

株式会社マツヤスーパー 魅力発信レポート

経営学部 1回生 福地司
法学部 1回生 野崎波

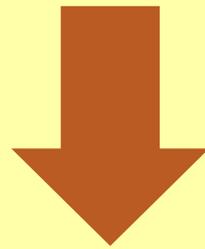
会社概要



社名	株式会社マツヤスーパー
創業	1961年8月14日
社員数	正社員143名、その他790名
売上高	178億1,000万円(2013.7実績)
代表取締役	中山 保彦
店舗	山科三条店、ビア店、大宅店、醍醐店、久津川店、矢倉店、 大津美崎店
本社所住地	〒607-8088 京都市山科区竹鼻地藏寺南町9番地1
ホームページ	http://www.matsuyasuper.co.jp/

マツヤスーパーの魅力

お客様の日常を支えている



日常生活を
維持してもらうには
変化に対応、
つまり...

**「普段」に対応するための
努力をしている**

店の「普段」づくり

- **年、季節、日にあわせた商品**
気温、流行りなどの変化に対応
- **買いやすい手ごろな値段**
やっぱり安い商品は素敵！
- **変わったものは取り扱わない**
馴染みあるものこそ普段！



従業員がつくる「普段」

納得
してから
行動



年2回の
人事評価

頻繁に
行われる
研修

不満なしの「普段」づくり

品は切らさない

- ・ 欲しいものがいつ行ってもあるように

先着順なし

- ・ どの時間に来店されるお客様も平等に

馴染みのあるものを用途に応じて

- ・ 白菜だけでもサイズ4種類！

お客様カード

- ・ お客様からの評価



「普段」を支える工夫

電子棚札

- ・全店舗に導入

**利
点**

- ・従業員→手間が省ける
- ・お客様→信頼できる



商品の陳列の工夫

- ・見やすく、取りやすく、戻しやすい陳列
- ・パッケージは商品の顔なので見えるように！



魅力から繋がる結果

「普段」に対応している

商品

従業員の行動

不満がない

支える工夫

安心できる

信頼できる

