店長は、《タッケー》の愛称で慕われている



つても、ずっとレジを担当し3回目の出場だった。日ごろから、「笑顔と、『ありがとう』を言ってもらえる接客」を心掛けていた音田さんは、毎日一つの目標を設定してレジに入ってきたといい、今回の入賞はその努力と「トレーナーさんやパートナーたちの指導」の賜物といえる。「応援してくださいました」と喜びと安堵の表情を見せた。

### お客さま目線の店へ 安来店をリニューアル

新しい挑戦を続けるまるごう。平成30年10月には、40年前に建設した多層階構造だった安来店が、450

坪の平面平屋建てへとリニューアルオープンした。以前は生鮮食品売り場が地下にあかり、「利用しにくい」などの声が聞かれていたが、リニューアル後は、カートで通りやすい広い通路に、総菜コーナーを充実させ、それまでなかったベーカリーも出店するなど、お客さま目線の造りになっている。安来店のリニューアルを任されたのが竹下真一郎店長。平成8年に入社し、バイヤーや販売促進などを経験してきた竹下店長にとって、まるごうは「決して要領は良くないけど、愚直に真面目にやってきた会社です」。本人も、不器用で真面目な性格からか、長らく独身生活が続い

ていたが、本社でバイヤーとして勤める奥さんと平成30年6月に晴れて結婚された。店人も、要領の良さより、真面目が一番の魅力なのだ。「鮮度と味にこだわった食品をお届けし、これからも安来の皆さんの食を支えていきたい」と意欲を見せた。

### 働きやすい環境目指し 次々に改革を実施

こうした親子、夫婦で、「長く働きたい」と思える職場はどう整備されてきたのか。梅林社長は「過去には、気合と根性で乗り切ってきた時代もありましたが、今はそれでは通用しません」と静かに説く。労務管理について研修を行ったり、細かく時間や作業内容を指定した作業割当表を作成したり、繁忙期の応援体制を整えて長時間勤務を解消したり。中でも、毎月「1」のつく日に商品を1割引にする《1日祭》の終了は、実施日に集中する集客への対応に追われるようになっていたことから、断腸の思いで決断した。「お客さまは毎日、スーパーを利用されない。私たちの役目は毎日変わらないサービスを提供すること。社員に負荷がかかることで普段のサービスが低下しては、結果的にお客さまにご迷惑をおかけすることになります」。お客さまと従業員の「毎日」を大切に。梅林社長の想いは、社員から利用者へと伝わり、1日祭終了後に一時は落ちた売上もすぐに回復。順調に売上を伸ばしている。その勢いを確かなものにしように、現在、より実践的な経営計画を策定中。まるごうの挑戦は続いていく。



2018年10月にリニューアルオープンした安来店

安来店は、カートでも通りやすい広い通路の平屋建てにリニューアル。さらに、ヘルシー志向の方や健康を気にする高齢者を意識して、ロカボ（低糖質）商品といった身体に配慮した商品を種類豊富に揃えるなど他店舗にない新しい取り組みも行う。



### イキイキと笑顔で働くまるごうのスタッフたち

売り場のスタッフ以外にも、惣菜などの製造や鮮魚・食肉の加工、本部では商品の仕入れや開発、イベント企画、広告制作など様々な仕事で店舗を支えている。商品の仕入れを担当する《バイヤー》は、情報収集やメーカー・卸業者との商談を通して、売れ筋を見極めて商品を決めていく。そんなバイヤーの菓子部門担当の竹下夏海さん（写真左下）も実は社内結婚した新婚さんだ。

### 島根エリア

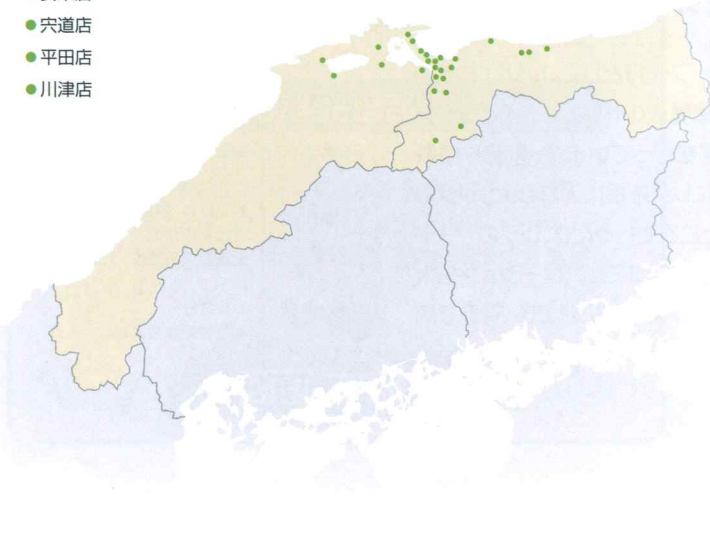
- 古志原店(古志原ショッピングセンター)
- 安来店
- 宍道店
- 平田店
- 川津店

### 鳥取西部エリア

- 五千石店
- 皆生店
- 溝口店
- みのかや店
- 高松店
- 東福原店
- 根原店
- 成美店
- ファッションハウスすまいる五千石
- 上後藤店
- 境港ターミナル店
- 日南店
- 両三柳店
- 米子南店
- 西伯店
- 淀江店
- 弓ヶ浜店

### 鳥取中部エリア

- 羽合店
- 中山店
- 西倉吉店
- 倉吉東店





丸合で働く全ての仲間が、やりがいと納得を持って働くことの出来る職場づくりを目指しています。

## まるごうの仕事-WORK-

### 青果

各店舗が青果市場に発注した商品(野菜、果物)と、青果バイヤーが直接市場に向向いて仕入れたおすすめ商品を店内作業場で洗浄、カットし、販売しています。

### デリカ

デリカとは、調理済み総菜のことです。デリカバイヤーがメーカーと商談し、食材や調理方法など決定しています。販売計画をもとに発注し、店舗担当者が調理・販売しています。

### 店長

店舗の運営・管理・販売の総責任者です。自身の店舗を「お客様に喜んでいただける店」にするために、店舗の従業員一人ひとりが能力を発揮できるように支援・指導します。

### レジ

商品をレジで精算する部門です。毎日のお買い物を気持ちよく終えていただくために、笑顔や声掛けなど、接客のプロ・お店の顔としての振る舞いが求められる部門です。

### 水産

各店舗が発注した内容をもとに、水産バイヤーが魚市場で仕入れを行なっています。毎朝店舗に届く水産物を、店内作業場で切り身や刺身などに加工し、販売しています。

### 食肉

食肉バイヤーがメーカーと価格交渉して仕入れた商品(ブロック肉等)を、各店舗にて販売計画に基づき発注し、店内作業場で加工(スライス、ミンチ)販売しています。

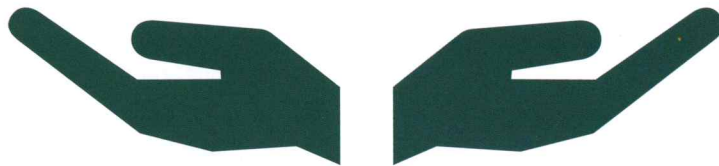
### 日配

日配とは販売期間が短い商品のことです。牛乳・豆腐・パンなどがあります。日配バイヤーがメーカーから仕入れた商品を販売計画や店頭在庫状況をもとに発注・販売しています。

### グロサリー

グロサリーとは、保存のきく食品・飲料・菓子・雑貨等のことです。グロサリーバイヤーがメーカーから仕入れた商品を販売計画や店頭在庫状況をもとに発注・販売しています。

## 販売本部



### 商品部

(生鮮部/デリカ部/日配・グロサリー部)

店舗で販売する商品の仕入に関する全ての業務を受け持っています。また、販売業務の改善提案・指導を行っています。

### 営業企画部

チラシ・POP作成や、販促キャンペーン等の提案・運営など、効果的に販売を促進する全てのことを業務としています。さらに、売れ筋やトレンドなどのマーケティング情報や業務を通じて商品開発部門や企画部門を支援しています。

## 商品本部

### 総合企画部

事業計画の立案、経営資源の分配業務、新店開発や既存店の改装・設備更新を行っています。

### 総務部

店舗運営上必要な届出関係の管理・運用や、対外的な対応およびCSR業務等を行っています。

### 経理部

決算をまとめ、経営陣に業績の情報提供を行うとともに、取引先とのお金の流れを管理します。

### 人事部

採用・教育・評価・労務管理(社会保険手続、勤怠管理、給与計算)等を行っています。

## 管理本部

## 先輩からのMessage



店長  
竹下 真一郎

店長業務をする上で、大切なことはコミュニケーションです。特に女性のパート社員さんからの意見は大変参考になります。チームプレーだからこそ、ハレの日やイベント時にみんながうまくいった時、予算が達成できた時は、格別の喜びを感じますね。今後は、従業員のモチベーションを上げ、より一層お客様からご支持を得られる店づくりを目指していきます。

大切なことはコミュニケーション

- am 7:30 出勤・業務開始  
前日の数値確認・朝礼・店内店外チェック・広告商品・重点商品の確認
- am 9:00 開店業務  
売場確認(商品鮮度・表示のチェック等)・報告連絡事項チェック及び事務処理
- am 11:30 発注確認  
各発注責任者と個別に発注状況確認・手直し
- pm 2:00 共通作業  
昼礼、鮮度チェック・事務処理
- pm 3:30 ミーティング  
各部門責任者とミーティング(今日の数値や在庫状況・明日の計画等について)
- pm 5:30 手直し・退勤  
売り場手直し後、夜間責任者へ引継ぎ



デリカ部門  
畑 友里愛

現在、デリカ部門で商品の製造・発注・販売計画等の業務をしています。仕事をする上で、心がけていることは「常に笑顔で明るくいること」です。お客様に声をかけられた時や『ありがとう』と言われた時、また、自分で立てた計画が達成できた時はやりがいを感じますね。今後は、頼りにされるチーフを目指して、常に目標を掲げ、上を目指し続けたいと思います!!

お客様からの「ありがとう」の言葉がやりがい

- am 7:30 出勤・業務開始  
商品の仕分け作業
- am 8:00 製造  
フライヤー・揚げ物・天ぷら・焼き物などの製造・バック詰め・商品の陳列
- pm 1:00 発注など  
商品発注・メールの確認・清掃
- pm 3:00 夕方の追加製造
- pm 4:00 翌日製造の準備  
最終清掃
- pm 4:30 退勤  
夜間責任者へ値下げ指示



レジ部門  
山本 実果子

倉吉東店のチーフ代行として、レジ打ちを中心に、シフトや稼働表の作成、ミーティングなどのチーフ業務を行っています。事務作業等を行う時は、常にレジ応援に入れるようレジの様子が見えるところで行ったり、レジのパートナー社員の方々とのコミュニケーションも大切にしています。今後は、もっと広い視野で周りを見ながら、余裕を持って業務に取り組んでいきたいです。

広い視野で余裕をもった行動を身に付けたいです!

- am 8:30 出勤・レジ開け  
前日からの引継ぎ確認
- am 9:00 レジ打ち・事務作業  
シフト、稼働表の作成
- pm 2:00 休憩
- pm 3:00 両替・途中集金
- pm 3:15 レジ打ち・事務作業  
提出物の作成  
配送物の引渡し
- pm 4:00 レジ打ち  
遅番者の休憩まわし
- pm 5:30 退勤



## 教育制度

スーパーマーケットの社員として必要な知識・経験を楽しく学習できる独自のカリキュラムで新入社員の皆さんをしっかりサポートします。

### 12月 入社前通信教育 → 4月 新入社員集合研修 → 7月 新入社員OJT研修 → 3月

社会人生活のスタートをサポート!!



本部研修



試食販売研修



部門別研修



入社1年目は、3ヶ月毎の集合研修



## キャリアアッププラン

丸合では、最前線である店舗での勤務経験を重要視しています。

まずは、店舗スタッフとしてスタート! 部門チーフへとステップアップし、その先に店長・バイヤー・SV・本部スタッフ等たくさんの可能性があなたを待っています。



## 支援制度

丸合では社員のライフスタイルに合わせた手厚いサポート体制が整っています。

中でも、県外進学率が8割を超える山陰の学生を支援したいという思いをきっかけに、2020年度から、「奨学金返済支援制度」を開始。社会人として歩み始めるみなさんの経済的な負担を軽減し、新生活が始められるようにサポートします。

## 地域・環境活動

丸合は企業の取り組みとして地域貢献活動を行っています

### 食育活動

まるごうでは地域貢献の一環として、地域の子供達を対象にスーパーマーケットの売り場で野菜と果物の大切さを知ってもらうために5ADAY協会のご協力を得て「5ADAY食育体験ツアー」を行っています。



ファイブアデイ協会は、「1日5皿分(350g)以上の野菜と、200gの果物を食べましょう」をスローガンに、消費者や食に携わる企業、生産者、行政と連携し、野菜・果物の摂取が健康増進に重要であることを啓発し、1日の摂取量を増加させることによって、国民の健康増進に寄与貢献していく5ADAY運動を行うことを活動の目的とした団体です。

### 環境活動

丸合では弓ヶ浜の松林の草刈、清掃などを実施するボランティア活動「弓ヶ浜白砂青松そで隊」の活動に毎年2回参加しています。



## 募集概要

- 初任給 大卒185,000円 短大・専門卒164,000円  
高卒162,000円 ※2018年度実績
- 諸手当 家族手当・ライセンス手当・通勤手当(上限28,600円/月)
- 昇給賞与 昇給年1回・賞与年2回
- 勤務地 鳥取県中部から島根県東部のまるごう各店舗
- 勤務時間 実働8時間(職種によりシフト制)
- 休日休暇 年間109日・年次有給休暇・慶弔休暇・看護休暇・介護休暇
- 福利厚生 健康保険・厚生年金保険・雇用保険・労災保険  
福利厚生倶楽部(全国多数の観光地、宿泊施設を優待利用可)  
退職金制度・社宅制度(条件あり)・奨学金返済支援制度  
労働組合あり(ユニオンショップ制)
- 定年 65歳(再雇用制度あり)

## 採用要項

- 第1次採用試験  
筆記試験(一般常識・計算)、作文、適正試験、1次面接試験
- 第2次採用試験  
2次面接試験 1次試験合格の方に個別に連絡いたします。
- 会場 丸合本部
  - 応募書類 ①履歴書 ②成績証明書 ③卒業見込証明書
  - 応募方法 下記ホームページのお申込みフォームまたはお電話でお申込みください。

### 採用実績

鳥取大学・鳥取環境大学・鳥取短期大学・島根大学・島根県立大学  
島根県立短期大学・愛媛大学・追手門学院大学・大阪経済大学・岡山大学  
岡山商科大学・香川大学・吉備国際大学・京都産業大学・近畿大学・神戸学院大学  
神戸国際大学・就実大学・富山大学・奈良大学・広島経済大学・広島県立大学  
広島修道大学・松山大学・桃山学院大学・山口大学

## 会社概要

- 名称 株式会社 丸合 年商 220億円
- 代表者 代表取締役社長 梅林 裕暁 店舗数 26店舗  
(鳥取県21店舗 島根県5店舗)  
※2018年12月現在
- 創業 1954年
- 従業員数 1250名 事業内容 スーパーマーケットの運営
- 資本金 4096万円

### 求める人材像

- ♡元気の挨拶、笑顔が素敵な方
- ♡お客様の立場に立った考え方や、行動ができる方



☎(0859)39-0501 採用係 人事部採用担当まで  
丸合本部 〒683-8505 鳥取県米子市東福原2-19-48  
<https://marugo-recruit.jp>

