

まいばすけっと

RECRUIT INFORMATION



AEON



MISSION

あなたの日常に笑顔で寄り添い 心豊かな地域社会を創る

まいばすけっとが身近にあることで、地域の人々は『時間的にも』『経済的にも』より便利に、心も身体も健康的な生活を送り、日常が豊かになっていく。そのような地域社会を創り上げることが私たちの使命です。そのために、私たちは、『仲間』『お客さま』『お取引先さま』『地域』、まいばすけっとに携わるすべての人の日常に笑顔で寄り添います。



VISION

笑顔咲く、 身近な「わたしのバスケット」

ある時は忙しいときの買い物かごに。ある時はお財布にやさしい買い物かごに。ある時はお気に入りのものが詰まった買い物かごに。私たちは、まいばすけっとに携わるすべての人が笑顔になれる、いつでも、どんな時でも、そばにあるバスケットを目指します。

代表挨拶



まいばすけっとは、2005年に神奈川県横浜市で誕生した小型の食品スーパーです。都市部においても、生活必需品の購入に際してご不便やご不安を抱えている方が多く、便利で安心な生活を皆さまに営んでいただきたいという想いを基に、「近い、安い、きれい、そしてフレンドリー」というコンセプトを掲げ、この事業はスタートしました。

小さな店舗であるからこそ、お客さまの身近ですぐに行けるところに出店でき、店内の隅々まで心を配ることができると考え、お客さまと従業員が近くなれる店づくりを心がけています。

お客さまはもちろんのこと、当社の運営に携わっていただいている皆さまのおかげで、2021年に1,000店舗を超え、現在は2,000店舗に向かって邁進しています。

都市で生活する全ての人のくらしを豊かにすること、心を豊かにすること、そのような地域社会を皆さまと共に創り上げていくこと、これが私たちの使命であり、成長の原動力です。

きれいな笑顔を皆さまの日常に咲かせられるよう、これからも地域の皆さまに寄り添ってまいります。

代表取締役社長 岩下 欽哉

Message from the CEO

DESIGN

買い物しやすく働きやすい、身近さにこだわっています。

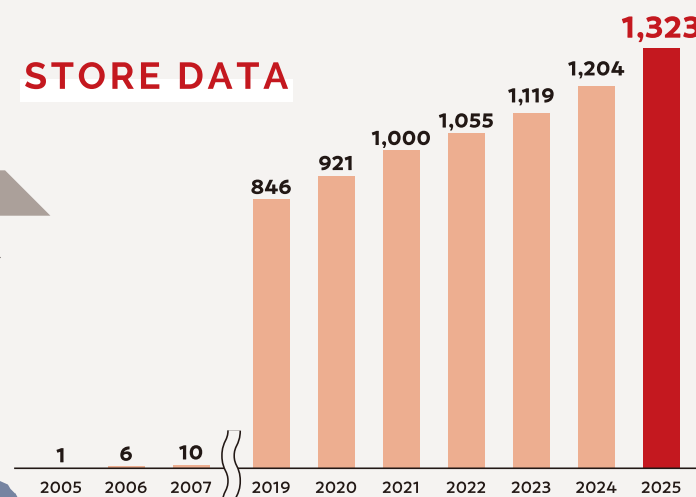
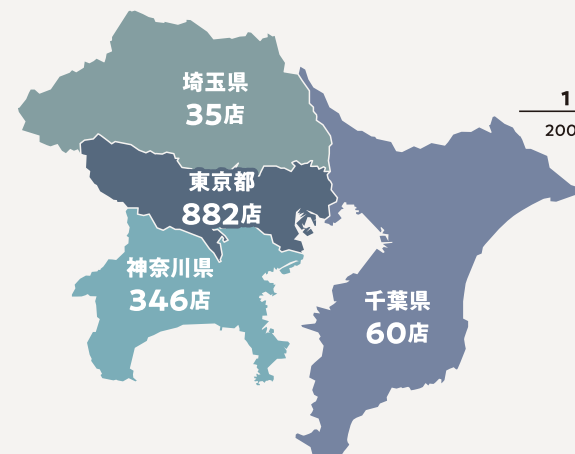
当社は、標準で50坪ほどの店内で、日常生活に必要な商品を一通り揃えることができる食品スーパーです。狭い店内でもお客さまが買い物しやすく、従業員が働きやすくなるような設備や什器を導入し、どのようなお客さまでも気軽に来店いただける店づくりにこだわっています。



STORE DATA

出店数推移

2005年、神奈川県横浜市に1号店を出店し、2021年に1,000店舗に到達しました。



出店地域

東京都と神奈川県を中心に出店を続け、2021年から千葉県と埼玉県に出店範囲を広げています。

CONCEPT

近い、安い、きれい、そしてフレンドリー

近い

物理的な距離だけでなく、お客さま、従業員にとっての心理的な距離も追求します。行きやすさ、買いやすさ、選びやすさなど、あらゆる面で追求し続けます。

安い

流通を合理化し、店舗オペレーションを磨きます。それにより、お客さまが求める商品・サービスをお値打ち価格でご提供し続けます。

きれい

クリーンネスの基本(整理・整頓・清掃・清潔・躰)を徹底し、照り映えるようなきれいさを保ち続けます。

フレンドリー

挨拶をはじめ、関わるすべての人々へ思いやりと尊重する心をもって接します。商品・サービス・什器・設備においても、フレンドリーであるよう改善し続けます。



AEON

一人ひとりの
笑顔が咲く
未来の暮らしを
創造する

イオングループの一員として

当社は、イオン株式会社の都市型小型スーパー事業のプロジェクから誕生しました。「お客さまを原点に平和を追求し、人間を尊重し、地域社会に貢献する」という、イオンの基本理念の上に当社は成り立っています。

プライベートブランドを展開

イオンのプライベートブランド「トップバリュ」を数多く品揃えています。お客さまの声にお応えするため、グループの規模やサプライチェーンを活かしたお値打ち商品を提供していきます。



SUSTAINABILITY

サステナビリティ基本方針

まいばすけっとに携わるすべての人々とともに、持続可能な社会と環境の構築を目指し、店舗づくり、商品・サービスの提供を行っていきます。



ダイバーシティ推進

コミュニティとの協働



脱炭素

廃プラスチック削減



フードロス対策

持続可能な調達

当社は、都市で生活する方々のお買い物のご不便を解消したいという思いから、これまで運営と出店を続けてきました。しかしながら、店舗を運営することで、環境への負荷という課題もまた抱えることになります。それでも、これからもずっとお客さまが便利に安心してお買い物できるように、私たちは尽くしたいと思っています。そのためにも、店舗運営は環境にやさしくし、食の大切さを重んじ、人と人とのつながりによって、「お買い物」と「持続可能性」の両立を図ります。

「共に生きる」、「やさしい店づくり」、「食を守る」、これら3つの方針と、6つの方策を掲げながら、日々のお買い物と店舗運営を通して、地域を永続的に良くしていくことを目指しています。



共に生きる

ダイバーシティ推進

キャラバン隊

商品陳列を専門に行う、障がいのある方で組成されたチーム「キャラバン隊」が、店舗従業員と協力しながら毎日2〜4店舗の商品陳列を担っています。障がいに配慮した作業手順、チームリーダーや担当社員の柔軟な支援体制、店舗従業員への理解促進を進め、100名を超えるメンバーが日々活躍しています。障がい者雇用率は5.10%（2026年2月時点）と法定雇用率を大きく上回り、2023年は神奈川県主催「高齢・障害・求職者雇用支援機構 理事長努力賞」、2025年は東京都主催「障害者雇用エクセレントカンパニー賞 東京都知事賞」を受賞しています。



ランドリー隊

2023年11月からは、障がいのある方とサポーターで構成されたクリーニングチーム「ランドリー隊」により、店舗従業員が使用するユニフォームを検品・クリーニングする施設「ランドリープレイス 大和」が、神奈川県大和市の店舗の敷地に併設する形で立ち上がっています。



Live together



共に生きる

コミュニティとの協働

水沢まいばすけっとの森

2022年から、神奈川県川崎市宮前区の水沢特別緑地において、公益財団法人かながわトラストみどり財団と川崎市と協働し、地域の憩いとなる森への再生に取り組んでいます。生態系の保全と竹林の整備を行いながら、10年程の歳月をかけて、お花見やたけのこ掘り、紅葉狩りなど、季節の移ろいと自然を感じられるような森へと再生していきます。活動のための資金は、店舗の有料レジ袋収益金の一部を活用し、また、竹の伐採で出た葉っぱを川崎市夢見ヶ崎動物公園のレッサーパンダに届けるなど、地域での循環に繋がっています。



Live together



共に生きる

コミュニティとの協働

職場見学・職場体験

近隣小学校、中学校の皆さまの学習に役立てていただけるよう、職場見学や職場体験を店舗で受け入れながら、出張授業にも伺っています。また、横浜市内の小学校では、地域の皆さまと共に環境問題について考える機会を持ちたいという想いのもと、環境をテーマにした絵画コンクールを開催しています。



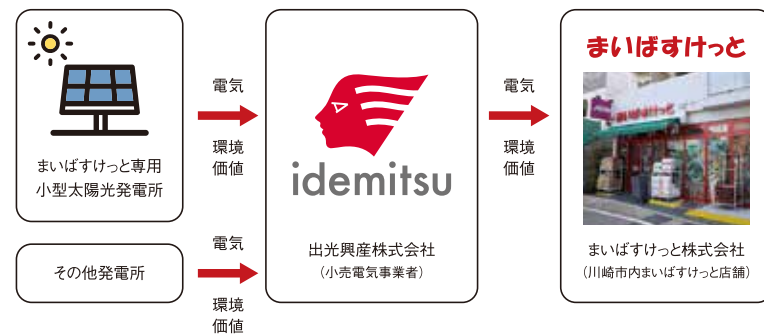
Live together



やさしい店づくり

脱炭素

店舗の敷地外に設置した太陽光発電設備から電力や環境価値*を調達・供給する、オフサイトPPA(Power Purchase Agreement 電力販売契約)を活用した再生可能エネルギーを、神奈川県川崎市高津区エリアの店舗で導入しています。出光興産(株)と連携し、当社専用の太陽光発電所から、電気および環境価値を店舗へ供給しています。



※環境価値……再生可能エネルギーによる電気は、電気や熱そのものの価値の他に、二酸化炭素を排出しないという価値を持ち、その価値の部分指します。

Creating a friendly store



やさしい店づくり

廃プラスチック削減

店舗で提供しているレジ袋は、生物の光合成による有機物であるバイオマス(植物由来)の素材を30%配合した製品を使用し、また、カトラリーにおいても、廃プラスチック削減に努めています。



Creating a friendly store



食を守る

フードロス対策

フードドライブ

お客さまの家庭にある未利用の食品を店舗のボックスに持ち寄っていただき、各地域のフードバンク団体を通じて食の支援を必要としている方々に寄付する、お客さまと一緒に取り組むことのできるフードロス対策です。



Protecting food



食を守る

持続可能な調達

本部発注支援による食品廃棄削減

店舗における商品発注の支援システム導入と、本部におけるお客さまの需要の予測により、需要に合わせた適正な発注量へとコントロールしています。気温や天候、商品の特性など、様々なデータから最適な発注量を導き出すことで、店舗の在庫量を適正にし、廃棄の削減へとつなげています。

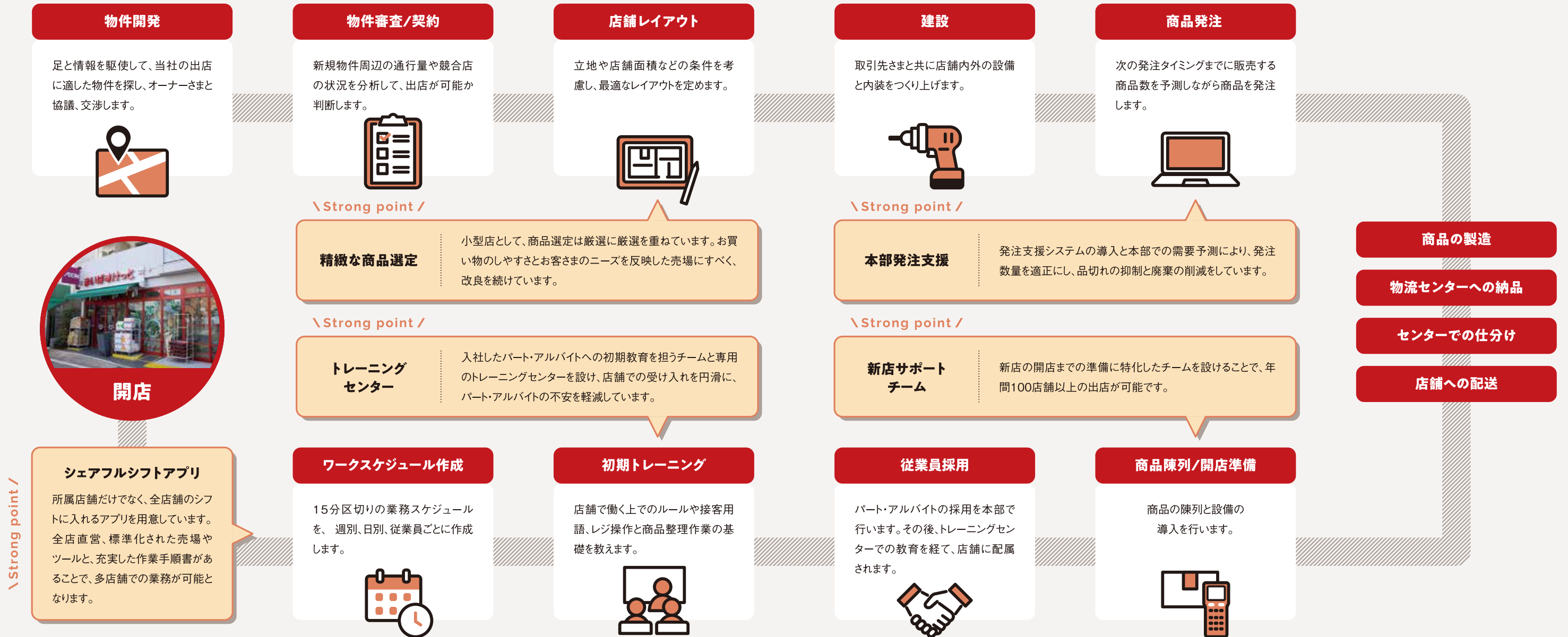


Protecting food

PROCESS

まいばすけっとの店舗が開店するまで

地域を絞って集中的に出店をする当社の出店モデルのもと、様々な実験と検証を繰り返し、オペレーション、品揃え、設備などの標準化を追求することで高い経営効率を実現しています。

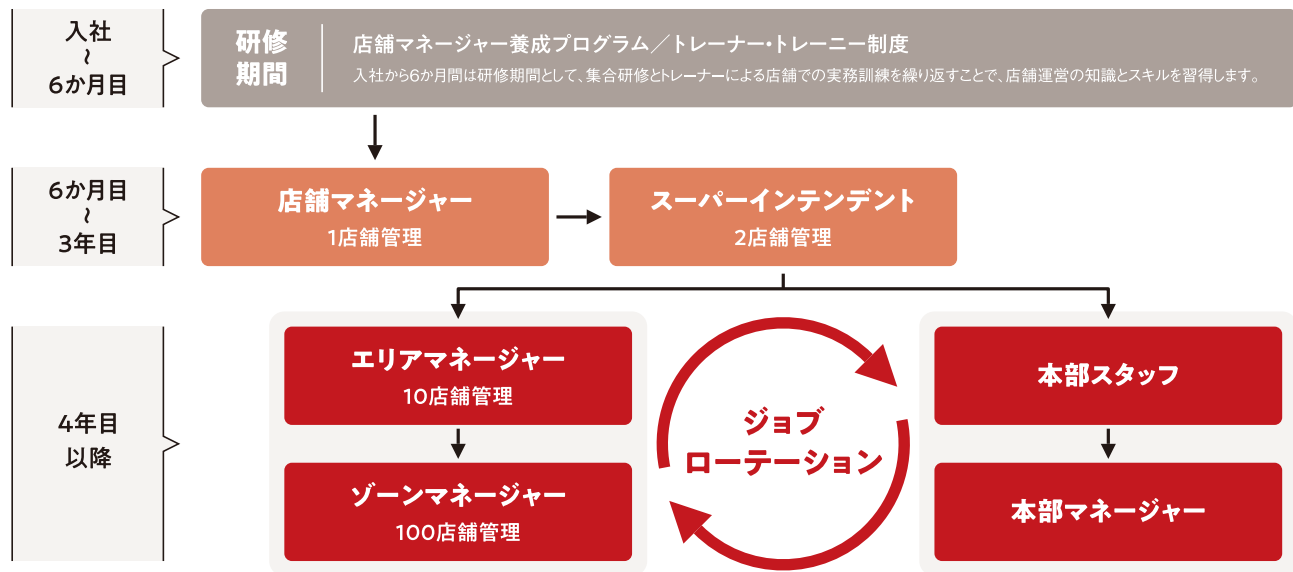


継続的な成長を可能にする分業体制。 成果が上がる専門性の高い組織づくり。



STEPUP

着実にスピーディーなキャリアアップ



【チャレンジを後押しする制度】

社内公募制度 グループ公募制度

社員一人ひとりが自己研鑽に励み、成長し続ける組織にすることを目的に公募を実施しています。新しい領域への挑戦、早期から希望のキャリア・部署に就くことを支援します。グループ公募制度では、事業や企業の枠を越え、自分のキャリアデザインを幅広く設計することが可能です。

国内留学制度

国内の大学院の経営学修士課程修得の制度を設け、経営人材として成長できる機会を積極的に提供しています。経営学における最新の知識と実践的なスキル習得、グループ外の多様な方々とのネットワークづくりを経験できます。

EDUCATION

キャリアアップ・スキルアップを支援する教育研修

店舗マネージャー 養成プログラム

ビジネススキル・ビジネスマナーや、店舗運営に欠かせない知識、技術、効率的な働き方を学ぶ基礎的で必修の研修です。



リーダー養成プログラム

10店舗を管轄する当社の核となる立場を目指し、より総合的な経営者の視点と、部下の育成手法を学びます。



部署別 現職強化研修

商品部や開発建設部など、部署ごとに異なる専門領域の学習により、その道のスペシャリストを養成する研修です。



イオンビジネススクール ベガサスセミナー

イオングループが開催する長期の研修「イオンビジネススクール」、チェーンストア理論を学ぶための「ベガサスセミナー」といった外部開催の研修にも社員を派遣しています。



自己学習支援

定期開催のオンライン&対面研修、いつでも学べるeラーニング、資格取得支援制度などを用意しています。



INTERVIEW



Arisa Matoba

的場 有咲 [2022年入社]

営業本部 神奈川営業部 スーパーインテンドント

スーパーインテンドントとして、品川・目黒ゾーンにある2店舗の管理・運営をしています。毎日行う業務としては、売場づくりやメンテナンス、トレーニーの教育などです。パート・アルバイトのシフト調整や発注業務などは必要になったときにまとめて行っています。特に力を入れている業務は、ワークスケジュールの作成です。ワークスケジュールとは、パート・アルバイトの勤務時間や1日の作業内容などを15分ごとに分けて書いた勤務計画書のこと。店舗の利益拡大を目的に人件費を適正化することも考えますが、パート・アルバイトへ過度な負担がかからないようにも注意しなければいけません。適切に人員を配置し、無駄なく効率的に作業を行えるように計画して、滞りなく店舗を運営できるようにしています。



担当している2店舗には約50人のパート・アルバイトが働いていて、毎月1度は全員と顔を合わせるようにしています。変わった様子がないか、何が働きづらさを感じている点はないか。軽く挨拶だけを交わすこともあります。ときには時間をとって相談に乗ることもあります。パート・アルバイトの意見は積極的に聞きますし、いいアイディアがあれば取り入れるようにしていて、「おかげで働きやすくなりました」と言ってもらえることがやりがいです。今後は、自分が担当する店舗だけでなく、会社全体の働き方をより良いものにしていけるポジションに就けたらと思っています。

入社後の キャリア

- 2022年 4月 入社
- 2022年12月 店舗マネージャー登用
- 2024年 2月 スーパーインテンドント登用
- 2024年 4月 新入社員トレーナーを担当

ある一日のお仕事

- 10:00 1店舗目に出動
事務作業：メールチェック、商品の産地に間違いがないか確認
- 11:00 発注業務・売場管理
- 13:00 休憩
- 14:00 2店舗目出動
発注業務・売場管理
- 16:00 シフト調整、ワークスケジュールの作成
- 19:00 退勤



Taira Kuwatori

桑取 平 [2014年入社]

営業本部 東京営業部 エリアマネージャー

江東・江戸川ゾーンにある12店舗を統括するエリアマネージャーです。各店舗の売上の拡大と営業利益予算の達成を目的に、売場のつくりかたや商品管理の方法、発注方法、販売計画の立て方などを、部下である店舗マネージャーに指導しています。私もそうだったのですが、まいばすけっとでは、入社から最短だと半年ほどで店舗マネージャーになります。当たり前ですが、店舗マネージャーの多くは経験が浅く、目の行き届かないところがどうしても出てきます。そのため慣れないうちはこちらから指示を積極に出し、経験のある程度積んでもらったら、店舗マネージャーの意見を尊重するといったように、ティーチングとコーチングを使い分けて指導するよう心がけています。



私がまいばすけっとに入社しようと思ったのは、学生時代にアルバイトをしていたスーパーの閉店に立ち会ったことがきっかけでした。最終日、年配のお客さまが「他のスーパーは遠いところにあるから、ここがなくなると困る」とおっしゃっていたことが強く印象に残っています。まいばすけっとは、近くにスーパーがなく困っているお客さまが多い地域に新規店舗数を増やしているため、ここでならお客さまの役に立てると思いました。現在統括しているどの店舗も閉店してしまうと、生活に困るお客さまが出てくるはず。そういった重責を担っていることを自覚しながら、今後も店舗を運営していきたいです。

入社後の キャリア

- 2014年 4月 入社、同年8月、店舗マネージャーに登用
- 2015年 5月 スーパーインテンドント登用
- 2019年 3月 エリアマネージャー登用
- 2022年12月 育休を取得
- 2023年 8月 現職復帰

ある一日のお仕事

- 9:00 出勤
事務作業：売上数値確認、メールチェック
- 10:00 店舗巡回：売場状況確認、店舗マネージャー教育
- 12:00 休憩
- 13:00 店舗巡回：発注や販売計画のチェック、フィードバック
- 15:00 資料作成：ミーティング資料作成
- 16:00 ミーティング：ゾーンマネージャーと販売戦略について確認
- 18:00 退勤

※取材当時の情報です。

INTERVIEW



Daizirou Tanaka

田中 大志郎 [2014年入社]
商品本部 グロスリー商品部 飲料・リカー マネージャー

アルコール飲料も含めた飲料品全般の棚割り、品揃えを決めるチームのマネージャーを務めています。どの店舗に、どのような商品を、どれぐらい仕入れ、どう陳列すればいいのか。競争店の動向や市場のトレンドなどを分析し、バイヤーやディストリビューター、営業部などと相談しながら、戦略を立てています。ときにはお取引先さまのもとへ足を運び、商談を担当することもあります。

この仕事のやりがいのひとつは、影響力の大きさです。自分が選んだ商品が1,000店舗以上のお店に並ぶことになりますし、会社全



体の売り上げにも直接つながります。大きな責任が伴い、プレッシャーもありますが、会社に貢献できている実感を得られる仕事です。また店舗を利用してくださるお客さまの生活にも密接につながっています。例えば、健康志向の高まりを受け、ノンアルコール飲料や無糖・低糖飲料を増やしたり、単身者のお客さまが多い店舗では飲み切りやすい適量の飲料を増やしたり。求められている商品を揃えることも大切ですが、お客さま自身もまだ気づいていない潜在的なニーズを掘り起こし、新しいライフスタイルを提案していくことを目標にしています。お客さまから「こんな商品が欲しかった」「このお店は自分の生活になくてはならない」と言ってもらえるような店舗にしていけることが私たちの使命です。

入社後のキャリア

2014年 4月 入社、同年9月、店舗マネージャー登用

2017年 4月 エリアマネージャー登用

2020年 3月 商品本部 ディストリビューター着任

2020年 5月 商品本部 バイヤー着任

2024年 4月 商品本部 マネージャー登用

ある一日のお仕事

9:00 出勤

ミーティング：バイヤーと数値確認、課題確認、仕入れ計画の立案

11:00 資料作成：営業との会議に必要な資料作成

12:00 休憩

13:00 商談：価格交渉や仕入れ条件などお取引先様との商談

15:00 競争店調査、市場分析

競争店舗の視察、3C分析などの結果から戦略立案

18:00 退勤



Yumi Hashimoto

橋本 優美 [2001年イオンリテール入社(2011年転籍)]
開発建設本部 開発部 法人開発担当

新規に出店するための候補地の調査・選定、物件獲得のための交渉・契約を担当しています。まいばすけっとは都市型小型スーパーです。都市型小型スーパーとは、従来のスーパーが出店しづらい場所に新店を出す小型のスーパーのこと。近くにスーパーのない方々、遠くまで買い物に行くのが大変なご年配の方々などの役に立つために、基本的には都市圏の繁華街やオフィス街などで出店できる場所を探しています。問題なく搬入できるか、在庫を置くスペースが確保できるか、利益を出すことができそうか。さまざまな条件を加味して考え、実際にお店が開店することになったときは、とても嬉しいですね。また新規店舗のオープン初日に現地に足を運ぶのですが、お客さまが「ここにスーパーができて助かった」と話しているのを聞くことがあります。その言葉を聞けることが、なによりもやりがいです。

中長期的な目標としている店舗数を達成するためにも開発担当を増やしていきたいと思っています。子育てをしながらこの仕事をする人はあまり多くないのが現状です。やりたくても外回りが多いからできないと諦めてしまう人が多いのです。そのため、自分自身がロールモデルになってあとに続く人が出てくるようにしたいです。「こんなやり方をすれば大丈夫だよ」と伝えられるように、子育てと仕事を両立させる方法を確立させたいと思っています。



入社後のキャリア

2011年 3月 まいばすけっと事業部(当時)着任

2011年11月 店舗マネージャー登用

2014年 3月 開発部 開発担当着任

2019年 7月 産休・育休を取得

2020年 4月 現職復帰

ある一日のお仕事

9:00 出勤

事務作業：メールチェック、案件進捗確認、資料作成

10:00 お取引先さま面談

物件情報の取得

12:00 休憩

13:00 現地訪問：地形や競争店の状況確認

16:00 事務作業：内見依頼書の作成、契約書確認

18:00 退勤



Shuji Kanayama

金山 宗司 [2015年入社]
管理本部 システム企画部 システム運用・サポート マネージャー



社内システムや社内情報セキュリティの運用・保守、ITガバナンスの計画立案などを担当するチームのマネージャーです。メール配信やデータ収集を自動化するRPAや発注システム、従業員の稼働計画書を作るシステムなど、社内で使うアプリケーション全般に携わっています。我々の大きな役割は、社員とシステム開発を担当してくれているベンダーの橋渡しをすること。各部署からシステムに対する要望があったときに、どのようなところをどのように改修していけばいいのかを資料にまとめ、ベンダーに伝えています。ただ依頼をするだけではなく、より良いシステムになるよう進捗確認を行ったり、追加で依頼をしたりして、密にコミュニケーションを取るようにもしています。社内システムは基本的に会社全体で共通のものです。そのため何か不具合があると、1,000店舗以上の従業員、ひいてはお客さまにもご迷惑をおかけすることになってしまいます。チームの中にはシステム関係の知識や経験が浅いメンバーもいるため1on1を実施し、こまめに状況確認をするようにしています。まいばすけっとはこれからますます店舗数が増えていく予定です。我々は現場を支える縁の下の方のような役割を担い、システムの力で少しでも現場の業務が効率的に行えるようにしたいと思っています。どんな人がまいばすけっとに入社しても「働きやすい」と思ってもらえるような仕組みをシステムで実現することが目標です。

入社後のキャリア

2015年 4月 入社、同年9月、店舗マネージャー登用

2018年 3月 エリアマネージャー登用

2018年12月 経営戦略本部 システム部 担当着任

2022年 7月 管理本部 システム企画部 DX推進担当着任

2023年 3月 管理本部 システム運用サポート マネージャー登用

ある一日のお仕事

9:00 出勤

メールチェック、RPA稼働確認、システム不具合の調査

10:00 ミーティング：各部署からのシステム要望を確認

13:00 休憩

14:00 ベンダーとの打ち合わせ

案件の進捗度合い、追加依頼事項などを確認

16:00 資料作成：ベンダーへ提出する改修要望に関する資料作成

18:00 退社



Rina Izawa

井澤 理菜 [2016年入社]
管理本部 人事戦略部 人事担当

人事担当には希望して異動することができました。人事を志すようになったのは、店舗マネージャー時代の経験がきっかけです。お客さまに貢献すること、店舗の売り上げや利益をあげるなどにもやりがいを感じていましたが、従業員が成長する姿を間近で見ることが何よりも大きなやりがいでした。現在は人事担当として、組織設計や人員配置、制度設計などを行っています。私たちのミッションは、まいばすけっとで働く人々の満足度を向上させ、「この会社で働きたい」と思ってもらうこと。各々が望むキャリアや働き方を叶えられるように組織の在り方を日々模索しています。もちろん、社員全員の希望をそのまま通すわけではありません。会社としてどのようなポジションに就いて欲しいのか、そのポジションに就くことでどのようなキャリアの選択肢が増えるのかをこちらからも提案し、会社と社員の両方にとってプラスになる人員配置を行うようにしています。長期的なビジョンとして掲げているのは、小売業の働き方のイメージを変えることです。一般的には、小売業で働くことに対してあまり良いイメージを持っていない人が多いと思います。しかし、小売業は人々の生活を支える、なくてはならない仕事です。「ここで働けて良かった」という社員を一人でも多く増やし、まいばすけっとから業界全体を変革していきたいです。



入社後のキャリア

2016年 4月 入社、同年9月、店舗マネージャー登用

2017年 4月 スーパーインテンデント登用

2018年 6月 営業サポート サポートデスク担当着任

2022年 4月 人材開発部 人事企画担当着任

2022年 5月 人材開発部 人事担当着任

ある一日のお仕事

10:00 出勤

労務管理業務：社員の勤怠管理

11:00 ミーティング：1週間の振り返り、進捗確認

13:00 休憩

14:00 人員管理業務：社員向けアンケートの結果分析、適性検査の分析、人員配置の検討

16:00 ミーティング：組織設計や人員配置についての確認

17:00 組織図作成業務、ミーティングの内容の取りまとめ

19:00 退勤

※取材当時の情報です。

WELFARE

ライフステージにあわせて活用できる制度・福利厚生

柔軟に効率的に働ける

変形労働時間制

年間の所定労働時間を、自身で各月、各日に振り分けられる労働制を取っています。その時々業務量に沿って調整できるため、効率的な働き方を実現できます。労働時間を柔軟に調整できるスーパーフレックス制度も、対象範囲の拡大を順次検討しています。

安心のライフイベントサポート

育児休職・育児勤務制度

短期育児休暇制度

子が満3歳になるまでの育児休職、10日間の短期育児休暇を取得できます。取得の際、復帰の際には人事面談を行い、ライフイベントの設計をサポートします。

※第2子以降は、満2歳まで育児休職を取得できます。

住居負担の軽減

社宅制度

住宅助成金制度

勤務地に応じて借り上げの社宅を用意しています。また、自己賃貸の場合でも、毎月住宅助成金を受け取ることができます。

※リージョナル社員が対象です。
※支給には要件があります。

人オングループならではの補助

社員買物割引制度

イオングッドライフクラブ

イオングループでのお買い物やサービスに対する割引や優待、ライフステージに合わせたさまざまな給付を受けることができます。

称賛し合い向上心を高める

表彰制度

毎年、各領域で優秀な成績を収めた従業員やチームを表彰しています。表彰された従業員は、表彰パーティーへの招待や、賞によっては海外視察に参加することができます。

ほかにも安心して働ける
制度が充実!

介護休職・介護勤務制度

看護休暇 **各種保険**

70歳迄の再雇用制度

交通費全額支給 **社員持株会制度**

確定給付年金 **確定拠出年金**

財形貯蓄制度

制度利用者の声



店舗MGR / 産休利用

夫も3か月育休を取得し、2人で協力しながら育児を楽しめました。復職に不安がありましたが、育休中、「ワーママランチ会」を会社が催してくれ、育休明けの働き方や育児の悩みを、先輩ママに相談できました。加えて、働く時間を自分で計画できる変形労働時間制も、働きやすさに寄与しています。今後は育児と仕事を両立し、多様な働き方を推進することが目標です。



本部社員 / 産休利用

次女の産休・育児休職を取得した際、産まれるまで長女と穏やかな気持ちで過ごせたこと、妹のお世話を通じて少しずつお姉さんになる長女の成長を見守ることができました。また育児休職期間中に夫の勤めでメンタルヘルスマネジメント検定を取得しました。家族と共通目標を掲げ、協力して取得できたのは良い思い出であり、現在の仕事にも役立っています。



エリアMGR / 育児休業利用

父親としての自覚というのが、妊娠判明時には漠然としていましたが、育児休職を取得して子育てに長く深く関わったことで、自分が父親なんだと強く感じました。妻の負担も大きい中でサポートすることができ、父親としても、夫としても胸を張っていけると自負しています!取得前後の会社のサポートもあり、周囲の協力を得られたので、スムーズに育休取得が叶いました!

My Basket NUMBERS

年間出店数
100店舗を超える
圧倒的成長性

店舗数

1,323 店舗

(2024年2月28日時点)

首都圏スーパー店舗数No.1!

出店エリア

1都3県

[東京都 神奈川県 千葉県 埼玉県]

首都圏で働けます!

売上

327,822 百万円

(2025年度実績)

売上伸長率(昨年比)

113%

(2024年・2025年度実績より)

1日当たり来店客数

約117 万人

(2025年7月実績)

2005年創業
若くして
活躍できる会社

平均年齢

36.0 歳

2005年創業

平均残業

14.7 時間/月

(2025年度実績)

店舗マネージャー最速

新卒入社 **5** か月

年商約2億円
約20人のマネジメント

エリアマネージャー最速

新卒 **4** 年目

年商約25億円
約250人のマネジメント

本部スタッフ最速

新卒 **2** 年目

(2年目の2か月目)

成長を支える
ワークライフ
バランス

年間休日

最大 **125** 日

+有給休暇
平均有給休暇取得日数**11.7**日

(2025年度実績)

多様性推進と
環境社会貢献

有料レジ袋収益金
累計寄付金額

6,423 万円

(2025年実績)

育休取得率

女性 **100%** 男性 **100%**

13 名 **23** 名

(2025年度実績 ※24年3月~25年2月)

育休平均取得日数

女性 **541** 日 男性 **150** 日

復帰率 **100%**

(2025年度復職者実績)

障がい者雇用率

5.10%

(2026年2月時点)

法定雇用率:2.5%

障がい者雇用の取り組みが
評価されています!

高齢・障害・求職者雇用支援機構
理事長努力賞 受賞

障害者雇用
エクセレントカンパニー賞
都知事賞 受賞

会社情報

社名	まいばすけっと株式会社
事業内容	都市型小型食品スーパー「まいばすけっと」の運営
設立	2011年9月21日
代表者	代表取締役社長 岩下 欽哉
本社所在地	千葉県千葉市美浜区中瀬1-5-1
本部所在地	川崎事務所 (神奈川県川崎市川崎区日進町1-14)
従業員数	34,923人 (2025年2月20日時点)
資本金	36億円
株式	イオン株式会社97%



Company Information



コーポレートサイト
<https://www.mybasket.co.jp/>

沿革

- 2005年** イオン(株)の新規事業として、1号店「新井町店」(神奈川県横浜市保土ヶ谷区)出店。
- 2007年** 10号店「阪東橋店」(神奈川県横浜市中区)出店。
- 2009年** 100号店「台場1丁目店」(東京都港区)出店。
- 2010年** 2店舗を1名の店舗責任者が管理する「SI(スーパーインテンデント)制度」開始。
- 2011年** イオンリテール(株)から事業承継し、まいばすけっと(株)を設立。
本部事務所を千葉市から横浜市に移転。
- 2013年** 新卒採用開始。
深夜時間帯に商品の配送・納品・陳列までを完了させる夜間配送開始。
- 2014年** 500号店「大崎駅前店」(東京都品川区)出店。
- 2015年** 障がいを持つ従業員が商品陳列作業を専門に担う「キャラバン隊」チーム組成。
- 2017年** デジタルサイネージによる店頭広告開始。
- 2018年** 「まいばすけっと労働組合」創設。
- 2019年** セルフレジ設置・運用開始。
まいばすけっと専用の物流センター「横浜LC」稼働。
- 2020年** オールセルフレジ店舗運営開始。
- 2021年** 千葉県、埼玉県出店開始。
1,000号店「大森北1丁目店」(東京都大田区)出店。
- 2022年** 発注支援システム導入開始。
- 2023年** ユニフォームのクリーニング施設「ランドリープレイス大和」(神奈川県大和市)稼働。
- 2024年** 本部事務所を横浜市から川崎市に移転。
- 2025年** 創業20年
東京都主催 障害者雇用エクセレントカンパニー賞 東京都知事賞 受賞

History