



あなたにとっての、いちばんへ。
1st for You.



「美と健康」を提供する

マツモトキヨシ

Company Profile **総合職編**



GENERALIST & SPECIALIST INTERVIEW

マツモトキヨシの多岐にわたる業務、その最前線で活躍する総合職社員のインタビューをお届けします。登録販売者、化粧品担当、管理栄養士、本社スタッフなど現場主義を貫かれたプロフェッショナルたちの生の声は、「働くこと」の本質を皆さんに伝えるでしょう。一歩先に社会へ出た先輩たちの本気の奮闘ぶりから、何かを感じ取ってもらえたなら、共に働く仲間となれるはずです。



01 都市型店舗

都市型店舗 店長
医薬品担当 兼 登録販売者
圓谷 和幸 2004年入社
Kazuyuki Tsuburaya



02 BeautyU

化粧品担当 兼 登録販売者
佐藤 彩加 2014年入社
Ayaka Satou



03 matsukiyo LAB

管理栄養士 兼 登録販売者
中村 雪乃 2015年入社
Yukino Nakamura



04 商品部

営業統括本部
商品部 化粧品課 (HD) 主事
大杉 友憲 2000年入社
Tomonori Oosugi



05 海外事業推進部

営業統括本部
海外事業推進部 海外事業推進室 (HD)
吉本 茉凜 2014年入社
Marin Yoshimoto



06 経営企画部

経営企画本部
経営企画部 経営計画課 (HD)
竹中 浩輔 2011年入社
Kousuke Takenaka

都市型店舗



都市型店舗 店長
医薬品担当 兼 登録販売者
圓谷 和幸 2004年入社
Kazuyuki Tsuburaya

みんなが楽しいと思える
職場作りを心がけて。

学生時代は広告関係に強い関心があり、就職もその分野を志望していましたが、同時に小売業への興味もあったので大学時代の4年間はマツモトキヨシでアルバイトをしていました。マツモトキヨシから正社員として内定をもらったとき、第一志望の業界との間でどちらを選ぶか葛藤があったのですが、アルバイト経験を通じて知ったドラッグストアという業態の可能性、活気ある社内の雰囲気を感じ、入社を決断しました。学歴・年齢・性別とは関係なく実力で評価する社風も、入社決め手となりました。

入社以来2年半ほどで副長、7年目には店長に任命されました。昨年から新業態店の店長として充実した日々を送っています。

マツモトキヨシは店長の裁量が大きく、同じ店舗でも店長が変わると店の雰囲気がガラッと変わります。そこがやりがいであると同時に、大きな責任でもあります。スタッフ全員がチームとして、団結して結果を出した時の充実感、この仕事で一番幸せを感じる瞬間です。近年ではオンライン販売という脅威が出現し、実店舗ならではの体験が出来るお店作りに全力で注力していかなければなりません。共に努力し、共に楽しんで仕事に取り組む仲間として、皆さんと会えることを楽しみにしています。



化粧品担当 兼 登録販売者

佐藤 彩加 2014年入社
Ayaka Satou

やりたいことはなんでも
挑戦出来る会社です。

大学時代に専攻していたのは化粧品の研究・開発です。学問としての化粧品開発を学ぶほど、研究という立場からだけでなく、化粧品が販売される現場で直接お客様と接することが出来る小売業に興味を持つようになりました。数多くある小売業のなかでマツモトキヨシに入社を決めたのは、面接時に私の話に真摯に耳を傾けてくれた人事の方の影響が大きいです。厳しくもあたたかい入社面接を突破出来たことは、今も私の自信となっています。

都内の複数店舗で業務の基礎となる接客や売場作り、発注業務を経験した後、現在は化粧品に特化したBeautyUで勤務しています。お客様へポイントメイクアップをアドバイスし、一番似合う無料メイクを提供させていただくのが主な業務です。一番のやりがいはお客様からいただく「ありがとう」の一言。私を指名してご来店いただくお客様がいることが、大きな励みとなっています。

今後は店舗の化粧品担当のトップであるチーフとなり、いずれはBSM(幅広い知見を持つ化粧品スタッフを育成する役職)になることが目標です。マツモトキヨシは女性の活躍推進に力を入れている企業で、女性も幹部候補となれることが大きな魅力です。学生のみなさん、仕事はチャレンジすることで楽しさが増していきます。多くの情熱を持った新入社員のみなさんと会えることを楽しみにしています。

BeautyU



管理栄養士 兼 登録販売者

中村 雪乃 2015年入社
Yukino Nakamura

自分自身を、
成長させることができる場所。

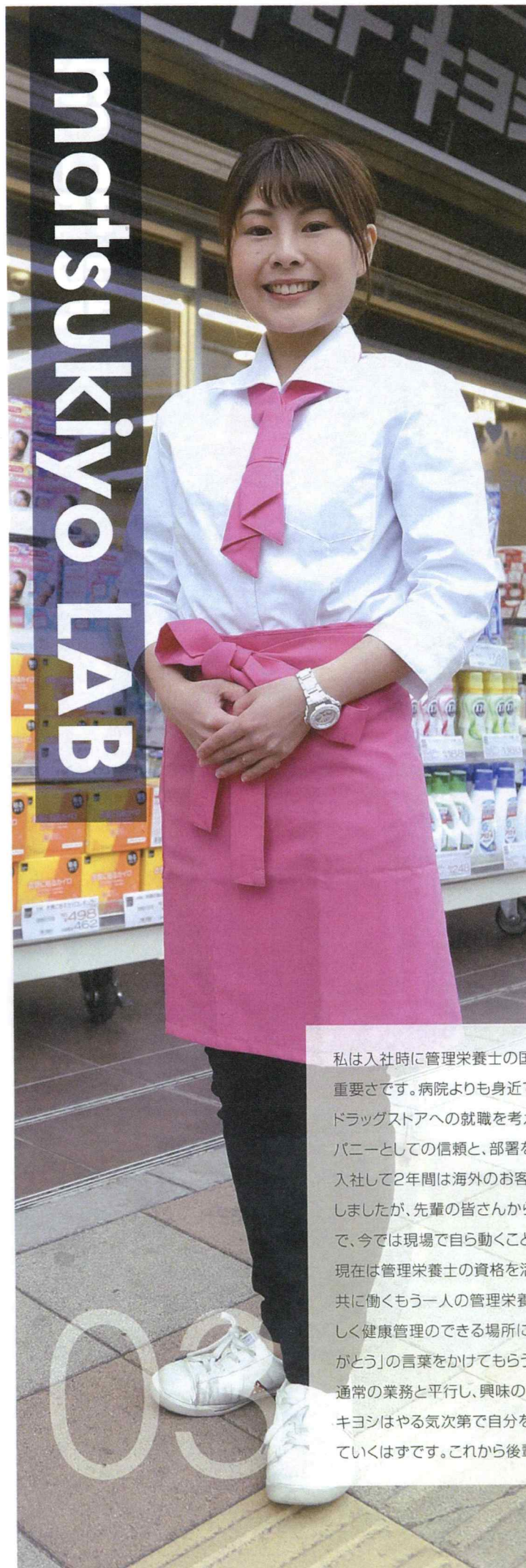
私は入社時に管理栄養士の国家資格を取得したのですが、その過程で感じたのが健康であることの重要さです。病院よりも身近で、培った知識をお客様に提供し一緒に健康増進を目指す場所として、ドラッグストアへの就職を考えるようになりました。マツモトキヨシを選んだのは、リーディングカンパニーとしての信頼と、部署を越えてやりたいことに挑戦出来る社風に魅力を感じたからです。

入社して2年間は海外のお客様が多く来店される店舗に配属されました。私は外国語が話せず苦労しましたが、先輩の皆さんからのフォローに助けられました。基本的な仕事を覚え経験を重ねることで、今では現場で自ら動くことが身についたと思います。

現在は管理栄養士の資格を活かし、matsukiyo LAB内にあるサプリメントバーで勤務しています。共に働くもう一人の管理栄養士スタッフと、認知度を上げるべく奮闘中です。サプリメントバーを楽しく健康管理のできる場所にすることが目標なので、お客様から名前を覚えていただいたり、「ありがとう」の言葉をかけてもらうときが一番の喜びです。

通常の業務と平行し、興味のある社内公募のPB商品開発プロジェクトにも応募しました。マツモトキヨシはやる気次第で自分を伸ばせる会社です。そのやる気が、やがて会社全体の成長へと結実していくはずです。これから後輩となる皆さん、この場所で共に成長していきましょう。

matsukiyo LAB





営業統括本部 商品部
化粧品課 (HD) 主事

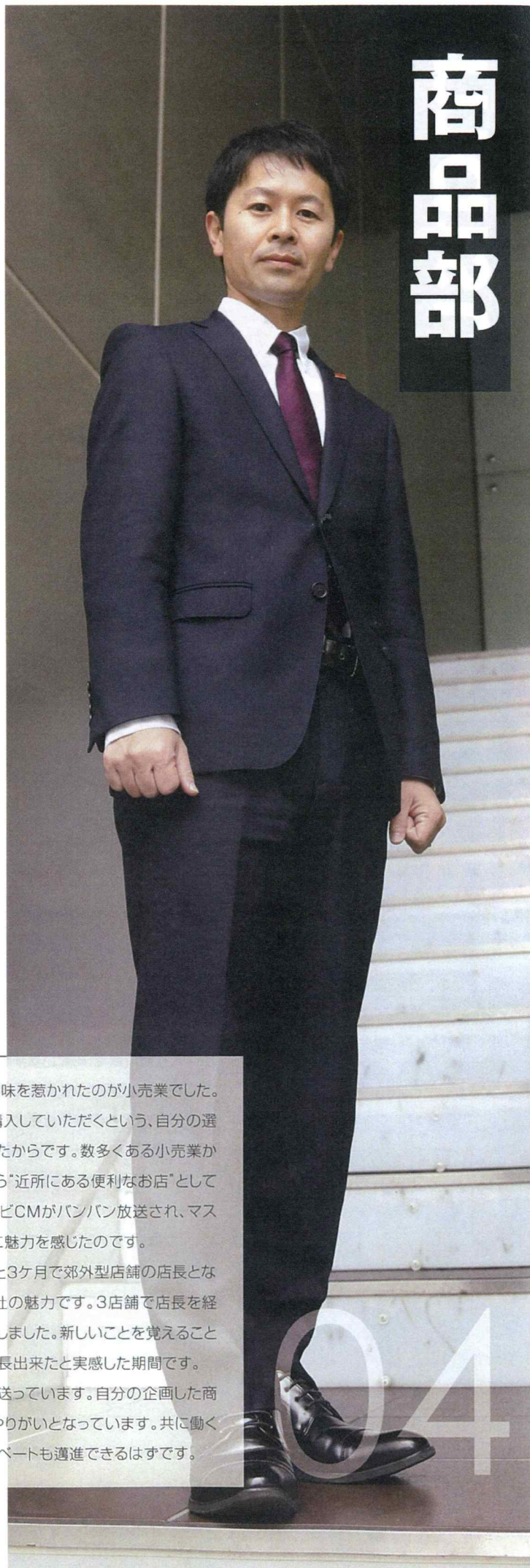
大杉 友憲 2000年入社
Tomonori Oosugi

やりがいを持って、
新しい事にチャレンジ。

学生時代に様々なアルバイトを経験したのですが、その中で一番興味を惹かれたのが小売業でした。多くの情報を元に仕入れる商品を選び、店舗に陳列してお客様に購入していただくという、自分の選択や研鑽が目で結果として反映することに大きな魅力を感じたからです。数多くある小売業からマツモトキヨシを選んだのは、企業としての勢いです。幼少期から“近所にある便利なお店”として親しみのあったマツモトキヨシが、私が就職活動を行う頃にはテレビCMがバンバン放送され、マスコミを賑わせている。そんな新しいことにチャレンジしている社風に魅力を感じたのです。

入社後は都市型店舗に配属され、2店舗で副長を経験した後、3年と3ヶ月で郊外型店舗の店長となりました。努力すれば短期間で実績を認められるのがこの会社の魅力です。3店舗で店長を経験した後、本社配属となり商品アソートとスーパーバイザーを経験しました。新しいことを覚えることが多く苦労しましたが、企業人としての視野が広がり、自ら大きく成長出来たと実感した期間です。現在は商品部化粧品課でバイヤーとして忙しくも充実した日々を送っています。自分の企画した商品展開を全国の店舗を通じてお客様に提案できることは、大きなやりがいとなっています。共に働くことになる皆さんも、この会社ならば充実感を持って仕事もプライベートも邁進できるはずですよ。

商品部



海外事業推進部



営業統括本部 海外事業推進部
海外事業推進室 (HD)

吉本 茉凜 2014年入社
Marin Yoshimoto

今以上の、グローバルな
企業展開に期待。

入社後最初に神奈川エリアの大型店に配属され店舗業務の基礎を身につけました。マツモトキヨシへ入社を決めたのは、会社説明会でオープンな企業風土を感じたからです。入社後に気さくな先輩やパートさん、アルバイトさんに支えられながら仕事をするにつれ、その選択は間違っていないかと実感しました。配属された店舗は売上が大きいお店で、やることは多かったですが大変さとは裏腹に精神的にはとても充実した新人時代を過ごせたと実感しています。

社員一人一人の持つスキルをしっかりと見てもらえるのがマツモトキヨシの魅力です。私は2年半の店舗勤務の後、学生時代に身につけた英語のスキルを活かせる海外事業推進室へ配属となり、海外での事業展開すべてに関わる仕事をしています。タイ王国のマツモトキヨシ店舗で発売する商品の輸出、海外市場のリサーチ、翻訳等が主な事業ですので、日頃から英語力の向上を心がけています。単身で海外に渡り現地の人と交渉するなど苦労もありますが、得難い経験をさせてもらっていると強く感じます。今後はマツモトキヨシのさらなる世界展開に向けて、自身の知識・スキルをより向上させたいと思います。皆さんが新入社員として入社されたら、職場での知識を蓄えると同時に、ビジネスパーソンとしての広い視野を持つようしてください。





経営企画本部 経営企画部
経営計画課 (HD)

竹中 浩輔 2011年入社
Kousuke Takenaka

若手にも重要な仕事を
任せてくれる社風です。

「セルフメディケーション」。この言葉を知ったのは、大学のゼミで超高齢社会に伴う社会保障費の増大に関するレポートをまとめているときでした。調べるほどに今後社会で重要性を増してくる分野だと確信し、さらに深掘りして調べた結果、マツモトキヨシにたどり着きました。業界で知名度ナンバー1であり、会社説明会で熱心に「セルフメディケーション」を語る先輩社員の姿勢に高い将来性を感じ、入社を決めました。

入社時に受けた3ヶ月の本社研修は、同期と切磋琢磨した貴重な時間でした。店舗への本配属から1ヶ月後に財務経理部財務課へ異動となり資金調達を担当しました。ここでの失敗を含めた経験によって、店舗だけでなく会社全体を俯瞰する視野を獲得できたように思います。現在は経営企画部経営計画課に配属となりました。会社の経営層が大きな判断を下す際に立ち会える魅力ある部署で、責務の重さと共に格別なやりがいを感じています。

私が入社してからだけでも、マツモトキヨシは新業態店舗の出店や海外展開など、常に新しいことに挑んでいます。そして店舗でも本部でも若手に重要な仕事を任せてくれる社風があります。これから新入社員として出会う皆さんも、入社されたら積極的に色々なことにチャレンジしてください。失敗した時に先輩や上司のフォローがあるのも当社の社風ですから、恐れず挑みましょう。

経営企画部



求める人材について。
たとえ未熟であっても、
数年後に伸びる人材は
自ずと見えてくる

管理本部 人事部
採用課 (HD)
課長代理

廣瀬 慎一 2000年入社
Shinichi Hirose

採用課リーダーが語る

マツモトキヨシが求める人材とは。

何より大切なのは積極性と柔軟性です。「なんでも学ぼう、チャレンジしよう」という積極性は、人間が成長するために必要なものです。当社には一人ひとりが自分の個性や特長を活かし、ユニークな発想を持って何事にも前向きに取り組めるよう、全社員が共有している約束「マツモトキヨシWAY」があります。これにより、新入社員であっても新しい提案ができた、大きな仕事を任されたりと成長できる環境があります。ですから、困難に臆さず挑む人材にぜひ入社してもらいたいと考えています。

積極性と同時に自分の視点からだけでなく、あらゆる角度や他者の視点から物事を見て考える柔軟性も必要です。視野を拡げ視点を増やして物事を柔軟に考えることで、考え方の選択肢を増やしてほしいのです。そんな柔軟性が自分自身を成長させ、ひいてはマツモトキヨシという組織の成長にもつながるのです。

学生の本分は学業にあるのですから、学業への取り組みは採用の際に評価する部分です。しかしそれだけではなく、サークル活動や自身の趣味を深く追求した経験、アルバイト経験等も、学生の皆様を理解する重要なポイントとなります。そんなバランスの取れた学生時代を送ってきた人は、仕事にも積極的に取り組んでいます。

私自身が新入社員の頃、新商品をどう売るか、お客様に喜んでもらえる売り場を作るには、と日々新しい視点から工夫を生み出す努力を重ねていました。その後は様々な店舗にて経験を積み店長に昇進、実質的な店舗の経営者として研鑽を重ね、その後人事部教育課で幅広い人材育成に携わりました。採用担当となった現在では、経験を積んだ今の自分を基準とするのではなく、未熟でもやる気に溢れていた自身の若手時代を思い出し、数年後に伸びる人材を判断しています。



多彩なキャリアパスを叶えるため 充実の研修制度があります。

マツモトキヨシには、多彩なキャリアパスがあり、適性に応じて、あるいは自らの希望で、それぞれの進路を切り拓いていくことになります。専門性を極めるキャリアパスから、経営層で活躍するキャリアパスまで、その方向性はさまざま。いずれの道を進むにしても、そこにはやりがいに満ちたフィールドが広がっています。毎年行われる「キャリア面談」で自らのキャリアビジョンを語って下さい。

01 入社

ドラッグストアの最前線で経験を積み、それぞれが目指す将来像に向けて着実にステップアップ。先輩たちの活躍ぶりを見ながら、先輩たちに学び、それぞれが自分の進む道を模索する日々を送ります。

02 育成層 若手

ドラッグストアが扱う商品のすべてに通じる知識、それらを提案するスキルを身につけ、登録販売者として活躍します。さらに管理栄養士としてや、化粧品担当者としてのスキルアップを目指す人もいます。



管理栄養士 兼 登録販売者 中村 雪乃

03 育成層 中堅

店長を補佐する役割や、後輩を指導する役割も加わり、知識・スキルも習熟の段階へ。また店舗マネジメントに対するノウハウも習得していきます。さらには店長に登用されるための「店長ライセンス」の取得を目指します。また、適性、経験に応じた本部登用もあり、ビジネスの中核を担う重要なポジションへの道も開かれています。



経営企画本部 経営企画課 経営管理課 竹中 浩輔

研修制度一覧

| 研修種別 | アシスタントリーダー (A) | | リーダー (L) | |
|---------|--|---------------------------------------|--|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 店舗スタッフ | 入社 | | | |
| 昇格モデル年数 | | | | |
| 本部スタッフ | | | | |
| 階層別教育 | 全社員共通 | | | |
| | 新入社員研修 マツモトキヨシWAY研修 | 新入社員・フォローアップ研修 | 店長研修 店長候補者研修 (店長ライセンス取得研修) チャレンジ店長研修 | |
| 職種別教育 | 総合職・専門職 | 化粧品 カウンセリングスキルアップセミナー 化粧品CCセミナー | | |
| | 管理栄養士 | 管理栄養士研修 | | |
| | 登録販売者 | 登録販売者資質向上研修 登録販売者資格取得研修 | | |
| | 医薬品担当 化粧品担当 | | 化粧品担当者 社歴別フォロー研修 | |
| 自己啓発 | 医薬品知識向上勉強会 資格試験対策勉強会 化粧品知識向上勉強会 JACDS認定資格試験サポート 通信教育、e-ラーニング | | | |



| 研修種別 | シニアリーダー (SI) | | シニアリーダー (SII) | | マネージャー (M) | | エグゼクティブ (E) | | | | |
|-------|----------------------------|---|---------------|---|------------|----|-------------|----|----|----|-------|
| | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15... |
| 認定アセス | スーパーバイザー | | | | | | | | | | |
| 認定審査 | | | | | | | | | | | |
| 階層別教育 | SV研修 | | | | | | | | | | |
| | SV候補者研修 | | | | | | | | | | |
| 職種別教育 | バイヤー研修 | | | | | | | | | | |
| | 経営人材育成プログラム リーダーシップ開発研修 | | | | | | | | | | |
| 自己啓発 | 経営幹部研修 | | | | | | | | | | |

休みのことや会社のよいところ、
若手社員に質問してみました。

Q マツモトキヨシを選んだ理由を教えてください。

A お客様対応をしたいから、お客様に喜んで
もらいたいからという理由が多いですね。

他には…マツモトキヨシでアルバイトをしていて先輩に憧れて
そのまま入社した。全国的に知名度のある大企業だったから。
若い時から活躍できる会社だから。といった理由があります。



Q ここだけの話、選考試験は厳しいですか？
面接はどんな感じですか？

A なぜドラッグストア業界なのか、
なぜマツモトキヨシなのかを
しっかり聞かれました。

1次も2次も穏やかな雰囲気での面接でした。優しく質問して
くれたので正直、話しやすかったですね。自分の熱い思いを
100%出し切れたという人が同期には多い印象です。わたし
たちも選考に参加するのでお会いする機会があるかも。



Q 入社してから資格試験って大変そう。
登録販売者の資格取得は難しいですか？

A 全く難しくありません！

社内でわかりやすい資格取得研修があるので安心して下さい。わたしは学校で
薬に関して全く勉強してこなかったですが楽々合格しました。勉強すれば受かる。
勉強しなければ落ちる。そんなレベルです。会社の研修をしっかり受けていけば
難関ではありません。ちなみにマツモトキヨシが出版している「登録販売者テキ
スト」はすごくオススメです。

補足:登録販売者=医薬品販売をするために必要な資格です。どこのドラッグストアでも医薬
品販売するのに必要です。当社では入社後、取得研修を実施いたします。

Q 社会人っていつも疲れているイメージ。
仕事にやりがいってありますか？

A 自分の接客によってお客様が笑顔になった時に
やりがいを感じます。

さらにその方がリピーターとなって自分を指名して下さるとすごく嬉しい
です。お客様のお顔とお名前を覚えて接客していると逆にこちらの顔と名前
を覚えていただけます。そんなお客様との繋がりが少しずつ増えていくと
やりがいも感じますね。



ホシネ

社員の

Q スバリブラック企業ですか？パワハラ、セクハラこわいです。。
会社の嫌なところはありますか？

A ピュアホワイト(笑)

…とだけ言っても信憑性に欠けるので具体例をいくつかあげます。
サービス残業⇒しません。休日出勤⇒しません。
有給がとれない⇒取得できる制度があります。
ボーナスが現物支給⇒ちゃんとお金です。
上司がこわい⇒パワハラする人は懲戒ですよ。。
会社の嫌だと思えるところはGWや年末年始がお休みでないこと。
でも、お客様に喜んでいただくためです。仕方ありませんね。
補足:残業は1分単位で計算します。
有給休暇の取得をサポート:リフレッシュ休暇(7日間連続休暇制度)、
アニバーサリー休暇(1日間休暇取得制度)



Q 社会人って出会いの場がないような気がします。社内恋愛は
ありますか？社員同士で付き合っている人っていますか？

A 多いですね～。

結婚している人も多いです。同期も3組結婚しています。結婚しても会社を
辞めないで働いているスタッフが多いのはすごく良いと思います。
補足:結婚時に特別休暇があります。公休、有給休暇とは別に7日間お休みがもらえます。
育児短時間勤務制度:子供が小学校6年生の学年末まで勤務時間を最大2時間
短縮することができます。



Q 飲み会はありますか？

A あります。でも強制的ではないです。

私の働いている店舗では社員とアルバイトのみなまでご飯に行きます。アルコールを飲む飲まないは
自由なので私はずっとオレンジジュースです。他にも近隣店舗の従業員とBBQ大会をしたりします。

Q ぶっちゃけ給料はよいですか？昇給はありますか？

A 月給は普通だと思いますがボーナスは結構もらえる!!
同年代の中では多い方かと。

さらに仕事の役割が大きくなるにつれ給与がぐんと上がるのでこれからの伸びにも
期待大です。この業界の中ではよいほうだと思います。

Q 先輩社員から学生の皆さんへこれだけは「言っておきたい」!

A 学生の時しかできないことをやっておいてください!

長期の旅行、サークル活動、インターンシップなどなど。マツモトキヨシは長期休暇を取得できる制度があり、7日
間連続でお休みが出来ますが学生のように1~2カ月のお休みはもらえません。そのため長いお休みがないと
できないことをやっておくとよいと思います。学生の時の経験が社会に出てからも役に立つと思います!

就職活動は色々な企業をみることをオススメします。

やっぱり「違った」「合わなかった」で辞めてしまうのはもったいないので。。就職活動でお会いできるのを楽しみにしています!



都市型店舗 店長
医薬品担当 兼 登録販売者
圓谷 和幸
2004年入社

化粧品担当 兼 登録販売者
佐藤 彩加
2014年入社

管理栄養士 兼 登録販売者
中村 雪乃
2015年入社

マツモトキヨシ

座談会

GENERALIST X SPECIALIST

インタビューに答えてもらった6人の総合職による、時に泥臭く、時に壮大な夢を語りあう座談会が実現した。



営業統括本部 海外事業推進部
海外事業推進室(HD)
吉本 茉凜
2014年入社

営業統括本部 商品部
化粧品課(HD) 主事
大杉 友憲
2000年入社

経営企画本部 経営企画部
経営計画課(HD)
竹中 浩輔
2011年入社

現場を右往左往した新人時代

廣瀬 「まずはみなさんにマツモトキヨシでの原体験としての、新人時代のエピソードを語っていただければと思います。私の場合は新人時代から、かなり猪突猛進タイプだったかもしれませんが。張り切りすぎて、ちょっと目立ってしまっていたかも(笑)。でも、そんな新人社員の頑張りや煙たがる上司や先輩はいなかったですね。新人であっても色々新しい提案ができるのは、マツモトキヨシの社風の根幹ですから」

圓谷 「私は大学時代の4年間、マツモトキヨシでアルバイトを経験していたので、入社時には社内のオープンな社風やチャレンジ精神をかなり理解していました。だから私も相当頑張りすぎていたかも。他の会社なら「空気読まないヤツ」とか言われるレベルでしたね(笑)。皆さんはどんな感じでしたか」

吉本 「現在は海外事業推進部に配属されていますが、マツモトキヨシでの私の原点は、入社時に経験した郊外型大型店舗での業務です。店舗では商品の納品対応や接客対応など幅広く業務を担当していました。あの経験があったからこそ、海外での困難な交渉時にもへこたれないタフな精神が身についたんだと思います」

中村 「吉本さんはその後、特技の英語を生かした海外事業推進部で活躍されているんですから、ホントにすごい!本社研修後に私が配属された池袋東口アネックス店は、外国人のお客様が本当に多いお店でしたが、私は全く英語が出来ないんです。語学の問題を含め、大型店舗ではチームワークが特に重要で店長や先輩に指導してもらいながら一生懸命働いて基本業務を覚えた感じです」

吉本 「中村さんはその後、管理栄養士の資格を活かしたmatsukiyo LAB内のサプリメントバーで活躍されていますが、やはり新人時代の必死の頑張りや原点になっていますか?」

中村 「原点ですね。今トラブルに直面しても、あそこで頑張れたんだから、このくらいの困難はなんでもないと考えるんです」

竹中 「私は財務、経理と渡り歩き、店舗経験は1ヶ月程度なのですが、入社してから3ヶ月間の本社研修は本当にいい思い出になっています。なかでも強烈に記憶に残っているのが、男性だけのメイクアップ研修です。十数人しか男性の同期がいない珍しい年に入社した私たちは、互いにメイクを行い基本知識を学ぶ傍ら、メイクを施された互いの顔を見て一日中笑いあっていました。あれは端から見たら、かなりシュールな光景だったかも(笑)」

圓谷 「そんな同期との出会いは一生の財産になりますね。ふざけあっているようでいて、実は同期との結束を固める重要な時間なんですよ。マツモトキヨシの魅力はやはり人です。色々な年代・世代の人と共に働いて、たくさんのお客様と現場

で時間を共有できる喜びが、この仕事の醍醐味じゃないかって思うんです」

年齢、性別、学歴の壁を超えて

廣瀬 「人事部採用課の責任者として、マツモトキヨシグループが必要とする人材、グループ内で才能を発揮して伸びる人材に入社してもらおうと、日々奮闘しています。みなさんがマツモトキヨシに入社を決めた理由について、少し話してもらえますか?」

佐藤 「私がマツモトキヨシへ入社を決めた最大の理由は、女性活躍推進に力を入れている会社だからですね。女性でも幹部候補になれることは最大の魅力です。私自身も、大学で化粧品の研究・開発していた経験を活かし、いずれは商品開発に携わりたいと考えています」

大杉 「確かに、美と健康の分野で事業を展開している会社なので、女性の活躍できる環境が整ってきていると感じます。私は入社前、若干ミーハー的に『テレビや雑誌で注目されている会社』としてマツモトキヨシに魅力を感じていましたが(笑)、入社後は若手や女性が重要な仕事を任せられる風通しのいい社風が最大の魅力と感ずるようになりました」

佐藤 「確かに、マスコミにとりあげられる機会も多い会社ですので、何か楽しいことややれそうなワクワク感が入社前からありました。実際に入社してからは、社内の予想以上の風通しの良さに驚きました」

中村 「例えば社内公募でも、女性活性化プロジェクトやPB開発応援プロジェクトなど、興味のあるものがあれば募集期間中に自己PRを提出して、企画が通れば所属の垣根なく誰でも参加できますから、こちらのモチベーションも上がりますね」

竹中 「自分で計画し何かを作り上げていく中で、自発性や責任感を養うことが出来ると思います。だから新入社員の皆さんには、積極的に色々なことにチャレンジすることを期待します」

大杉 「そして仕事だけでなく、プライベートも充実させることが重要ですね。仕事と私生活、両方にやりがいを持てる社会人になってほしいです」

圓谷 「新人さんは、とにかく元気と笑顔だけは忘れないで!仕事に向き合う時間は人生の中でとても大きいもの。ならば、楽しまなきゃ損。社会人として壁にぶち当たったときは、先輩や上司に何でも相談してください」

廣瀬 「社会人の先輩としての皆さんの本音は、就職活動に立ち向かう学生さんたちにきくと響いたと思います。今日はありがとうございました」



<http://www.r-matsukiyo.com>

〒270-8511 千葉県松戸市新松戸東9-1 ☎0120-047-300

マツキヨ

Recruit 2020

マツキヨ ホールディングスグループ

Your Future ▶

マツキヨ社員が選ぶ

マツキヨのココがイイネ!



01



海外にも積極展開!
グローバル対応加速中!

2015年10月にタイ王国バンコク、2018年10月には台湾にそれぞれ1号店をオープン! 2019年1月末現在、海外店舗は32店舗にまで拡大中。今後もASEANを中心として積極的に海外店舗展開を進めます。海外事業に興味のある方は今がチャンスかも!?

02



次世代ヘルスケアショップ
「matsukiyo LAB」

地域のお客様の健康的な暮らしを支えるため、管理栄養士、ビューティースペシャリスト、薬剤師の専門スタッフが美と健康をトータルサポート。健康や美容についてのお悩みを親身にお伺いしながら、最適な商品・健康・栄養管理法や美容の秘訣などきめ細やかなアドバイスをします。

03



「matsukiyo」が日本初の「Japan Branding Awards 2018」で最高賞を受賞!

世界最大のブランディング専門会社であるインターブランド社による「ブランディング活動」を評価するアワードにおいて、プライベートブランドの「matsukiyo」が、マツキヨらしさである「楽しさ」「驚き」「革新性」などを評価され、最高賞にあたるBest of the Best賞を受賞しました!

04



時代に合わせて変化する
「働きがいのある会社」へ

仕事の達成感や社会への貢献、自己の成長など従業員が充実した生活・人生を過ごせるように、環境を整備し、意欲を高める取り組みの実施、またワークライフバランスを充実することで、真の「働きがいのある会社」を目指しています!

マツキヨの最新情報をSNSでGETしよう!

Instagram



LINE



facebook



matsukiyo



マツキヨの強みが丸わかり!

数字で見るマツモトキヨシ

経営ビジョン

美と健康の
事業分野において

\ めざせ /

売上高 1兆円企業!!

グループ従業員数

創業

\ なんと /

\ 1932年から続く /

14,097人!!

創業 87年の歴史!!

※2018年3月末

国内店舗総数

\ まだまだ増える /

日本全国で 1,604 店舗を展開!!

北海道・東北

甲信越

関東

東海・北陸

関西

中国・四国

九州・沖縄

90

店舗

113

店舗

890

店舗

151

店舗

125

店舗

57

店舗

178

店舗

※2018年3月末

育児休暇（女性）

プライベートブランド「matsukiyo」

\ 男性も取得しています /

\ 店舗スタッフが発案した商品も /

取得率 100%!!

2,000 SKU以上!!

<http://www.r-matsukiyo.com/>

[本社] 〒270-8511 千葉県松戸市新松戸東9-1 ☎ 0120-047-300

マツモトキヨシ ホールディングスグループ

RECRUIT SITE 2020



GO ENTRY !!

マツモトキヨシ