

会社概要

O U T L I N E

会 社 名	株式会社天満屋ストア
所 在 地	岡山市北区岡町13番16号
代 表 者	取締役社長 橋本 和雄
会 社 設 立	昭和44年4月1日
創 業	昭和44年10月9日
資 本 金	36億9,750万円
従 業 員 数	1,323名(うちパートタイマー等853名)(平成23年2月28日現在)
事 業 内 容	食料品、雑貨、衣料品の小売業(チェーンストア)
売 上 高	60,399百万円(平成22年度実績)
事 業 所	岡山、広島、香川県下に天満屋ハピータウン16店舗 岡山県下にハピーズ8店舗、生鮮センター
グループ企業	(株)天満屋ハピーマート (株)でりか菜 (株)ポムアン

沿革

H I S T O R Y

昭和44年	4月	岡山県御津郡津高町において会社設立
昭和44年	10月	テンマヤストア岡輝店(SM1号店)を開店
昭和46年	4月	本部を岡山市国富に移転
昭和47年	7月	天満屋ハピータウン玉野店(ハピータウン1号店)を開店
昭和49年	4月	本部を岡山市岡町に移転
昭和50年	11月	天満屋ハピータウン東福山店を開店(広島県1号店)
昭和59年	9月	(株)ポムアンを設立し、婦人服の専門店を開始
昭和63年	2月	ハピーカード(自社カード)を発行し、カード事業を開始
平成元年	10月	大阪証券取引所市場第二部に株式を上場
平成2年	11月	広島証券取引所に株式を上場
平成4年	3月	(株)府中天満屋を吸収合併
平成8年	3月	天満屋ハピータウン善通寺店を開店(香川県1号店)
平成8年	11月	ハピーズ井原店(ハピーズ1号店)を開店
平成11年	4月	天満屋ハピータウンポートプラザ店(大型テナントとの複合SC1号店)を開店
平成12年	3月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場
平成18年	7月	シネマタウン岡南を開店
平成19年	8月	ハピーズ大安寺店(NSC1号店)を開店
平成20年	7月	ハピーズ倉敷中島店を開店
平成23年	11月	ハピーズ円山店を開店

<http://www.tenmaya-store.co.jp/>



R E C R U I T I N F O R M A T I O N



MISSION

地域の お客様のために。

互いを尊重しあえる仲間とともに価値ある成長を。

天満屋ストアは 1969 年創業。県内資本という強みを活かし、地域密着型の企業として、お客様からの信用と信頼を築いてまいりました。経営理念は、「優良商品の販売を通じて、地域社会の生活文化の向上に寄与する。」とし、理念実現のための経営ビジョンは「私の会社、私のお店、価値ある成長」を掲げています。連結売上高 1,000 億の大台突破を目標とし、そのためにまずは、社員さんが生き活きと誇りを持って働くことができる会社づくりを重視しています。次に、地域のお客様から「私のお店」と愛着を持っていたき、その結果として、株主といったステークホルダーに対して企業としての価値を高めていけたらと考えています。

企業としての価値が高まると、現場のモチベーションが高まります。「お客様のために」という共通の判断基準の下、一人ひとりが誇りを持って働くことで、更なるお客様満足が創造される。こうしたよい循環をしながら、会社は社員さんと共に価値ある成長を遂げることができるのです。

具体的な戦略としては、総合スーパー（GMS）での「質の追求」、スーパーマーケット（SM）での「店舗数の拡大」という両輪で増強し、社員さん達の活躍の場づくりを行っていきます。

GMS である「天満屋ハピータウン」は、大規模店舗のメリットを活かしたワンストップショッピングが特徴です。今後は、進行する高齢化社会へ対応する為にも、さらに地域に密着し、お客様により便利にご利用いただけるような新しいサービスの開発と充実を図っていきたく考えています。

一方、SM の「ハビーズ」は、より日々の生活に密着し、食品のみならず、衣料品や飲食店とのコラボレーションによる新スタイルのショッピングモールとして、今後、岡山県南から備後地区にかけて山陽道エリアへの出店を狙っていきます。

私たちの仕事は、小売業だからこそ、直接お客様と触れ合えるという楽しさとやりがいがあります。逆に、小売業だからこそ起こる問題もあります。それらをお客様とともに分かちあう過程において、そこには様々な感動が生まれるという素晴らしさがあります。素直で協調性があり、人と接することが好きな方であれば、仕事を通じてどんどん成長することができます。私自身も、お客様に成長させていただいたという経験がありますが、20 年以上の時が経っても、良い関係でいられることに大変感謝しているところです。

一人ひとりの力は小さくても、個性や能力の異なる人材が集まり、会社全体が一つのチームとなることで、どんなことでも成し遂げられる大きな力となります。上司も部下も互いをパートナーとして尊重しあい、全員で同じベクトルに向かっていく。そんな関係をこれから入社される皆さんと一緒に築き、激動の波にのまれぬ強い会社を創っていきたくと思っています。皆様との出会いとご縁を楽しみにしています。

株式会社天満屋ストア 代表取締役社長 橋本 和雄

1980年4月入社

1957(昭和32)年岡山県生まれ。店舗を経て、1984年に本部に配属。1989年の上場に携わり、以来、人事・経理・総務の部門において会社全体のマネジメントを司る。2009年、常務取締役管理本部長兼経営企画室長を経て、2011年3月に代表取締役社長兼経営企画室長に就任。趣味は、ラグビーやサッカーなどのスポーツ観戦と釣り(チヌ釣りのスポットは秘密)とゴルフ。座右の銘は「温故知新」。新しいことを始める前に、まずは先人の教え、過去の事例を礎にし、そこから工夫を加えて新しい境地に至るというプロセスを大切にしている。

会社の成長だけでなく、小売業界全体を成長させたい。



天満屋ストア本部

経営企画室 情報システム担当

景山 智史

2006年11月入社

店舗でのアルバイトを経て、体系変更試験を合格し正社員へという異色の経歴を持つ。その後本部へ異動し、得意分野を活かして情報システムを担当。何事も感覚では話さず、数字で裏を取り、論理的に考えるように心がけている。周囲からは「理系と文系のバランスの取れた人」と厚く信頼されている。

Satoshi Kageyama

元々は岡南店の家庭用品売場でアルバイトをしていました。そのうち、数字を管理しながらも色々な仕事にチャレンジしてみたいという気持ちになり、体系変更の試験を受験。合格者は数人という狭き門でしたが、2006年11月に晴れて正社員になることができました。その後、いくつかの部署を経て2008年にこちらへ配属となりました。

大学も理系だったこともあり、何かを分析したり、数値化したりすることは得意分野。2009年8月から店舗のレジが入れ替わり、誰が何をどの店でいつ購入したという顧客情報が入手できるようになったことを皮切りに、この顧客データをどのように活用したらよいか、店舗の方と試行錯誤しながら運営しています。一番の面白い気付きは客単価。平均値よりも、最多購入層の分析が大変勉強になりましたが、これらもデータありきで初めて分かったことなのです。

先日、顧客分析システムの提案を土屋社長や幹部の方の前で発表する機会がありました。ここに配属されて1年間の集大成でしたが、大変多くの反響があり、これから具体的にプロジェクトが動き出すことになりました。今後の会社の販売戦略を左右する重要な役割を与えられたことに、大変やりがいを感じているところです。

売場でも、本部でも、とにかく天満屋ブランドという信用を売っているということを忘れてはいけないいつも思っています。ただ言われた通りにやるのではなく、いかにお客様目線で動けるかということが大切です。情報も、無駄に多すぎるとお客様にとっては迷惑となります。お一人おひとりにピンポイントで感動を与えられるように、システムを駆使して店舗をサポートしていきたいと思います。



景山さんのオフタイム

特に決まった趣味はありませんが、先日、同期の仲間と京都へ旅行に行ってきました。同期とは本当に仲がいいので、楽しい思い出になりました!!



元々得意分野であった数値分析を活かし、今の天満屋ストアに何ができるのか、今後はどうすべきかを顧客データから導きだし、提案しています。



お客様の購入履歴に合わせてクーポンを発行。クーポンのデザインも担当しています。個々のお客様に最適なサービスのご提供を狙いとしています。



週に1回、経営企画室の田中さんとミーティング。販売戦略の計画・実行・評価・改善をするともに、各店舗にどのように働きかけるか等多岐に渡ります。

ここでの仕事が好きすぎ。異動するのは絶対に嫌です!!



お客様はとても繊細。まずはご要望を受け止めて差し上げることが大切です。何をお求めなのかを理解した後に提案するように心がけています。



入社1年目で販売士3級の資格取得を目指しますが、接客に必要な受け答えは、実務を通じて自然に身につくものだと思います。



従業員食堂でちょっと休憩。同期の村瀬庸介君との雑談は気分転換になります。とにかく同僚・上司に恵まれているので、この職場が本当に楽しいです!!

生まれも育ちも大学も岡山だったので、就職も地元で知名度のある会社に入社したいと考えていました。特に、お客様に接する仕事がしたいとずっと思っていたのですが、一応、製造業などにも数社説明会には行ってみました。天満屋ストアは、就職担当の面接官の方がアットホームでとても話やすく、人事の方がとにかく優しく、一番相性がいいと直感的に感じました。

入社してみて今日まで、毎日が本当に「楽しい!!」の一言につきます! 子供の頃から一番身近にあった天満屋ハッピータウンで働けるのも嬉しく思います。同じ小売業でも、百貨店とは違う庶民的な感覚が自分には向いているなと思っています。それ以上に、職場の人間関係が最高なんですよ。プライベートでもよく遊び、旅行やゴルフにも行っています。

また、この会社は労働組合がしっかりしているので、個人の意見をしっかり吸い上げてもらえるというメリットもあります。組合の活動も積極的に参加していますが、自分の声が会社に届くので、安心して働くことができます。

現在の仕事は、子供服とベビー用品の接客と販売です。近くに競合店が多いので、いかに自社の商品のメリットを分かりやすくお客様に伝えるか、売場作りには力を入れています。他社よりも安価でクオリティの高い商品を取り揃えているのが自慢なので、別のお店の紙袋を持ってご来店されると、ちょっと悔しく思います(笑)。

今後はバイヤーを目指し、得意分野である靴下を担当したいと思っています。自分の一存で仕入れたものがお客様に喜んでいただけたらと思うと、本当にワクワクします!!



松木さんのオフタイム

趣味はゴルフとスノボ。特にゴルフは会社の行事として参加したのがきっかけでした。休日も職場の仲間とゴルフに行ったり、同期と旅行に行ったりと、プライベートも充実しています!



天満屋ハッピータウン原尾島店

実用衣料担当

松木 裕太

2007年4月入社

「たくさんの出会いを大切にしたい」という信条の元、積極的に組合や社内イベントに参加。職場を飛び越えて多くの人々から可愛がられる存在に。その秘訣は、ただ出会うだけではなく、その人の懐にどんどん飛び込んでいけるというコミュニケーション能力の高さによる。将来の目標は、「バイヤー」になること。

Yuta Matsuki

地域の子供たちが、学びながら楽しめるイベントを。



天満屋ストア本部

営業企画部 営業企画部門

社 奈津子

2007年4月入社

落ち着きがありながらもハキハキした話し方で、店舗時代には老若男女多くのファンが彼女に会いに来店したという伝説を持つ。一見おっとりした印象がありながらも、考え方は理路整然で常に前向き。同期からは「ディベートでは社さんにはかなわない」と一目置かれる存在。

Natsuko Yashiro

大学が熊本だったので、就職は地元岡山の企業と考えていました。私の性格上、多方面に手を広げず、2~3社に絞って就職活動をしていました。天満屋ストアに決めた理由は、説明が大変分かりやすかったから、そして、人が温かかったから。ここなら楽しく働けるかなと感じたからです。

入社後2年間は店舗に配属されましたが、学生時代はもちろん、プライベートでも経験したことのない、様々な出会いと学びを得ることができました。お客様は100人いらっしゃったら100通りの価値観があります。これが正解という答えは、すぐには見出すことができません。自分の考えを押し付けないように、お客様の反応を見ながら、臨機応変に対応する力や、ご要望を聞き入れる包容力が必要です。その中から一番適切だと思う答えを導きだして差し上げるのがプロの接客業だと思います。何年やっても頂点がない、やればやるだけ様々な見え方があるのが接客業の醍醐味だと思います。2年間の店舗勤務の中で一番うれしかったのは、電話でクレジット払いのお問い合わせをいただいたご年配の方に、分かりやすく説明して差し上げたら大変感激していただき、わざわざ私を訪ねて来られた時です。

現在は、営業企画部でお中元やお歳暮の特別販売や様々なイベントを企画運営しています。先日は、地元の小学生を対象に食育のイベントを開催しました。復習を兼ねた三大栄養素の講義から、お買物体験、レジ体験、包丁を使わない調理実習が好評でした。これからも食育イベントには力を入れ、子供たちのお役に立つお店というポジションで、地域密着の裾野を広げていきたいと思っています。



社さんのオフタイム

休日は、自宅で飼っている3匹の猫と戯れています。動物好きな私にとって、この子達は心を癒してくれるかけがえのない存在です。



特別販売のイベントを企画中。店舗から異動してきた時は分からないことだらけでしたが、なんとか前進できたのは周囲の方々の協力があったこそ。



職場の先輩は本当にいい方ばかり。休憩中はダイエット等の話で盛り上がっています。人間関係がいいので、すぐに打ち解けることができました。



とにかく動物が大好き!! 書類が山積みデスクの横にいるワンちゃんと猫ちゃん達には、忙しい業務中であってもホッと癒されます。

自分の成長を実感できる会社。



お客様のために、バックヤードでは常に衛生面に気を配り、隅々まで掃除を心がけています。また、爪を短くするなど、清潔感ある身なりも意識しています。



時に厳しく、時に優しく指導してくださった先輩・上司の皆さんには本当に感謝しています。今では少しずつ色々なことを任せられるようになりました。



お客様に分かりやすく陳列することが売上アップの秘訣。ただ、言われた通りにするのではなく、常にお客様目線で、考えて行動しています。

入社以来、ずっと水産部門で、魚介類を扱っています。魚をさばくのはもちろん初めて。入社後に先輩や上司に教えてもらいながら、様々な技術を身につけていきました。

学生の頃と比べたら、責任感やお金の管理・コミュニケーションの重要性の意識付けが強くなりましたが、ここに至るまではもちろん失敗の連続です。例えば、つつい作業をしながら人の話を聞いてしまい、後で何も頭に入っていなかった... などなど。そういうこともあって、話を聞くときにはいかなる時でも作業の手を止め、メモを取りながら聞くようにしています。これによって円滑に意思疎通が図れ、部門のメンバー達とのチームワークもよくなり、次第に仕事がうまくいくようになりました。

日々の仕事から学ぶOJTのほか、年次研修やコミュニケーション能力向上を図るグループワークといったOffJTもあります。先日、入社3年目が対象の3年次研修が終了しました。主に、「仕事を円滑に進めるためにはどの様にすべきか」という内容でしたが、同期の仲間が、今どんな仕事をしているのかという情報交換が何よりの励みになり、刺激にもなりました。

売上を左右する売場作りの勉強もしています。買物に行ったついでに陳列を観察したり、デパ地下で魚の面白い見せ方や裁き方を見たり。自分が担当した売場が売上に反映され、よい結果がでると本当にやりがいを感じます。幼少の頃から親しんできた天満屋ハッピータウンで働きたい... そんな思いがきっかけでしたが、人を大切にし、人材教育に力を入れている天満屋ストアに入社することができ、心から感謝しています。



石川さんのオフタイム

休日は友達と買物をするか、自宅で飲み会をしています。思いっきり働いた後は、仕事を忘れて思いっきり楽しんで、メリハリあるライフスタイルを送っています♪



天満屋ハッピータウン泉田店

水産担当

石川 哲平

2007年4月入社

入社当時から水産部門で実績を積んできたストイックな精神の持ち主。同期からは「アイツが一番がんばってきた」と高く評価されている。努力の先に見えたものは、魚をさばくという技術力のみならず、周囲とのコミュニケーション能力、そして売場を運営する経営感覚の習得という自己成長だ。

Teppei Ishikawa