

AJS会員という 信用

堅実・健全なスーパーマーケットグループとして、結束力の強さと実績を誇るAJS会員は、業界内においても高い評価を得ています。お取引先やお客様をはじめ広く信用を得ることに繋がります。

✓ SM経営に欠かせない知恵・情報を共有できます。

「知恵の共同仕入れ」を代表する「トップ経営研修会」が毎月全国で開催されています。会員トップが集まり、店舗クリニックによる指摘改善や互いの課題・事例など現場に立脚した生の情報を交換しています。また管理部門を中心とした「研究会」も定期的に開催され、各社が互いの知恵や情報を持ち寄り切磋琢磨する文化がAJSの強みです。

✓ SMに特化した多彩な教育カリキュラムを活用できます。

一般的な人材育成プログラムではなく、スーパーマーケットに特化したカリキュラムを提供しています。単なる知識にとどまらず、店舗見学や事例発表、ディスカッションなど参加型・実践型の内容です。全国で年間80回以上開催される研修会以外に、AJS講師が出向く出張講座も年間300回程度実施しています。

✓ 他社交流を通じて、仲間・同志に出会えます。

「トップ経営研修会」や「研究会」だけではなく、「パイヤー塾」、や「店長塾」など固定メンバーで年間を通じた講座も開講しており、若手経営者や幹部の仲間づくりにも積極的に取り組んでいます。また、AJSの特徴として会員どうしが互いの店舗やバックヤードを見学したり、一歩踏み込んだ交流を実践しているのが特徴です。

✓ 利益に貢献するPB・NBを扱えます。

グループPB「くらし良好」は、食品・日配・菓子・雑貨・生鮮(肉、魚、野菜)・惣菜で約800アイテムを展開しています。2014年秋にPBブランドのコンセプト(ステートメント、5つの約束)・ロゴマーク等を刷新し、新「くらし良好」としてスタートしました。

✓ コスト削減に貢献する用度品(営業消耗品)を扱えます。

SM店舗の運営に欠かせない営業消耗品をPB化や共同購買を通じて、より安価により安定的にご提供しています。また、環境にやさしい店づくりやローコスト運営のノウハウを各社事例(知恵)を結集したガイドブックなども発刊しています。

✓ SM経営に役立つ最新情報・行政情報を確認できます。

流通他団体(JCA、JSA、NSAJ等)や行政機関との連携も強化し、SM販売統計数値の公表や最新の法令情報などもタイムリーにご提供しています。また、グループ内ではPOSデータの共有化も推進しており、AJSグループ全店舗の約70%以上をカバーしています。

なぜ AJSを選ぶのか？

新規ご入会企業を中心に、数あるグループから、何故AJSを選んだのか？生の声を集めてみました。

SM経営の 基本を学びたい

- ✓ 今まで全くの我流で経営を行ってきたが、何が正しく、何が間違っているのかさえも曖昧であった。**原点に立ち返り徹底してSM経営の基本から学びたい**と考えた。
- ✓ 各店・個人の能力に頼った運営を行ってきたが、限界を感じ始めた。**組織的なSM経営を基本から学ぶべき**と考えた。
- ✓ SM経営は“人”で成り立っている。その**人材育成をいかに実践・強化して**か？の経営課題に最適なカリキュラムを活用できることに魅力を感じた。
- ✓ **生鮮強化を自社の最重要経営課題**としており、そのノウハウを最も効率的に学べる研修会や出張講座に魅力を感じた。
- ✓ **AJSグループのSMに対する考え方**に以前から興味を持っており、その考え方に多くの共感を持った。
- ✓ 単なる商品だけでなく、**店づくりの全体を学べるグループ**としてAJSが最適と考えた。

事例・ノウハウを 多数知りたい

- ✓ AJSの特徴である「**知恵の共同仕入れ**」に**大変興味**を持っており、トップ経営研修会や研究会に是非参加したい。
- ✓ 自社のエリアにAJS会員企業があり、日頃からその企業の能力の高さを感じており、**運営ノウハウを少しでも勉強したい**。
- ✓ 他グループに加盟していたが、商品以外に役立つ情報やノウハウがなく、**知恵の共有を積極的に行っているAJS**に興味を持った。

他社交流や 仲間を作りたい

- ✓ 事業承継を控えており、他SMとの交流や多くの情報に触れることで、**2代目トップや若手幹部の意識向上と仲間づくり**を求めた。
- ✓ 地方企業であるため、他社交流も少なく、経営幹部やバイヤーなども内向きであった。他社交流を増やすことで**社内の意識向上やモチベーションアップ**を図りたい。
- ✓ 成功モデルが無い時代に、**他SMの考え方や取組みに多く触れる**ことで、自社も様々なチャレンジを実行しないと生き残れない。

儲かる商品を 扱いたい

- ✓ **PB「くらし良好」のラインナップ**や商品力に魅力を感じており、是非扱いたい。
- ✓ **NB商品の販売企画も充実**しており、自社の利益貢献につながる。
- ✓ 他グループも検討したが、商品政策への影響力や制約が多く、**経営の自由度を残したい**。

コスト削減の 用度・情報が欲しい

- ✓ 売上だけでなく、**コスト削減につながる用度品開発やコスト削減ノウハウの共有**に魅力を感じた。
- ✓ 自社だけではなかなか削減できない営業消耗品も**グループ共同調達**できる点に魅力を感じた。
- ✓ **環境にやさしい店舗運営**にも目が向けられており、各社との事例・ノウハウ共有で学びたい。

Q & A

Q 知恵の共同仕入れとは、どういう意味ですか？

AJSの合言葉であり、基本理念です。「利益を求めて集まるものは、必ず利益が原因で別れていく。従って、商品を共同で仕入れることが主目的ではなく、あくまで情報交換や互いの勉強を通じて智恵を出し合い、SM経営のノウハウを“知”の財産として共有し、互いの質を高めていくこと。」を意味しています。「知恵」の共有を掲げているグループはAJSが唯一であると言えます。

Q AJS会員企業は、どんなスーパーマーケットですか？

生鮮食品に強く、インスタ加工によるジャストインタイムの商品供給が特徴です。消費者の普段の生活に密着したワンストップショッピングができる品揃えを大切にしているスタンダードなスーパーマーケット企業群です。また、会員企業は全国にバランスよく存在し、地域密着でお客様に支持されている、非常に勉強熱心なスーパーマーケットが多数加盟しています。

Q AJSの教育カリキュラムの特徴は？

“人づくり”と“店づくり”にフォーカスした、SM特化型のカリキュラムです。新入社員～幹部に至るまでのステップアップカリキュラムを整備しており、一方的な詰め込み教育ではなく、現場の生の情報や事例、ディスカッション、他社交流などを豊富に取り入れた参加型のプログラムです。

Q グループ共有ブランド「くらし良好」の特徴は？

単独企業の商品開発ではなく、会員各社の知恵や情報・データ、現場からの声を吸い上げ、消費者ニーズ・時代背景に対応した、普段の生活に密着した厳選されたスタンダードなアイテムが中心です。現在、食品・日配・菓子・雑貨・生鮮(肉、魚、野菜)・惣菜で約800アイテムを展開しています。また、地域ごとのニーズを加味した地域別の商品検討も行っています。

Q AJSへの入会を検討したいが、どうすれば良いか？

AJSホームページから資料請求を頂くか、AJS事務局にお問合せ下さい。ご検討用資料をお送り致しますので、ご一読頂き、ご不明点などお問合せ下さい。また、別途AJS事務局がご訪問させて頂き、具体的な説明の機会を設けさせて頂きます。

【お問合せ】オール日本スーパーマーケット協会 広報室 Tel:06-6396-9270(代) Mail:info@ajs.gr.jp