

「知恵の共同仕入れ」を合言葉に、本格的スーパーマーケットづくりのための教育・情報提供などを行っています。

AJS オール日本スーパーマーケット協会

1962年にAJSの前身であるオール日本スーパー経営者協会が設立されてから、既に半世紀を超えました。

この間、世の中はずいぶん変わりましたが、スーパーマーケットが果たす役割は「普段のおかず屋」であり「毎日の食卓の食材提供業」であることは今も変わりはありません。

AJSは、地域のお客様の食卓を支えようとする“熱い志”を持った会員企業で構成され、日々進化するそれぞれの時代に適応した“スーパーマーケットのあるべき姿”を共通理念「知恵の共同仕入れ」を通じて徹底的に追求しています。

それぞれの会員企業が、地域一番店であり続けるために、AJSでは、トップ経営研修会をはじめとして各部門担当者に至るまで様々な研修会を数多く実施し、

人材育成や有益な情報交換に役立てていただいている。

また、AJSのPB(プライベートブランド)「くらし良好」もお客様に支持され、会員企業から信頼されるブランドとしての地位を確立して参ります。

「教育」「商品」「情報」の3つの側面から会員企業をサポートすることによって、会員企業が繁栄し、ひいてはスーパーマーケット業界全体が発展するよう各活動を活発に展開して参ります。



オール日本スーパーマーケット協会
会長

田尻 一

組織概要

●名 称 オール日本スーパー・マーケット協会（英文名 All Japan Supermarket Association ／ 略称 AJS）

●住 所 【本 部】
〒532-0004 大阪市淀川区西宮原2-1-3 TEL 06-6396-9270 FAX 06-6396-9271
【東京オフィス】
〒102-0093 東京都千代田区平河町1-1-8 TEL 03-3230-2590 FAX 03-3230-2591

●創 立 1962年7月15日

●代 表 会長 田尻 一（たじり はじめ）

●事業内容

- 1.スーパー・マーケット経営および流通業に関する研究、調査、広報活動
- 2.スーパー・マーケット経営および流通業に関する研修会、研究会等の開催
- 3.会員共有のブランド商品の開発
- 4.国内、海外の商品および什器備品、営業消耗品、販促物等の紹介、斡旋
- 5.前各号に掲げる事項に関する報告書、刊行物等の出版、紹介、斡旋
- 6.その他本会の目的達成に必要な一切の事業

●協会規模

【会員企業】総企業数 60社／総店舗数 4,411 店舗／総売上高 3兆8,407億円

- ・国内会員 57社／2,820 店舗／売上高 2兆6,734億円
- ・海外会員 3社／1,591 店舗／売上高 1兆1,673億円

【賛助会員】371社

2025年12月1日現在

役員構成

会長	田尻 一	コプロ株式会社 代表取締役社長
副会長	中西 淳	株式会社関西スーパーマーケット 代表取締役社長
副会長	服部 哲也	サミット株式会社 代表取締役社長
副会長	前原 宏之	株式会社とりせん 代表取締役社長
副会長	田中 康男	株式会社丸久 代表取締役社長
副会長	中野 義久	株式会社ヤマナカ 代表取締役社長 社長執行役員
専務理事	中村 伸一郎	コプロ株式会社 専務取締役
理事	松本 英男	株式会社スーパーアルプス 代表取締役 社長執行役員
理事	中村 憲治	株式会社エレナ 代表取締役社長
理事	秦 雅秀	紅屋商事株式会社 代表取締役社長
理事	高木 大	株式会社マルイチ 代表取締役
理事	梅林 裕暁	株式会社丸合 代表取締役社長
監事	若井 穎彦	株式会社かましん 代表取締役社長
監事	曾根 誠司	株式会社田子重 代表取締役会長
名譽会長	荒井 伸也	

2025年6月12日現在



- 経営・法務委員会 経営全般、経理財務、経営コスト、行政法令(労務外)、店舗開発、物流問題、環境問題、DX、AI、BCP 等
- 商品・用度委員会 商品開発・調達(PB NB 生鮮)、共同取組(配送 販促)、消耗品コスト削減、品質管理 等
- 教育・労務委員会 労務法令、人事労務、人材育成、生産性向上、労働力確保、外国人材、顧客満足、従業員満足、カスハラ 等

AJSの合言葉「知恵の共同仕入れ」は、私たちの **誇りであり、最大の強み** です。

AJSの合言葉(基本理念)

知恵の共同仕入れ

情報交換や互いの勉強を通じて智恵を出し合い、企業経営のノウハウを「知」の財産として共有し、さらに互いの質を高めていくことを意味しています。

AJSが目指すスーパー・マーケット

「普段の生活」を支える、「おかず屋」=内食提供業

- スーパー・マーケットの商いの原点は、言うまでもなく「普段の食事の準備に来られるお客様にその材料を提供すること」にあります。

北野 祐次 【スーパー・マーケット経営の心技体】より

- 「おかず屋」で重要なのは生鮮食品の鮮度で、「ピッカピッカの鮮度」でなければならず、限られた売場に、その分類の商品が重複することもなく、漏れもなく、揃っていることが大切です。そして、その状態が店舗の営業中ずっと続いていることです。

荒井 伸也 【日本スーパー・マーケット創論】より

AJSは、1店1店が強い、地域一番店を目指しています。

AJSビジョン(会員企業の目指す姿)

本格的スーパーマーケットとして、それぞれの地域で
一番店を目指し、商圈内シェアNo.1になる

スーパーマーケットはあくまで小商圈での戦いであり、店舗対店舗の戦いであることを強く認識しなければならないと考えています。

商圈内シェアが重要であり、広域でのシェアが高いことは問題ではなく、全国規模での大小の戦いでもありません。

AJSは1店1店が強い集団を目指しています。

<地域一番店とは>

普段の食事の材料が、手ごろな価格で、鮮度よく、品切れなく、
安心して、ワンストップで、いつも買い物できる店を
科学的な根拠に基づき組織的に運営していること。

地域一番店実現のためには、
マーケティング&MD力・マネジメント力・実務力の3つのバランスが大切です。

- 実務力
- 鮮度管理
- 生産性向上
- 店舗環境整備
- 競合対策
- 出店
- 商品化

マーケティング
MD力

- 品揃え
- 価格政策
- 販売促進
- 接客
- 店長力

マネジメント力

- トップマネジメント
- 組織運営
- コミュニケーション
- 能力開発
- 経営基盤

ア ク セ ス

【本 部】

〒532-0004 大阪市淀川区西宮原2-1-3 SORA新大阪21 8階

TEL 06-6396-9270 FAX 06-6396-9271

●JR東海道本線 新大阪駅 西口より徒歩7分

●大阪メトロ 御堂筋線 新大阪駅 4番出口より徒歩7分



ア ク セ ス

【東京オフィス】

〒102-0093 東京都千代田区平河町1-1-8 麻町市原ビル 11階

TEL 03-3230-2590 FAX 03-3230-2591

●東京メトロ 半蔵門線 半蔵門駅 6番出口より徒歩2分

●東京メトロ 有楽町線 麻町駅 1番出口より徒歩4分

