

ジャパンミートグループ

株式会社 ジャパンミート

http://www.japanmeat.co.jp
本社 ☎0299(58)2071
物流センター ☎0299(37)1129

店舗運営部 (小売店)

守谷店 ☎0297(48)5529
富里店 ☎0476(92)4444
ひたちなか店 ☎029(264)2911
千葉ニュータウン店 ☎0476(40)1129
北海道大曲店 ☎011(376)4129
幸手店 ☎0480(40)4129
宇都宮店 ☎0285(55)2983
東京瑞穂店 ☎042(568)2941
見川店 ☎029(255)1129
荒川沖店 ☎029(834)2941
真岡店 ☎0285(80)6129
岩瀬店 ☎0296(70)4129
住吉店 ☎029(304)1129
石岡店 ☎0299(27)5129
古河店 ☎0280(47)1005
総和店 ☎0280(32)5529
電ヶ崎店 ☎0297(63)7029
駒生店 ☎028(624)5529
神立店 ☎029(830)1729
50号店 ☎029(251)1129
水戸店 ☎029(227)1729

ジャパンミート 株式会社

店舗営業部 (小売店)

新田店 ☎0276(20)9360

株式会社 ジャパンミート北海道

青果専門店

北海道大曲店 ☎011(376)4129

株式会社 ジャパンデリカ

本部 ☎029(254)8929

焼肉や漫遊亭

水戸50号店 ☎029(255)2989
ひたちなか高場店 ☎029(285)8928
つくば学園店 ☎029(854)8929
石岡東光台店 ☎0299(26)2989
千葉鎌取店 ☎043(293)2983
鹿嶋店 ☎0299(83)8929
電ヶ崎店 ☎0297(62)2983
日立金沢店 ☎0294(35)2989
牛久店 ☎029(874)2989
日立相田店 ☎0294(43)8929
古河店 ☎0280(31)2989
千葉ニュータウン店 ☎0476(48)2911

とんかつや漫遊亭

石岡東光台店 ☎0299(26)1166

ステーキ漫遊亭

石岡東光台店 ☎0299(28)2277

株式会社 黒田青果

本部 ☎029(259)6464
配送センター ☎029(259)7996
青果事務所 ☎029(354)8577

パワーマート (S・M)

真岡店 ☎0285(83)3751
岩瀬店 ☎0296(76)1282
住吉店 ☎029(304)0210
新町店 ☎028(614)8411
見川店 ☎029(309)0234
石岡店 ☎0299(27)5125

黒田青果 (青果専門店)

駒生店 ☎028(624)0333
総和店 ☎0280(30)7157
荒川沖店 ☎029(834)3330
幸手店 ☎0480(40)4177
新田店 ☎0276(57)9666
ひたちなか店 ☎029(264)2537
宇都宮店 ☎0285(55)0064
守谷店 ☎0297(21)1285
富里店 ☎0476(90)2353
千葉ニュータウン店 ☎0476(48)4371
東京瑞穂店 ☎042(568)2351

黒田青果 (惣菜専門店)

荒川沖店 ☎029(843)7811
幸手店 ☎0480(40)4101
宇都宮店 ☎0285(55)0584

株式会社 兼高

営業本部 ☎029(232)3669
管理本部 ☎029(232)3671

兼高各店舗

水戸店 ☎029(254)4770
見川店 ☎029(253)5511
守谷店 ☎0297(21)1247
駒生店 ☎028(625)1558
住吉店 ☎029(248)8281
新田店 ☎0276(20)9362
富里店 ☎0476(92)4377
ひたちなか店 ☎029(265)5233
石岡店 ☎0299(23)7561
岩瀬店 ☎0296(75)0130
千葉ニュータウン店 ☎0476(48)5221
幸手店 ☎0480(40)3210
宇都宮店 ☎0285(55)0002
東京瑞穂店 ☎042(568)1145
総和店 ☎0280(30)0820
古河店 ☎0280(47)0067

株式会社 そうざい男しゃく

本部・加工センター ☎0295(52)1862
直売所

そうざい男しゃく各店舗

ひたちなか店 ☎029(264)2920
新田店 ☎0276(20)9368
富里店 ☎0476(92)7741
千葉ニュータウン店 ☎0476(48)4015
宇都宮店 ☎0285(55)2006
守谷店 ☎0297(21)1302
東京瑞穂店 ☎042(568)0805

Information

「食を守り、人をはぐくむ」
それが、わたしたちの仕事です。

生きることは「食べること」から始まります。

栄養素としてはもちろん、

“美味しい”という幸せや、食を共にする喜びを考えると、

暮らしの中で、あるいは人生において

「食」が支えているものの大きさは計り知れません。

ジャパンミートは、その誇りと喜び、そして責任を胸に「食」の根本を担っています。



安全で美味しい食品を提供するために
チャレンジ精神にあふれた若い力を。

株式会社ジャパンミート
代表取締役 境 弘治

私どもジャパンミートグループは、精肉事業を専門とする株式会社ジャパンミートを中核に、青果事業を専門とする株式会社黒田青果、鮮魚事業を専門とする株式会社兼高、惣菜事業を専門とする株式会社美惣、その他3社の合計6社で小売事業の基盤を構成しております。また食に係わる事業として、株式会社ジャパンデリカで焼肉を中心とする外食事業にも進出しています。当社グループは、食に関するプロフェッショナル企業が集結した企業グループであります。売上・利益を追求する前に、お客様に喜ばれるということが、当社グループの究極の事業目的であり、社員一人一人がこの事業に参加しているという喜びを常に感じられる企業でありたいと思っております。企業はさまざまな変化に対応し、存続と発展を続けなければなりません。その為にも、人材育成は欠かすことのできないものであり、当社グループは、創造と実行を行うに十分満たされた環境にあります。経済環境は易しいものではありませんが、その中でも当社グループは目覚ましい発展を続けています。

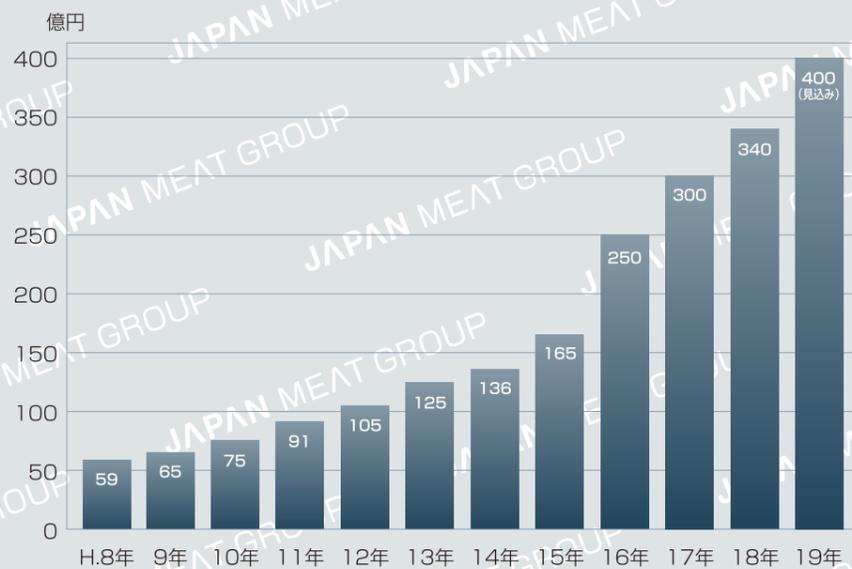
ジャパンミートスピリッツ



ジャパンミートは、従業員ひとりひとりが「夢をカタチにできる」企業でありたいと考えており、実力を思う存分に発揮できるシステムが構築されています。自分の成長を実感し、日々やりがいを感じながら、ここで、真のプロフェッショナルたちがつぎつぎに誕生しています。スーパーマーケットによる新たな食文化の創造を目指し、ジャパンミートグループは前進を続けています。



ジャパンミートグループ売上推移



価値ある企業であるために

ジャパンミートはお客様が「欲しい商品」を「欲しい時」に「欲しい量」だけ「欲しい価格」で常に提供できるよう日々努力しております。私どもジャパンミートは地域のお客様が生活する上で、「水道」「電気」「ガス」が不可欠なように「食」のライフラインとして重要な役割と責任を担って、お客様のニーズに対応して参りました。そして生鮮食品を扱う責任として、お客様に安心していただくといういつの時代でも変わらぬ責任を果たしながら、本当に喜ばれる「商品とサービス」を提供して参ります。お客様の「声」に謙虚に耳を傾け、お客様の「ご満足」を限りなく追求して参ります。

店舗数、着実に増加

日本の小売事情はどの地域を見ても「消費レベル」に対しオーバーストアと言われる状況下にあります。価値ある企業が生き残り、そうでない企業は必ず淘汰される時代であります。価値ある企業として存在感のある企業として変化への対応を柔軟にこなしながら更なる飛躍に挑戦して参ります。



本社 Headquarters in company

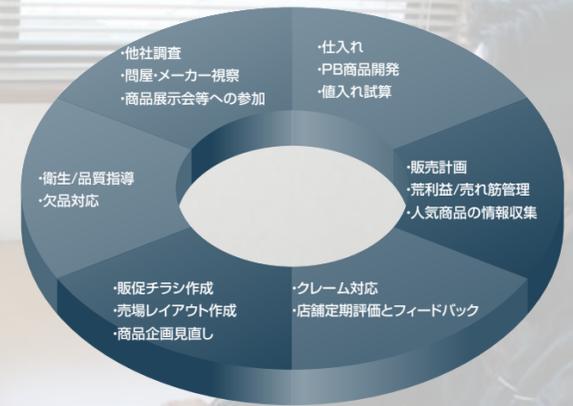
ジャパンミートグループの重要拠点

本社は、グループの運営や事業展開について、何が一番効率的かつ効果的なのかを十分検討し決定する部署です。言い換えれば、グループの各営業拠点を全面支援する組織です。各営業拠点を情報発信基地ととらえ、各拠点の生の情報を基に、お客様に喜ばれる新商品の開発を含め、お客様に再度来店いただけるような店舗企画を推進しております。また、従業員一人一人が働きやすく、やりがいのある職場となるよう、環境作りのサポートをしています。

本社バイヤーの業務

一歩先を見据えた品揃えを目指して

小売業では、品揃えが重要なカギを握ります。ジャパンミートグループが魅力的な品揃えを提供できる背景には、豊富な専門知識をもつバイヤー達の存在があります。バイヤーという仕事の基本は、売れ筋の品物を見極め、リーズナブルな仕入値で仕入れることです。一歩先を見据えた品揃えと、品揃えを活かした売場展開で、顧客の購買意欲を誘います。



PB商品の開発

品質の良い商品を少しでもお安く提供する為に、産地・メーカーと直接交渉またはタイアップする事で、選りすぐりの商品を探し求め開発しております。また、食の安全を基本に、お客様が食を通じて身近な賢沢・幸福を手に入れていただける事が我々ジャパンミートが目指す商品開発です。

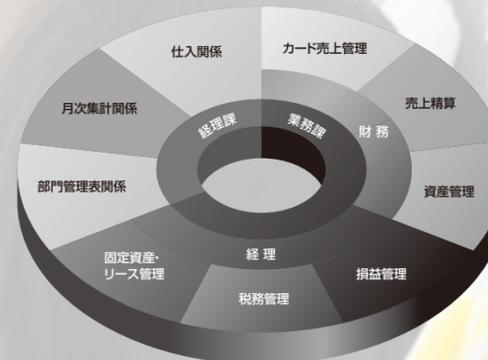
売場展開

鮮度・品質・価格・品揃えを基本に、お客様の食のシーンに出会える様な売場作りや食の提案を想定して展開しております。そして、見易く買いやすい売場に選りすぐりの商品をご提案しております。また、他社では見られない光景として、常に売場には商品知識のある販売者がおり、お客様と会話をしながら、商品を楽しんでお買い求めいただける様心がけております。

「食」というライフラインを支えています。

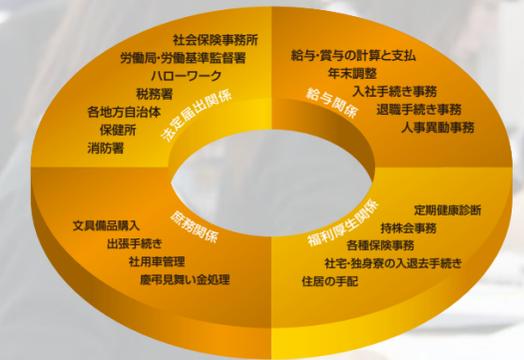


業務部 経理課・業務課



業務部のスタッフは、店舗で発生した仕入れの支払いや売上金・荒利益高(売上から仕入原価を差し引いた儲け)の金額を確定したり、会社全体の資産管理や資金繰りを業務とし、正常な会社経営ができる様にしています。また、ジャパンミートを初めグループ会社8社に渡って業務を担当しています。

業務部 総務・人事課の業務



私達本社総務スタッフは、全従業員(役員を含む)の皆さんが安心して働ける環境作りをサポートしています。業務内容は、月例給与計算を中心に、入退社手続きや社宅の手配・各種保険の手続きや健康診断の手続き等多岐に渡っています。また、ジャパンミートを含めグループ会社8社の事務手続きを担当しています。

業務部 POP制作担当

私達POP担当スタッフは、店舗で働く販売スタッフの皆様が、お客様にとって買いやすい・見易い売場にするために必要な販売促進媒体の製作を行っています。

- ・販売促進チラシに基づいた店舗用ポップ作成
- ・スタンプカードの印刷
- ・その他店内表示物の作成
- ・ネームプレート作成
- ・自作POPのソフト開発、メンテナンス

物流センター

Distribution center

「物流センター」の業務は店舗精肉部門で販売するパック肉の原料管理と加工製造業務、食品部門で販売する大量仕入商品の供給、外食事業部（漫遊亭）への原料肉の供給と大きな3本の柱から構成されます。加工製造業務においては肉のプロが家庭ですぐ調理できるお肉に加工し各店の精肉部門へ供給しています。



最新鋭の機械設備による、最高の環境

大量備蓄機能と加工機能を担う重要施設

センター内には大量備蓄機能として大型の冷凍庫(A棟)冷蔵庫(B棟)食品倉庫(C棟)が完備され海外からのコンテナ仕入れやメーカーからの大量一括仕入れに機能を発揮しています。



徹底した業務管理

食肉を主に扱う当社にとってお肉のトレーサビリティや原産国表示などの法定要求にいち早く対応すべく全社取得に先がけてセンター独自でISO9001を取得し業務管理を徹底し、年々激しさを増す競合他社との厳しい販売競争のなかで更なる品質の向上とお客様に選んで頂ける商品の提供を基本目標に日々活動しています。



物流センター 高根沢 貴裕 平成13年入社



入社した当初、わたしは先輩方と言われたことをこなすだけで精一杯でした。ある日、自分が切ったパックがお店でどんなふうに使われているのか先輩方と見に行ってみると、自分が作ったパックよりお店の人が作ったパックの方が数倍キレイで、ショックを受けました。それでも自分が作ったパックを買って行かれたお客様を見たときは本当に嬉しかったのを覚えています。今では教わる側から教える側となり、日々、人材育成に取り組んでいます。是非一緒に良い商品を作る楽しさを分かち合しましょう。

物流センター 高橋 勇介 平成14年入社



各店の発注に対して、商品を作る物流センターでの肉の加工、製造を担当しています。お客様に商品を買って頂いて、喜んでもらえるよう、品質鮮度等さまざまなことに気を使います。次長や先輩等のアドバイスを取り入れ、商品を作っています。新しい機械の導入などもあり、たくさんの加工製造等に携って仕事を任せられ、忙しくも充実感のある日々を送っています。会社の成長とともに、自分もさらに成長したいと思ひ、頑張っています。皆さんもやりがいのある仕事を体験し、ともに成長してみませんか？

Senior's voice 先輩の声

精肉部 株式会社ジャパンミート 本社



精肉バイヤー 水上 信行 平成7年入社

精肉部では「現場第一主義」をモットーに、肉の専門店としての強みを最大限に生かした変化対応型の販売戦略をとっています。メーカー・商家からの買付け、一括大量仕入れによるローコスト化、品質・価格に裏づけされたPB商品の開発育成、強化商品による他社との差別化、差別化商品を生かした売場展開、このような戦略により、他社の追随を許さない仕事を日々行っております。自己成長を求め、チャレンジ精神溢れる方をお待ちしております。



精肉バイヤー 佐々 努 平成7年入社

精肉バイヤーの仕事は、仕入れたら終わり、売場に商品が並んだら終わりではありません。バイヤーは店長と同じで、商品規格から売場レイアウトを想像し、おいしく見せる工夫をして、実際に商品を並べてみて売場に表現していくのです。店長と一緒に行動したり、指導したりして、売上を上げる工夫や鮮度管理をして行くのも大切な仕事です。私たちと一緒に、お客様に喜んでいただける、そして数値責任を達成する醍醐味を味わってみませんか。



精肉バイヤー 森 泰彰 平成13年入社

5年前の入社時には、わたしは肉の知識が全くない状態でしたが、先輩方の丁寧なご指導と、責任とやり甲斐のある仕事とで与えられることで、一日一日成長することができました。オーバーストア現象など各社の競争が激しくなる中、精肉部門では特に、品質・鮮度・価格・品揃えで地域ナンバー1を目指し、お客様に商品を提供しております。自分たちのアイデアを生かした売場でお客様が笑顔でお買い物をされ、再び来店していただけることは本当にありがたく、喜びと達成感を感じています。

食品部 株式会社ジャパンミート 本社



食品バイヤー 今田 竜 平成13年入社

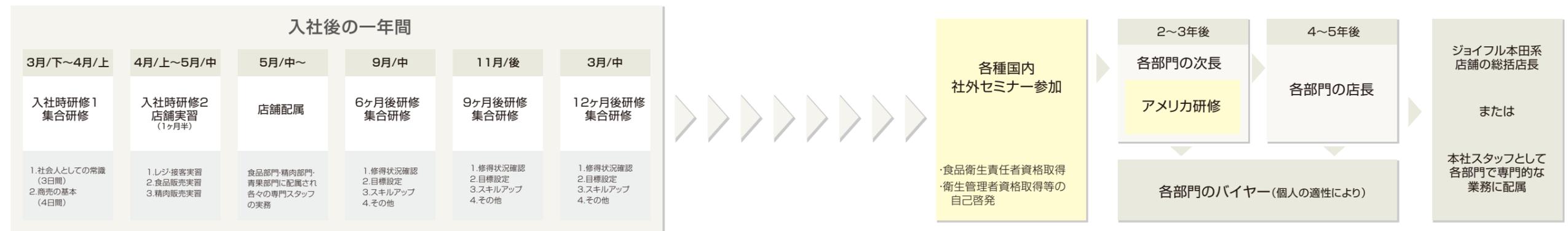
競争の激しい食品小売業界で成長を遂げている我が社の食品部門はまだ歴史が浅く、発展途上の段階にあります。業績と従業員の評価が明確に現れるので、自分の力で会社を成長させたいと思っている意欲的な方にはチャンスが多い会社です。また、何事にも相手本位で物事を考えて行動し、失敗に臆する事なく、好奇心を持ってチャレンジする事ができ、自分の力を最大限に発揮できる場を与えてくれる会社でもあり、自然とやる気が湧いて来ます。充実した毎日を過ごせること間違いなしです！



食品バイヤー 酒井 周作 平成12年入社

社会人にとって大事なことは、現状に満足せず、常に自己成長を志すことです。ジャパンミートは年齢や経験、学歴に関係なく仕事を任せられ、やり甲斐のある職場を提供してくれる会社です。色々な失敗もすると思いますが、それらを糧にして会社と共に成長して行ける、そんな強い心を持った、好奇心に溢れた人材をわたしたちは必要としています。「自分の力を試したい！」という皆さん、是非当社に来て共に成長してみませんか？お待ちしております。

ジャパンミート・キャリアステッププラン



多店舗展開する上で、企業発展には「人」が常に経営の中心に存在します。将来の店長候補、バイヤー候補など幅広い経営幹部を目指す若い力を待っています。

店舗運営部 株式会社ジャパンミート



総括店長 河田 烈 平成6年入社

暮らしに必要な「食」の分野で、時代の流れに即した変化を続けるジャパンミートの発展は、各方面より注目されています。その原動力は、ほかでもない「人」。決められたマニュアルの範囲内で、個々のアイデアを自由に売場へ反映することができるのです。仮に失敗したとしても、結果を検証し再度行動に移すチャンスを与えてくれます。スタッフ一人一人の成長が会社の成長を支え、会社の成長が更なる自己成長の場を与えてくれる、そんなジャパンミートで自分の力を試してみませんか。



総括店長 久地岡 和美 平成15年入社

流通業の中で、我が社ほど著しく成長し、ひと月に10万人以上来店されるスーパーは多くありません。ここでは圧倒的な品揃えとお手頃な価格でお客様に応えるべく、若いスタッフが伸び伸びと働いています。夢を実現できる場が多く用意されており、体験を通じて自己成長ができる会社です。私も中途入社して3年半が経ちましたが、責任者としてお店を任せられ、若いスタッフに囲まれ、仲間とともに成長しています。当社を考えている皆さんも多くの事を学び、自分の夢を実現して下さい。



精肉店長 石島 和人 平成11年入社

ジャパンミートに入社して7年、色々な仕事を任せられ、今は店長として店舗全体の管理をする立場となりました。ここでの仕事は、日々決められた作業をこなすだけでなく、自分の行動、考えが店舗に形として現れ、結果を反省して次に進んで行く中で、自分の成長をハッキリと感じられるものです。当社では、チャンスは誰にでも平等に与えられます。意欲、情熱、好奇心、行動力など個人の持っている力を、会社とともに成長させてほしいと思います。



精肉店長 牛山 幸一 平成10年入社

食品小売業の素晴らしいは、自分が選んだ商品や加工した商品が売れていく喜びをその場で実感できることだと思います。だからこそ常にお客様の立場に立って考え、行動しています。私は、18歳で入社し、19歳で新店の次長になり、20歳で店長になった最年少記録を持っています。実力が明確に評価される会社であることを私が証明しています。また全社員が年俸制で、個人の努力、やる気が100%給与に跳ね返ってきます。失敗を恐れず、立ち上がってくる若い力をお待ちしております。



精肉店長 小磯 和彦 平成14年入社

私は以前、小売業で働いていましたが、同じ作業の繰り返しで、充実感はありませんでした。ジャパンミートに入社してからは毎日が楽しく、充実した日々を送っています。決められたマニュアルの範囲内で、自分で考え、自分で行動して、良い商品をお客様に提供することができるからです。仮に失敗したとしても結果を反省して成長し、再度チャレンジできる、これは我が社の素晴らしい点のひとつです。厳しい競争の中、店舗も業績も順調に拡大している我が社で力を発揮してみませんか？



株式会社ジャパnderリカ
漫遊亭グループ
 Dining out business

肉のプロが仕掛ける外食部門

良質なお肉を国内外から独自に調達できるジャパンミートグループ。
 その外食部門である漫遊亭は当然お肉のプロ集団です。お肉のプロだからこそ提供できる商品やサービス、感動を、創業以来、一貫して追求しています。



焼肉や漫遊亭



良質なお肉を世界各地から独自に調達できる
 ジャパンミートグループのプロ集団

確かな経営展開と大胆な店舗運営

マーケティングから店舗デザインに至るまで、店舗の営業に関わるすべてをグループで一貫して行っているため、社内には具体的、実践的なノウハウが蓄積されています。それにより構築したシステムは常にブラッシュアップされ、徹底的に無駄を省いた効率的な経営を可能にしています。安定した成長を目指すため、事業拡大、店舗展開はこれらの蓄積されたデータを踏まえた緻密な計画のもとに行われます。

ステーキ漫遊亭

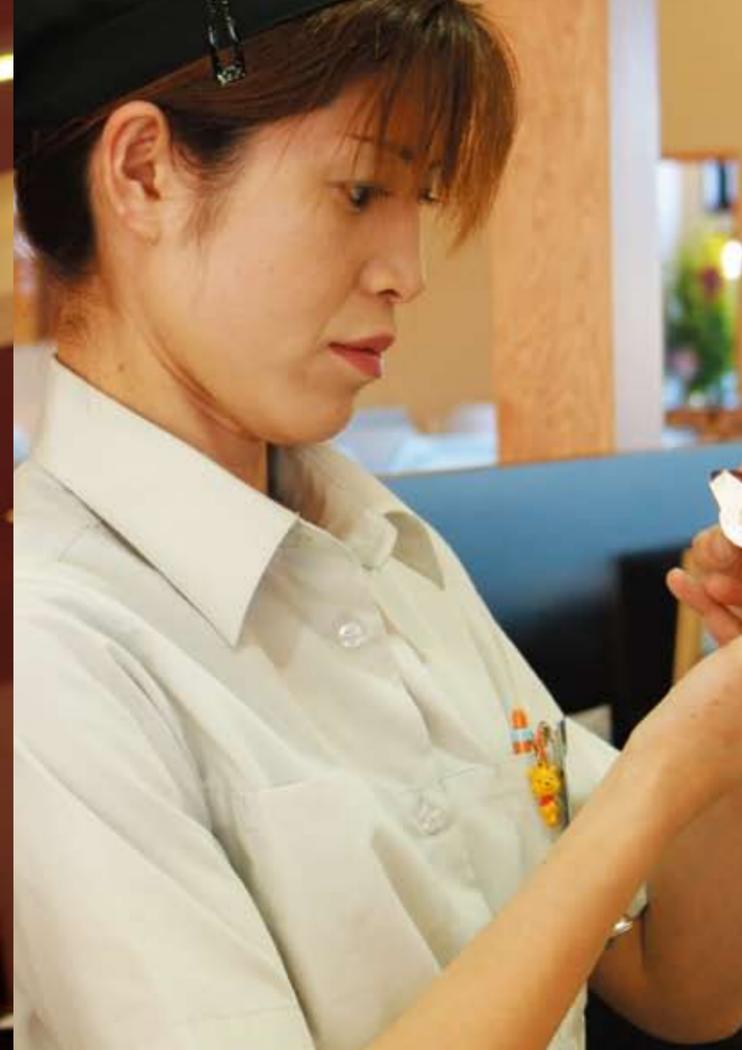


とんかつや漫遊亭

ダイナミックにチャレンジ

漫遊亭は常に新しいことにチャレンジする力を必要としています。日々進化するシステムを支えるのは、社員1人ひとりの自己成長と自己実現が生み出したノウハウだからです。今後もこの確かなシステムとチャレンジ精神で、1人でも多くのお客様に出会い、ハイクオリティーな商品と笑顔のサービス、そしてたくさんの感動を提供し続けていきたいと考えています。





溢れる力を発揮できるフィールド

「人」が育つ、挑戦がある。

外食産業という競争の激しい世界では、常に挑戦と進化が求められています。そのため、私たちはなにか新しいことをはじめる場合、最初は苦労しても挑戦することに意義があると考えています。

新しい試みは、自分たちのアイデアや力でどんどんチャレンジしていきます。成功や失敗といった結果のみに振り回されることなく、その経験を会社全体のノウハウとして蓄積し、今後に生かすことが重要だと考えています。それこそが、人が生み出す大きな財産です。



店長 酒井 芳仁 平成15年入社

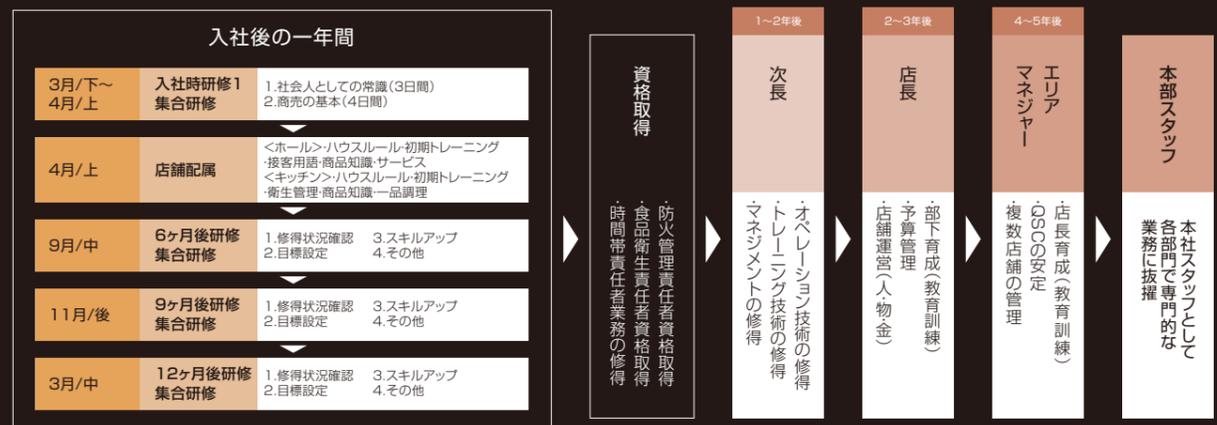
ジャパンデリカに入社し3年、店長という立場になって、人をまとめる難しさを再確認しています。個人の能力には違いがあり、その中で生産性を上げていかなければなりません。従業員全員とコミュニケーションを計り、その人に合わせた指示・指導をするようにしています。それだけに、従業員が元気づく働き、共に目的・目標の達成感を味わったとき、また、お客様から「ありがとう」と声をかけていただいたとき、とてもうれしく思います。ジャパンデリカはそんなやり甲斐を感じられる会社です。



店長 大武 洋平 平成12年入社

ジャパンデリカに入社して6年が経ちました。この会社に入って感じることは、仕事のやりがいも楽しさも自分次第である、ということです。仕事に対して常に自分から積極的に取り組んでいけば、時のあるつらいことや失敗以上のやりがいと喜びが生まれてきます。また、自分で考え自分の思うように仕事ができるので、毎日がとても楽しく充実しています。そして何より、会社はがんばった自分を正当に評価してくれる。常に自己成長を目指しながら会社とともに自分も大きくなっていけたら、と思います。

ジャパンデリカ キャリアステッププラン



黒田青果 (パワーマーケット運営)

KURODA SEIKA Co.,Ltd.

黒田青果は経営理念に「人の役に立つ会社になろう」「人の役に立つ人になろう」を掲げています。この理念の実現を常に第一に考えて事業を推進しています。「人の役に立つ」ために、小売業という仕事を通して、地域のお客様一人一人に、真心のサービスをもって、安全でおいしい商品を安く提供し続けます。また、それを可能ならしめるために適正な利益体質の会社にし、みんなが安心して働ける会社、やりがいのある会社を作り上げます。



| | |
|-------|------------------------------------|
| 社名 | 株式会社 黒田青果 |
| 設立 | 昭和61年10月 |
| 資本金 | 4,990万円 |
| 社員数 | 460名(正社員108名、PA352名) |
| 住所 | 茨城県水戸市三湯町254-2 |
| T E L | 029-259-6464 |
| 事業内容 | スーパーマーケット(パワーマーケット)、及び青果、惣菜の専門店の運営 |

当社の青果の鮮度と安さによって、 出店地域の 카테고리キラーを目指します！！

事業戦略

当社はスーパーマーケット(店名パワーマーケット)と、青果、惣菜専門店の運営を事業の柱としています。中でも青果部門の売上げは会社全体の50%以上を占め、黒田青果と言えば野菜、果物が新鮮で安い店と言う圧倒的な評価をいただいています。また、パワーマーケットの加工食品、日配食品、惣菜の売場では大手チェーンストアとはひと味違う店作りを心掛けています。お客様に来店していただく度に、掘り出し物があって面白い店という印象を持っていただく売場を作り続けるということです。これからも地域一番の店であり続けるために、青果の鮮度と安さ、掘り出し物のある食品売場に更に磨きをかけていきます。



求める人物像

黒田青果では年功序列は通用しません。実力さえあれば、それに応じたポストは約束されます。反対に自ら何も行動を起こさなければ、ポストは上がりません。チャレンジ精神旺盛で、自分から「これをやる」と主張できる人材を必要としています。失敗を恐れずどんどんぶつかっていく、そんな若いバイタリティあふれる君を待っています。仕事をしながら自己実現する、是非当社であなたの夢をかなえて下さい。



兼高 KANETAKA Co.,Ltd.

美味しい食卓は健康で楽しい家族を造ります！！
兼高は 安心・安全・新鮮で美味しいお魚を提供します！
！
兼高は 笑顔のある食卓を創造します！！
兼高は 健康で楽しい家族を応援します！！
「美・食・健・楽」が兼高のコンセプトです。



| | |
|------|----------------------|
| 社名 | 株式会社 兼高 |
| 設立 | 平成2年4月20日 |
| 資本金 | 1000万円 |
| 社員数 | 280名(正社員89名・パート191名) |
| | 平成20年12月現在 |
| 住所 | 茨城県水戸市青柳町4-566 |
| TEL | 029-232-3671 |
| 事業内容 | 鮮魚小売販売・寿司製造販売 |

新鮮な魚介類・寿司を調理・加工・販売する、 鮮魚専門会社それが兼高です。

事業戦略

株式会社兼高は日本伝統の「魚食文化」を守るべく幅広く、鮮度の高い魚介類を品揃えし、品質と価格を比べ「安い!!」と感じる、お買い得価格でお客様の食卓を応援します。活気のある対面販売で調理加工にも応じ、お客様の要望を満たします。常に衛生管理・鮮度管理を徹底し、お客様の安心・安全を守ります。常に売場の衛生・美観に気を配り、お客様の買物環境を維持します。お客様に安心・安全な商品を提供し、美味しく・楽しく食べて頂き、多くの顧客に支持される会社を目指します。



求める人物像

兼高は常に人材育成・業務改革に取り組んでいます。私達の仕事は「ものを作って売場に並べるのが仕事」ではなく「お客様に安心・安全な商品を提供し、美味しく・楽しく食べて頂くのが私達の仕事」であると、社員全員が共通認識を持つことが多くの顧客に支持される源であると考えています。お客様の「食」に対するニーズは多様で、安心・安全・健康に対する関心も高く、私達には「真面目な商売」が要求されています。兼高が求める社員は、まず「お客様の為に」を、一番に考えられる人、そして自らの成長を考え高い目標を持ち、チャレンジ精神あふれる人です。貴方の力で兼高ファンを更に増やしてみませんか。



店長 大武 和也 平成14年入社

兼高に入社して4年半が経ち、現在14人の従業員を持つ店長職を任されています。「兼高の店長は、店の社長である」という言葉を胸に、従業員が一人となって目標に向かうことのできるお店作りをしています。鮮度管理はもちろん、旬の魚介類や調理法についてお客様とコミュニケーションを図ったり、他社に負けない技術力や価格、陳列量など、お客様第一主義をモットーに、ひとつひとつの商品を心を込めて造り上げています。

Company outline

(株) ジャパンミート 会社概要

設立 昭和53年8月1日
 資本金 15,949万円
 代表取締役社長 境 弘治
 従業員数 正社員(男123名、女11名)、パート(男女込み396名)、アルバイト(男女込み151名)
 合計681名(平成18年7月末) …グループ合計2,026名
 平均年齢 34.0歳<グループ全体>
 売上高 400億円(平成19年度グループ合計)
 事業内容 食肉・一般食品の卸売りと小売り事業
 事業所 【本社】…茨城県小美玉市小川
 【小売店】…現在21店舗

見川店(水戸市)、50号店(水戸市)、守谷店(守谷市)、富里店(千葉県富里市)、ひたちなか店(ひたちなか市)、神立店(土浦市)、駒生店(栃木県宇都宮市)、住吉店(水戸市)、新店(群馬県太田市)、総和店(古河市)、石岡店(石岡市)、荒川沖店(阿見町)、真岡店(真岡市)、竜ヶ崎店(竜ヶ崎市)、岩瀬店(桜川市)、千葉ニュータウン店(千葉県印西市)、幸手店(埼玉県幸手市)、北海道大曲店(北海道北広島市)、宇都宮店(栃木県上三川町)、古河店(古河市)、東京瑞穂店(東京都瑞穂町)
 【卸売店】…現在1店舗
 水戸店(水戸市)

関連会社

| | |
|---------------|--------------------|
| ジャパンミート(株) | スーパーマーケット経営 |
| (株)ジャパンデリカ | 焼肉や「漫遊亭」現在12店舗の経営 |
| | とんかつや「漫遊亭」現在1店舗の経営 |
| | ステーキ「漫遊亭」現在1店舗の経営 |
| (株)黒田青果 | スーパーマーケット経営 |
| | 青果専門店経営 |
| | 惣菜専門店経営 |
| (株)兼高 | 鮮魚専門店経営 |
| (株)ジャパンミート北海道 | 青果専門店経営 |
| (株)男しゃく | 手造り惣菜店経営 |

取扱商品

【食品、日配部門】…直営
 醤油、砂糖、ラーメン、缶詰等の一般加工食品、酒類、米、豆腐・漬物・生メン・牛乳・チーズ・パン・玉子等の日配品
 【精肉部門】…直営

牛肉、豚肉、鶏肉、羊、合鴨等の生(チルド)肉および冷凍食品や、ハム、ウインナー等の加工品

主要取引先 プリマハム、伊藤ハム、滝沢ハム、エスフーズ、第一プロイラー、ウルノ商事、ニチロ、千葉リョーシヨク、ユアサフナシヨク、ボーキサトウ、加藤産業、常洋水産、ヤクルト、明治、ヤマザキパン、第一パン、パスコ他

主要取引銀行 常陽銀行、みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行

出店形態 ①ホームセンターの超有力企業「ジョイフル本田」各店内キーテナント生鮮館出店
 ②スーパーマーケット、ショッピングセンター内テナント出店
 ③当社単独出店

財務指標 売上高伸び率(毎年昨年比10%以上アップ)

経営方針 ①人材育成、②お客様第一主義、③変化対応、④本物の商品開発、技術の修得

新卒は店長やバイヤー候補として活躍してもらうことを前提としての人柄採用で、それに見合う学生をターゲット

採用方針 ①相手の立場になって物事を考え行動できる人

②元気で明るい対応のできる人

③常に新しい発想でチャレンジできる人

④人と話すことが好きな人

⑤積極的で前向きな人

Company history

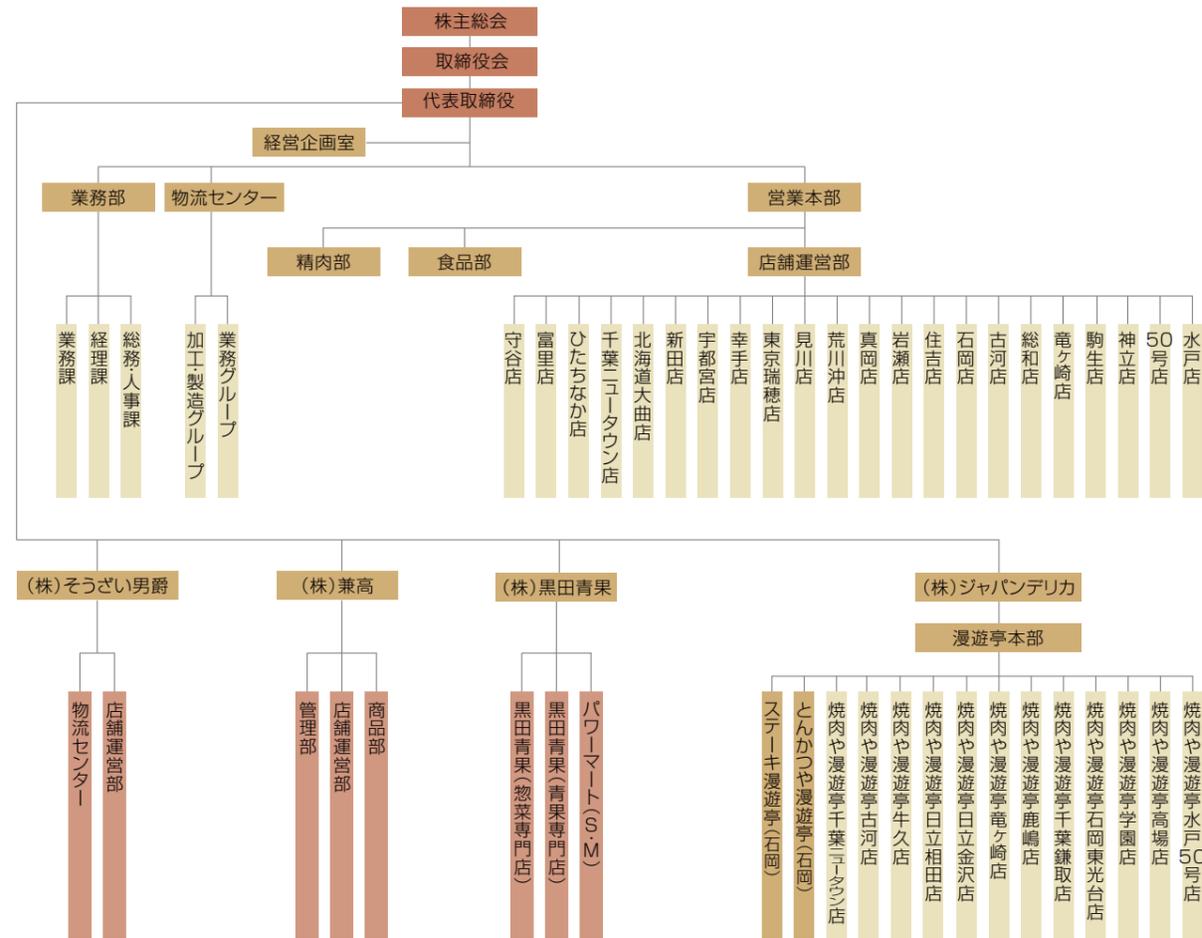
沿革

(株) ジャパンミート・(株) ジャパンデリカ

- 昭和20年 丸八肉店創業 店主：境 博確
- 昭和50年 カスミ畜産株式会社設立
 社長：境 博確
 専務：境 弘治
- 昭和53年 株式会社ジャパンミート設立
 社長：境 弘治
 水戸地区への販売拠点を構え食肉卸を展開
- 昭和55年 土浦地区へ卸販売網を拡大、土浦公設市場とつくば学園都市に販売拠点を展開
- 昭和58年 勝田市長崎屋内に小売1号の勝田店をオープン
- 昭和60年 株式会社ジャパンデリカ設立
 社長：境 弘治
 食肉惣菜の製造・販売拠点
- 昭和63年 水戸市50号線ステーションコム内に小売2号店の水戸50号店をオープン
- 平成5年 守谷店オープン(ジョイフル本田守谷店内)
- 平成6年 水戸市に単独店のJバリュー見和店オープン
- 平成7年 富里店オープン(ジョイフル本田富里店内)
- 平成8年 水戸50号店リニューアルオープン
- 平成9年 株式会社ジャパンデリカを外食産業に変更
 焼肉や漫遊亭1号店の水戸50号店オープン
 守谷店増床オープン
- 平成10年 ひたちなか店オープン(ジョイフル本田ひたちなか店内)
 焼肉や漫遊亭2号店ひたちなか店オープン
 神立店オープン(スーパーやまうち神立店内)
- 平成11年 6月 焼肉や漫遊亭3号店のつくば学園店オープン
 7月 見和店リニューアル増床オープン
 10月 宇都宮店オープン(Bigサンユー駒生店内)
 11月 住吉店オープン(パワーマーケット住吉店内)
 焼肉や漫遊亭4号店石岡東光台店オープン
- 平成12年 2月 守谷店リニューアル増床オープン
 新田店オープン(ジョイフル本田・新田店内)
 4月 焼肉や漫遊亭5号店千葉鎌取店オープン
 8月 総和店オープン(エイム総和店内)
 10月 水海道店オープン(エイムショッピングプラザ内)
 11月 富里店リニューアル増床オープン
 焼肉や漫遊亭6号店鹿嶋店オープン
 12月 石岡店オープン(フレック石岡店内)
- 平成13年 2月 焼肉や漫遊亭7号店竜ヶ崎店オープン
 3月 ひたちなか店リニューアル増床オープン
 4月 荒川沖店オープン(パワーマーケット荒川沖店内)
 7月 真岡店オープン(パワーマーケット真岡店内)
 9月 焼肉や漫遊亭8号店日立金沢店オープン
 11月 竜ヶ崎店オープン(竜ヶ崎ショッピングセンターRibra内)
- 平成14年 4月 見川店オープン(Jバリュー内)
 5月 岩瀬店オープン(パワーマーケット岩瀬店内)
 12月 千葉ニュータウン店オープン(ジョイフル本田千葉ニュータウン店内)
- 平成15年 4月 焼肉や漫遊亭9号店牛久店オープン
 5月 とんかつや漫遊亭1号店石岡東光台店オープン
 7月 焼肉や漫遊亭10号店日立相田店オープン
 9月 幸手店オープン(ジョイフル本田幸手店内)
 10月 北海道大曲店オープン(ジョイフルエーカー 大曲店内)
 11月 新田店リニューアル増床オープン
- 平成16年 10月 宇都宮店オープン(ジョイフル宇都宮店内)
 11月 守谷店増床オープン(ジョイフル本田守谷店内)
- 平成17年 12月 古河店オープン(エイム古河店内)
- 平成18年 3月 幸手店増床オープン(ジョイフル本田守谷店内)
 焼肉や「漫遊亭」11号店古河店オープン
 10月 ステーキ漫遊亭オープン
- 平成19年 1月 東京瑞穂店オープン(ジョイフル本田瑞穂店内)

Organization chart

グループ組織図



販売促進／デザイン協力会社 株式会社 藤代範雄デザイン事務所



(株) ジャパンミート・グループ コーポレート・アイデンティティ・プログラム制作・管理会社

代表取締役 藤代 範雄 社団法人 日本グラフィックデザイナー協会 関東甲信越地域代表委員 ニューヨーク・アートディレクターズクラブ会員

- | | |
|--|---|
| <p>1985年 つくば科学万博会場内/万博中央駅構内広場サインデザイン企画・制作</p> <p>1990年 大阪花と緑の博覧会サインデザイン制作</p> <p>1991年 グリーンフェア'93JAパビリオン企画・制作・総合プロデュース</p> <p>1994年 国営ひたち海浜公園「海くみん花ちゃん」レリーフモニュメント (40m) デザイン制作</p> <p>ワールドカップ2002年茨城招致委員会よりイメージポスター制作</p> <p>プロサッカー選手ジコ引退記念展、池袋西武・静岡西武・筑波西武、</p> <p>ジコ選手ポスター写真30作品出展</p> <p>1997年 スイスモントルー国際広告芸術祭ゴールドアワード金賞受賞、スイスモントルー国際広告芸術祭 ゴールドアワードグランプリ受賞、ヘルシンキ国際ポスタービエンナーレ、メキシコ国際ポスタービエンナーレ</p> <p>1998年 ウクライナ国際広告ビエンナーレ、ワルシャワ国際ポスタービエンナーレ、チェコスロバキア国際ポスタービエンナーレ/ブルガリア国際ポスタービエンナーレ</p> <p>デンマークDANSK PLAKATMUSEUMより招待を受ける</p> <p>1999年 ニューヨークアートディレクターズクラブ会員、デンマーク日本大使館ポスター展開催</p> <p>2000年 リトアニア日本大使館にてポスター展開催/ウクライナ・チェルノヴィイ核廃絶ポスター展出展</p> <p>ウズベキスタン日本大使館にて個展開催、デンマーク日本大使館 (コペンハーゲン) 世界ポスター展出席</p> <p>2001年 デンマークオーフス国立ポスターミュージアムにて招待個展開催 (100点出品)</p> <p>2002年 プルノーブル国際ポスタービエンナーレ</p> <p>ウクライナチェルノブイリポスター展</p> <p>2003年 フランスショウモン国際ポスタービエンナーレ (Aシリーズ) ノミネート・フランスループ</p> | <p>ル国立装飾美術館永久保存、フランスショウモン国際ポスタービエンナーレ (Bシリーズ)、3月 ロシアイルクーツク日本領事館にて個展開催、7月 イギリス日本大使館にて個展開催、7月 デンマークオーフス国立大学でのアジアフェスティバルカレンダー展 (日本側担当就任)、10月 ロシアハバロフスク日本領事館にて個展開催、</p> <p>11月 ウズベキスタン日本大使館にて個展開催、ウズベキスタン文化庁より芸術文化栄誉賞受賞</p> <p>2月 スロバキアトルナバポスタートリエンナーレ、4月 スイスモントルー国際広告芸術祭ゴールドアワード 金賞受賞 (6点)、10月 ロシアアムール州にて藤代範雄ポスター展開催、ロシア日本大使館主催・日本映画祭と同時開催、11月 ネパール日本大使館にて個展開催、2005年開催 愛知万博「EXPO 2005 AICHI,JAPAN」キャンペーンポスター制作</p> <p>2004年</p> <p>2005年 デンマーク日本大使館にて個展開催</p> <p>2006年 5月 スペイン国立バルセロナ大学にて個展開催</p> <p>10月 ニュージーランド日本大使館にて個展開催</p> <p>2007年 6月 ポルトガルリスボンにて個展開催予定</p> <p>8月 ニュージーランド日本大使館にて核廃絶平和ポスター展開催予定</p> <p>10月 ブラジル サンパウロにて個展開催予定</p> |
|--|---|

Access

アクセス

車利用の場合

- ・東京方面より:常磐自動車道千代田石岡ICより約30分
- ・水戸方面より:常磐自動車道岩間ICより約30分
- ・千葉方面より:東関東自動車潮来ICより約60分

電車利用の場合

- ・JR常磐線石岡駅乗り換え
- 鹿島鉄道ひたちおがわ駅下車徒歩5分

※ 鹿島鉄道H19年3月廃線

<本社アクセス>

〒311-3423 茨城県小美玉市小川956
TEL.0299-58-2071 FAX.0299-58-4919



世界水準の品質と安全性、そして安心をお客様に

株式会社ジャパンミートグループは、国際標準規格"ISO9001"による品質マネジメントシステムを認証取得いたしました。

株式会社ジャパンミート(除く水戸店)、ジャパンミート株式会社、株式会社黒田青果、株式会社兼高にはジャパンミートグループとして、ISO9001品質マネージメントシステムを認証取得しております。ISO9001は品質管理及び品質保証のための国際標準モデルとしてISO(国際標準化機構)によって制定された国際規格です。その普及は目覚しく全世界に広まっております。ジャパンミートグループでは、これからも世界水準の品質と安全性、そして安心をお客様にお届けいたします。また、未来に向けて、ジャパンミートでは環境保全への取り組みも強化しています。人間も、人間を育む「食」も何より環境によって育てられているからです。



「つくる人」の想いと努力を「つかう人」に「つかう人」の想いと感謝を「つくる人」へ

「食」についての安全性が問われている昨今、ジャパンミートでは、常にお客様が、安心してお求めいただける商品をご提供することを何より重要視しています。よって当社・小売店では、「食の学校」の推薦を得た商品を取り扱っております。素材から、加工に至るまで、すべてにこだわった自然の恵みそのままの商品を、私どもの思いとともにお客様へお届けすること、それが、ジャパンミートスピリッツです。

■食の学校とは?.....おいしくて安全な食べ物を食卓へ届けるため、「生産者・メーカー・流通・消費者それぞれの顔が見える想いの通じるネットワークづくり」をめざして、様々な業者や自治体が参加し活動している会です。