



2022年7月には川津店がリニューアルオープン。新たにセルフレジが6台設けられたほか、デリカ部門にオープンキッチンを導入し、鮮度感やライブ感を創出している。バックヤードも利便性が高められ、社員の働く環境も向上した

まるごう
株式会社 丸合

目指すは「地域一番店」 魅力的な売り場で暮らしを彩る

32
LEADING
COMPANY

長期ビジョンで改革を
社員が夢を持って輝ける
会社に

小売業の中でも生活に一番直結しているのがスーパーマーケットだ。山陰地方に25店舗を展開する《まるごう》は、地域に寄り添い、共に歩み、人々の暮らしを支えてきた。

1954年の創業以来、《まるごう》は生鮮食品や生活必需品などを豊富にそろえ、山陰の人々の暮らしを支えてきた。現在は、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や社会情勢に対応するため、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いる。

「2019年に発表した5カ年の『中期経営計画』と2030年を目安にした長期ビジョンを策定しました。その実現を目指して、これからも成長して行ける会社にするための改革を進めています」と梅林社長は語る。

『中期経営計画』のメインテーマは「成長への確かな第一歩を踏み出す」。スーパーマーケットは地域に暮らす人々の生活必需品を提供する必要不可欠な店だからこそ、地域の特性や社会の流れを見極めた長期的視点が大切だと梅林社長は考えている。

2016年より新しいスーパーマーケットのあり方を目指し、東福原店を皮切りに、安来店、米子南店、境港ターミナル店、上後藤店、川津店、地域の核となっている既存店の大規模改革に着手。この流れを他店へも広げていく考えだ。

「各店舗が地域で信頼される店、『地域一番店』になることを目指しています。その為に必要なのが人材です。新卒社員もパートナリー社員も積極的な採用を続けています。この会社で働いて夢が持て、キャリア作りができる会社になりたい。また、従業員にとって働きやすい環境づくりも改装の1つの目的である。

コロナ禍で人々のライフスタイルが変化する中、生活必需品を提供するライフラインとしての重要性も再認識されたスーパーマーケット。お客さまにとって必要とされる店舗、そして働く社員にとっても働きやすく夢が持てる企業を目指して、『まるごう』は進化していく。



「ごまかしがきかない仕事だから真面目さが大切」と話す梅林裕暁社長

中長期視点での人材育成 《奨学金返済支援制度》で 大卒生をサポート

梅林社長と共に「人材創造」を推進するのが人事部長の中上義紀さん。「私たちが求めるのは、自分で考え自分で行動できる『自立自走型人材』です。中長期的視点に立った時、必要なのはやはり、人の力。地域社会に貢献し、社員に安心して働いていただける企業になるために、人材育成は最重要課題です」

《まるごう》は新入社員研修に力を入れている。採用が決まった学生には通信教育による入社前研修が用意され、入社前年の12月から4月の入社に向けて社会人としての心構えやマナーを前もって学習できる。入社後は、本部で2週間の基礎知識の講義を受けた上で、仮配属店舗で3か月間のOJTを通して店舗業務を学ぶ。店舗内のあらゆる部門を体験することで業務全体を理解し、仕事のやりがいや楽しさを体感できるのだ。その後本配属先が決まり、店舗の一員として仕事をスタートする。人事制度では、社員が結果だけではなく業務プロセスを重視し、やりがいを持って働ける仕組みとして、等級・賞金・評価制度や、昇級・昇格の基準を明確化している。



中上義紀人事部長。新入社員の心のケアも重視している

また、全社員1301名中911名が女性のため、産休や育休、育児明けの時短勤務など、ライフステージに合わせた制度を整えている。パートナリー社員の《正社員登用制度》も積極的にしている。

さらに、2020年にスタートしたのが《奨学金返済支援制度》。入社した大卒生の奨学金返済を最大月額1万5000円、入社後10年間（トータル最大180万円まで）補助してくれる制度だ。山陰では県外進学率が8割を超え、奨学金の利用者も多い。だから少しでも負担を減らし、安心して社会人としての一歩を踏み出してほしいとの思いで創設された。「大学卒の方にも、地元にも良い企業、活躍できる企業があることを知って欲しいし、地元で働く選択肢を持っていただきたい。一人ひとりの特性を活かしながら、じっくりと育成していくので、ぜひ一緒に働きましょ」と、中上部長は「人材創造」の決意を語ってくれた。



4 調味料や菓子、缶詰など数千から数万品目の加工食品を担当するグロスアリー部門の三原さん。発注や補充などのほか、季節感ある売り場づくりも任されている 5 メーカーとの商談では、新商品のセールスポイントを聞き出し、各店舗の顧客ニーズに合った仕入れを考える。「バイヤーには交渉力や情報収集能力に加え、先見性も大事です」と金地さん 6 グラデーションを意識したカラーコーディネートが目目を惹く青果売り場 7 整然と並べられた鮮やかな赤身肉。曜日や時間帯によっても売れ筋は変化するので、こまめな売り場管理が求められる 8 「お客さまから学ぶことも多い」と話すレジチーフの橋本さん。高齢の客も少なくなく、相手の立場に立った丁寧な接客を心掛けている

1 “自立自走型人材”の育成を目指す丸合。若いうちから責任ある仕事を任せられ、チャレンジできることが社員のやりがいにつながっている 2 社員らの相談に応じるのも人事部上田さんの大切な仕事。「働きやすい職場になるようバックアップします」 3 焼き立てのパンが並ぶベーカリーコーナー。芳ばしい香りが買い物客の食欲をそそる



株式会社 丸合

業種 食品スーパーマーケット

事業内容 山陰両県で食品スーパーマーケット25店舗展開

創業 昭和29(1954)年11月1日
代表者 代表取締役社長 梅林 裕暁
社員数 1258名(男386名 女872名)

〒683-8505
鳥取県米子市東福原2-19-48
TEL/0859-39-0501

https://marugo-recruit.jp

- スーパーマーケット 24店舗
衣料品店舗 1店舗
食肉加工センター

求める人材像 Check!!

食品スーパーマーケットは、食を通じて、地域のお客さまの安心・安全な生活を支えるお仕事です...

お買物に來られたお客さまを、明るい笑顔と元氣な挨拶でお迎えし、安心で安全な商品を提供し続ける仕事に誇りを持って取り組んでいただける方をお待ちしております。

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0859-39-0501

採用直通 E-mail

saiyo@marugo.or.jp

資料請求

インターンシップ

会社見学

公式サイトはこちら



境港ターミナル店食肉部門 下屋敷 七海さん(19) (2022年入社)
東福原店食肉部門 眞野 翔さん(19) (2022年入社)



Q. 入社きっかけは。

A. 下屋敷 高校生の時、サバの缶詰を作る実習を経験。イベント販売時には、売り切れるほど多くの人が来てくれたのが記憶に残っています...

眞野 定時制高校に通い、午前中はコンビニでアルバイトしていたのですが、常連さんとお話するのが楽しくて...

Q. 今後の目標を教えてください。

A. 眞野 商品シールの貼付からパック詰め、売り場出しまでを担当。想像以上に大変ですが、季節や時間帯などによって売れ行きの違いも分かり、勉強になっています...

下屋敷 3~5キロの豚肉の塊を包丁やスライサーで加工しています。作業のスピードと技術をもっと磨き、お客さまが買いたくなる商品、そして足を運びたいくなるお店づくりを目指したいです。



管理本部人事部門・教育Gグループマネジャー 近池大輔さん



Q. 奨学金返済支援制度とは？

A. 社会人として歩み始める皆さんの負担の軽減を考慮最大180万円まで補助します。

Q. スタートして2年経過しますが？

A. 利用者から喜びの声を聞いています。来年度の入社予定者も利用する予定です。

社員の声「《まるごと》の働きやすさ」



川津店デリカ部門 石倉 蓮さん(19) (2021年入社)
川津店食肉部門 勝部 莉緒さん(27) (2014年入社)



広々とした働きやすい職場でモチベーション向上

既存店のリニューアルを積極的に進めている《まるごと》。2022年7月には川津店を大幅改装した。「鉄板が新しく入ったので、人気のお好み焼きを毎日焼いて出せるように...」



川津店グロスアリー部門 三原 美佳さん(31) (2018年入社)



短時間勤務で、子どもとの時間も確保

7年間働いたのちワーキングホリデーで1年間、オーストラリアへ。帰国後再び同じ職場に就職した。「居心地が良く働きやすかったんです」...



商品部バイヤー 金地奈津美さん(36) (2004年入社)

ライフスタイルに合わせて働ける

常に新しい情報をキャッチし、商品の将来性を読む力が求められるバイヤー。「ヒットを想定して仕入れた商品が、瞬間に売れた時はうれしいですね」...



人事・教育G担当 上田 亜寿沙さん(28) (2014年入社)

責任が増えたぶん、やりがいも大幅アップ

パートナー社員として1年間勤務後、上司に勧められて正社員に。「お客さまとコミュニケーションを取るのが楽しくなり、登用試験に挑戦しました」...



高松店レジ部門 橋本 真由さん(25) (2019年入社)

さまざまな人と接することで、人間的にも成長

弱冠22歳でレジ部門をまとめるチーフに。「親よりも年上で、ベテランの方がばかり。注意しにくい時もありますが、お客さまの満足度向上を考えて接しています」...