

Company Profile

仕事がしたい
だんかを笑顔にする



ワクワクすることに
チャレンジしたい



<https://recruit.beny.co.jp/>



<https://www.beny.co.jp/>



<https://www.beny.co.jp/healthylife/>



<https://beny.saiyo-job.jp/ynl7/recruit/>

紅屋商事株式会社

〈本社〉
〒038-0003 青森県青森市大字石江字三好130番1 カブセンター西青森店2階
〈弘前本部〉
〒036-8084 青森県弘前市高田4丁目2番10号 カブセンター弘前店2階
スーパーマーケット事業部 TEL.0172-29-5777 FAX.0172-29-5222
ドラッグストア事業部 TEL.0172-27-7766 FAX.0172-27-7840

BENIYA CORPORATION

紅屋商事株式会社 会社案内

日々の暮らしをより豊かに

「ちょっとした贅沢」「たくさん買える喜び」「ワクワクする楽しい体験」

Masahide Hata



代表取締役 社長
秦 雅秀

紅屋商事株式会社は、日本の企業としては珍しいFood&Drugのチェーン店を、主に青森県と秋田県で展開しております。2025年には岩手県に初進出いたします。

当社はもともと衣料品店として青森市で創業いたしましたが、時代の変化にともない、よりお客様に密着した、生鮮食品をはじめとする食品、ドラッグ、調剤、化粧品のチェーン店として変化してきました。過去の成功にとらわれることなく、お客様の声を聞き、常に進化していくのが当社の経営方針の根幹です。

今後、少子高齢化、オーバーストア、ネット販売(EC)など、競争がますます激しくなると思います。さらに変わっていくお客様の要望にお応えするために、さらなる革新を続けていきます。

当社が目指すのは、『感動企業』です。お客様に感動や楽しさを提供できるように、「安心、安全、おいしい、健康に良い商品の仕入・開発」、「売場でのきめ細やかな商品情報の発信」などに力を尽くしております。

また、お客様の声を聞き、速やかに応えられる人材の育成のため、「店舗の公平な審査や評価」、「コンテストの開催・表彰制度」を通して、社員の達成感の充実を目指しています。さらに、連続休暇一週間の制度の導入、健康増進賞与など、社員が働きやすい職場環境作りにも力を注いでおります。

お客様と社員が感動する企業「BENIYA」作りにこれからも努力していきます。

当社は、地域未来牽引企業に選定されました。これからは、黒石市との協力のもとに行なっている物流センタープロジェクトなどを通して、青森県の地域の企業の未来を牽引して、地域にさらなる貢献をしております。

今後も、紅屋商事オリジナルの食育活動や医療機関と連携した調剤薬局などを通してさらなる地域の発展とともに、事業拡大を目指してまいりますので、紅屋商事株式会社をよろしくお願いいたします。



紅屋のオリジナルキャラクター



ベニママ



ちびベニ



ベニパパ



ベニばあ



小ベニ



ベニじい

お客さまの 豊かな暮らしの ために

紅屋商事株式会社は、
「日々の暮らしをより豊かに」を社是として、
スーパーマーケットとドラッグストアの複合店舗である
「カブセンター」、スーパーマーケット「ベニーマート」、
スーパードラッグストア「メガ」を展開しております。

お客様にワクワク楽しい
お買い物をしてもらうために

SM事業部

スーパーマーケット事業部

P.5へ

セルフメディケーション時代を支える
一歩先のスーパードラッグストアへ

DgS事業部

ドラッグストア事業部

P.7へ

お客様に感動を「与える」
お店を提供

紅屋の取り組み

P.9へ

紅屋のオリジナリティあふれる提案で
地域に貢献していきます

社会貢献活動

P.11へ

Cub Center

Food & Drug カゴ

魚の魅力を発信し、
魚離れに歯止めをかけたい!

大好きなドラッグストアで
お客様と心を通わせる



海産部門
小野 隆盛
オノ リュウセイ



コスメ部門
兵藤 那南
ヒヨウドウナナ

私は職場の雰囲気明るく保ち、作業の無駄をなくして全員が生き生きと働ける環境を作るのがチーフの役割だと考えています。部門の従業員と積極的にコミュニケーションを取るよう心掛け、仕事をしています。初めてチーフとして迎えた年末では、売場作りや発注業務を担当し、部門のメンバーと協力して乗り越えることができました。苦労した分だけ達成感を感じることができ、無事にチーフの役割を果たせてよかったと思いました。私の将来の目標は、魚の魅力を伝え、「紅屋といえば魚」というマインドシェアを確立し、若者の魚離れに歯止めをかけることです。紅屋への入社を考えている皆さんには、様々なことに挑戦し、失敗を繰り返しながら成長してほしいと思っています。

私はドラッグストアが大好きでずっと働きたいと思っていました。好きなものがたくさんあって、便利で、買い物するのはいつもドラッグストアでした。今は、コスメ担当として、販売や売場の管理をしています。化粧品の成分を調べ、自分で利用して効果を実感することで、お客様のご要望や現状にあった化粧品をお薦めしています。お客様から、効果があった、良かったと言ってもらえることが何より嬉しいです。コスメ担当は、お客様との心の距離がすごく近くて、「あなたに会いに来たよ」と言ってくれるお客様との出会いがあります。自分でよいと思うものが売れず、つらいこともあります。先輩や上司に相談してもややもすることのないようにしています。お客様に寄り添いながら、目標に向かってやり遂げる力のある人に来ていただきたいです。

先輩社員の想い

お客様に ワクワク楽しいお買い物を していただくために

SM事業部(スーパーマーケット事業部)では、主にカブセンター・ベニーマートの食品、衣料品、及び雑貨部門に関し、仕入れ及び店舗の運営を担当しております。日々のお買い物に楽しさやワクワク感を体験いただける売場作りに取り組んでおり、青森県が目指す短命県返上プロジェクトを支援しながら、地産地消を推進しております。セレクト商品や紅屋オリジナル商品を季節感を演出した様々なイベントを通じて提供しております。お客様に「このお店に来てよかった」「このお店にまた来たい」と思っただけのような、満足度の高いサービスを創造し提供を続けてまいります。



商品



地産地消の推進をコンセプトとし、原料や製法にこだわった高品質な「紅屋オリジナル商品」を店舗販売およびネット販売しています。近年では、アメリカの会員制スーパー「コストコ」の大型商品を販売する「コストコフェア」も人気です。

売場作り



セレクト商品の配置に工夫を凝らし、季節感あふれる売場作りを行っております。朝一番に水揚げされた魚を漁師さん自ら販売する「あおもりの肴フェア」や、全国の有名なパンや物産品をお取り寄せしたフェアを立ち上げ、ご好評いただいております。

イベント



各店舗の休憩スペースや駐車場を活用し、季節のイベントや地域の行事に合わせて、店頭イベントを数多く開催しています。スーパーマーケットが単純に商品を販売する場としてではなく、子どもからお年寄りの方まで楽しめる場となるよう力を入れています。



メーカータイアップ



メーカー様とタイアップし、インスタントラーメンを粉から作ったり、だしについて学んだりできるお客様参加型イベントを開催しています。商品の作り手であるメーカー様、その商品を販売する紅屋、そしてそれを購入するお客様との三者交流を通して、地域の皆様に愛される店舗運営に努めております。

産直コーナー



地域の農家の方々から直接提供いただく、産地直送コーナーを展開しております。生産者の方々の写真でアピールすることで、とれたての、安心・安全な商品を紹介しております。店舗ごとに異なる農家と契約しており、地域ごとに異なる旬の野菜を多種多様に提供しております。

キャンペーン企画



お買い上げ金額が1000円を超えることにスタンプやシールを提供し、一定数を満たすとポイントを提供する、またはキッチンツールを特別価格で提供する等のキャンペーン企画を定期的実施することで、お買い物だけではない楽しさを提供しています。



セルフメディケーション 時代を支える 一歩先の スーパードラッグストアへ

ドラッグストア事業部では、「メガ」の店舗運営のほか、スーパーマーケットとの複合店舗「カブセンター」「ベニーマート」においても営業を行っております。地域のお客様の「健康」を守り、「美」を提案しています。地域ナンバーワンの「酒の専門性」と、「食料品・日用品の生活便利品をカバーする利便性」と「生活必需品の安さ」で、お客様の期待に応えるお店を目指しております。セルフメディケーションを推進するために、気軽に相談できる専門性の高いスタッフが接客します。店内は鮮やかな装飾をしたPOPにて、高品質な商品の特徴をわかりやすくお伝えします。



こだわりの商品



仕入担当バイヤーがお客様視点でリーズナブルなお買い得商品から高性能・高品質のプレミアムな商品まで幅広く取り揃えております。特にお酒の品揃えに関しては日本トップクラスだと自負しています。また、くらし良好や日本ドラッグチェーン会(NID)などと共同開発した商品や地元企業とのコラボ商品の展開など独自性の高い商品も多数扱っております。

地域 No. 1 店舗



出店地域によっては1店舗で業界売上シェアNo.1を獲得しております。メガでしか手に入らない商品やサービスを求めて、地元だけでなく遠方からお客様が訪れることも珍しくありません。全地域でナンバーワンのスーパードラッグストアを目指し商品・サービスの質を追求していきます。

インパクトある売場



年2回社内売場コンテストの開催をするほど売場作りを力を入れております。『こだわりの商品をお客様に知って手に取ってほしい』『買い物を通じて笑顔になってほしい』そんな思いから迫力や季節感が感じられ、商品の特徴や使い方が分かりやすく、お客様を迷わせない売場を作成しております。

うれしい社員割引



社員の美と健康維持を推進するため、社員向けに特別割引販売を実施しております。カウンセリング化粧品全品と一部医薬品などが対象です。価格が高くて、継続的な購入を躊躇してしまう商品をお求めやすく購入できるため、多くの社員が利用しております。

地域とのつながり



ドラッグストア「メガ」では、一部の店舗で、人気店「Café & Gallery Monroe」のクレープを定期的に販売しています。果実やチョコレート、ケーキなどをクリームと一緒に包んだクレープはボリューム満点で地域の人気商品です。地域の人気店とのつながりを深くすることで、お客様とのつながりを創造し、ご要望にあった商品とサービスを展開しております。

デジタルマーケティング



自社アプリ『ベニアプリ』では支払いだけでなく、チラシの確認や毎月お得なクーポンの配布、電子レシートの表示など機能満載。中でもベニアプリ抽選会は多くの企業様に協賛いただき豪華景品が当たる人気企画となっております。お客様の利便性の追求はもちろんですが、イベントの実施でお客様への感謝の気持ちを還元していきます。

紅屋の取り組み

お客様に感動していただける商品やお店を提供し、感謝される人になりたい、そして、信頼され称賛される会社へと成長していきたい。

紅屋は、あらゆる機会を活用して、私たちのビジョンを力強く実現する人材を育成しています。お客様の声を聴き、お客様の求める価値を創造していけるよう、人材育成プロセスを構築しております。また、海外技能実習生の受け入れや電子マネーの導入などの新しい事業にもどんどん挑戦し、より高い価値の存在となることを目指していきます。



入賞目指して日々技術を磨く

〈売場コンテスト〉

発想豊かで魅力ある売場作りは、店舗および部門運営の要です。カブセンター・ベニーマート・メガ各店では、お盆と年末に季節に合わせたテーマで売場コンテストを実施しております。各店舗各部門は、日頃磨いた技能を駆使して、売場作りNo.1を競い合います。



福利厚生倶楽部に参加しております

〈社員の余暇をサポート〉

株式会社リロクラブが提供する福利厚生サービスに参加しております。宿泊、娯楽施設、映画館、飲食店、フィットネスクラブ、育児・介護支援、学習支援など350万種類以上のサービスをお得に利用できるサービスです。社員だけでなく、家族も利用でき、多様な社員のワークライフバランスをサポートするものです。



スキルとリーダーシップを身につける

〈教育〉

多くの従業員が働く店舗の運営は、店長やバイヤーをはじめとする中堅社員に任されています。適正な店舗及び部門運営に必要な知識、スキル、リーダーシップなどを確実に身に付けるための各種研修や、専門知識を深めてもらうため、登録販売者資格の研修を提供しています。さらに、定期的なコンサルタントによる教育指導を充実させることで店舗運営をサポートしています。



世界で活躍する人材を育てる

〈ベトナム技能実習生〉

2018年12月より、ベトナムから60名以上の技能実習生を店舗へ受け入れてまいりました。海産部門、惣菜部門などの現場で経験を重ね、また日本の文化にも触れもらいながら、帰国後に母国で活躍できる人材となるようキャリアアップのお手伝いをしています。



本当においしいものをこだわってお届けします

〈紅屋こだわりは産地や生産者様から〉

青果部門では、特にこだわりの商品を数多く仕入れています。もちっこ里芋、間城さんの山のてっぺんみかん、別役さんのはるか(甘く黄色い柑橘系)、門田さんの甘平やぼんかんは、青森県では当社の店舗でしかご購入いただけません。バイヤーが直接産地にいき、生産者様の商品の育成にかけるとこだわりや想いを聞きながら、本当においしいと思う商品を仕入れています。お客様が考える「常識」を打ち破る商品をお届けできるよう、新品種などの情報を収集しつつ、新しい生産者様の開拓にも力を注いでいます。





オリジナリティあふれる提案で 地域に貢献していきます。

紅屋では、食育活動の一環として、アメリカ発の健康増進運動5ADay(ファイブ・ア・デイ)教室や、毎月19日付近の土曜日を「食育の日」として大試食会等の食育イベントを一部店舗で開催しております。食育コミュニケーター有資格者を配置し、日々の献立を提案し、旬の食材を食べることによる健康面での利点等の具体的な情報を発信しております。家族の健康に悩むお客様へのアドバイスも行い、常に食の大切さと楽しさを伝えております。今後も、野菜摂取の向上や、減塩への取り組み等、青森県が取り組む短命県返上プロジェクトに対する提案を行うことで、地域社会へ貢献して参ります。

食育活動



食に関する正しい知識の発信や様々な体験を通じて、子供からお年寄りの方まで、より多くの人々の豊かで健康的な食のお手伝いをするをコンセプトにしています。単なる商品のやり取りではなく、コミュニケーションを大切に「食」を通じて地域の関係を深め、「紅屋のファン」を増やすことを目標に日々活動しております。2022年11月1日からは、お客様が紅屋の店舗を快適にご利用いただけるよう、お役立ち情報を提供するウェブサイト「Beny's Kitchen/ベニーズキッチン」を運営しております。旬の食材や紅屋オリジナル商品を使ったレシピや健康的な食生活の情報を提案することで、お客様が「日々の暮らしをより豊かに」を実感いただけるよう、お買物のお手伝いをしております。

協賛活動



紅屋は、青森県プロバスケットボールチーム「青森ワッツ」、小学生バスケットボールクラブ「S-Club」、「弘前・白神アップルマラソン」などのスポーツチームやイベントに協賛し、青森県のスポーツ振興に寄与しています。2021年からはS-Clubと提携し、「BENIYA CUP」というミニバスケットボール大会を主催しており、同大会ではお菓子のトロフィーを懸けた熱戦が繰り広げられます。

青森県との コラボレーション



青森県が推進する塩分軽減の取り組み「だし活+だす活事業」や青森県産商品を推進する「青森県産商品愛用キャンペーン」に積極的に参加することで、地域の皆様への健康的な食生活のサポートを行なっております。食育活動を通じて、定期的に青森県とのコラボレーション企画を実施し、青森県産商品の訴求を行なっております。

テレビ番組との コラボ



県内のテレビ局と契約し、カプセーター・ベニーマートをロケ地として、人気番組内でコンシェルジュが季節の旬の食材や紅屋オリジナル商品などを紹介しております。また、商品券をプレゼントする応募企画を実施したり、時節のイベントやキャンペーンの開催を告知したりすることで、お客様にお得な情報を発信しております。

地域に密着した 取り組み



2022年、青森県と「災害時における物資の供給に関する協定」を締結しました。紅屋が所有する黒石IC物流センターを活用し、災害時にも継続して食料を支給できる体制を整えています。更にコロナ禍で困窮している学生や市に、マスクや除菌剤の寄付、地域振興券事業に寄付金を贈呈する等、地域の皆様の生活を支援してきました。これからも地域に必要なとされる紅屋であるために、地域の声に応えてまいります。

紅屋のあゆみ

- 1959** ●青森市古川美法にて会社設立、資本金400万円とする。
代表取締役社長に秦計機雄就任。
- 1963** ●弘前市土手町にて、弘前店を開業。
- 1969** ●本社青森店を、地上5階建に増築する。
- 1973** ●弘前店を、地上6階建に増築する。
- 1981** ●弘前市中野において、
スーパーマーケットベニーマート松原店を開業。
- 1988** ●弘前市福田(現 高田)において、
土日型スーパーセンターカプフーズ弘前店を開業。
●ドラッグストアメガ城東店を開業。
- 1993** ●ドラッグストアメガ黒石店を開業。
●ドラッグストアメガ東青森店を開業。
- 1995** ●ドラッグストアメガ能代店を開業。
●土日型スーパーセンターカプフーズ柏店を開業。
- 1996** ●ドラッグストアメガ観光通店を開業。
●ドラッグストアメガ石江店を開業。
- 1997** ●スーパーマーケットベニーマート黒石店を開業。
●代表取締役社長に秦勝重就任。
秦計機雄は代表取締役会長に就任。
●代表取締役専務に秦雅秀就任。
- 1999** ●スーパーマーケットベニーマート観光通店を開業。
●ドラッグストアメガ西青森店・土崎店・仁井田店を開業。
- 2000** ●ドラッグストアメガ能代中央店を開業。
- 2001** ●メガ能代中央店開業に伴い、メガ能代店閉店。
●カプフーズ柏店土日型から
毎日営業型カプセンター柏店に変更。
- 2002** ●カプフーズ弘前店メガ城東店をスクラップ&ビルドし、
Food&Drugカプセンター弘前店を開業。
- 2004** ●Food&Drugカプセンター神田店を開業。
- 2005** ●カプセンター弘前店にメガ調剤薬局を開設。
- 2006** ●Food&Drugカプセンター大野店を開業。
- 2007** ●Food&Drugカプセンター柏店を全面改装し、開業。
●ドラッグストアメガ黒石店をスクラップ&ビルドで開業。
- 2009** ●Food&Liquorカブ・シンフォニープラザ店を開業。
- 2011** ●ドラッグストアメガ西青森店を移転し、
Food&Drugカプセンター西青森店を開業。
- 2012** ●第7回 食育コミュニケーター活動発表全国大会
「食育販売コンクール賞」受賞
●平成24年度地産地消優良活動表彰「東北農政局長賞」受賞
- 2013** ●ドラッグストアメガ城東北店を開業。
●FAN(フードアクション・ニッポン)アワード2013
流通部門「優秀賞」受賞
●第8回 食育コミュニケーター活動発表全国大会
「食育コミュニケーター活動大賞」「地域密着大賞」W受賞
●第6回 ベスト店長大賞 既存店部門
カプセンター弘前店 佐藤 秀一氏 選出
- 2014** ●ドラッグストアメガ勝田店を開業。
●Food&Drugカプセンター長苗代店を開業。
●FAN(フードアクション・ニッポン)アワード2014
流通部門 入賞
●第9回 食育コミュニケーター活動発表全国大会
「食育コミュニケーター活動大賞」「地域密着大賞」W受賞
- 2015** ●メガ東青森店をスクラップ&ビルドで開業。
●第10回 食育コミュニケーター活動発表全国大会
「地域密着大賞」受賞
- 2016** ●カプセンター神田店にメガ調剤薬局を開設。
●第11回日本食育コミュニケーション協会全国大会
「健康提案大賞」受賞
- 2017** ●ドラッグストアメガ小柳店を開業。
- 2018** ●ドラッグストアメガ弘前駅前店を開業。
●青森県「健やかカティスプレイコンテスト最優秀賞」
カブ・シンフォニープラザ店
「優秀賞」カプセンター神田店、カプセンター柏店受賞
●代表取締役社長に秦雅秀就任。
秦勝重は代表取締役会長に就任。
- 2019** ●ドラッグストアメガ土崎店内に調剤薬局を開設。
●Food&Drugカプセンター五所川原店開業。
- 2020** ●黒石IC物流センター稼働。
●ドラッグストアメガ新国道店を開業。
- 2021** ●ドラッグストアメガ富田店を開業。
- 2023** ●カブ・シンフォニープラザ店より、
カブ・マルシェ江陽店へ移転・開業。
- 2025** ●Food&Drugカプセンター矢巾店を開業。
●ドラッグストアメガ大館店を開業(予定)



企業DATA

社名	紅屋商事株式会社	代表者	代表取締役 会長 秦勝重 代表取締役 社長 秦雅秀
本社	〒038-0003 青森県青森市大字石江字三好130番1 カプセンター西青森店2階	従業員数	1,807名(2024年11月30日付)
本部	〒036-8084 青森県弘前市高田4丁目2番10号 カプセンター弘前店2階 SM事業部 (0172)29-5777 DgS事業部 (0172)27-7766	決算期	年1回 3月期
創業	昭和26(1951)年	取引銀行	青森みちのく銀行・ みずほ銀行・三菱UFJ銀行 日本政策金融公庫
設立	昭和34(1959)年	事業内容	ショッピングセンター経営 スーパーマーケット経営 スーパードラッグストア経営及び調剤薬局の経営
資本金	5000万円	取扱商品	食料品、医薬品、衣料品、日用雑貨、酒類、化粧品
年間売上高	約527億(2024年3月期)		



〈カプセンター〉SC

- 弘前店 ●神田店 ●大野店 ●西青森店 ●柏店
- 長苗代店 ●五所川原店 ●カブ・マルシェ江陽店 ●矢巾店

〈ベニーマート〉SM

- 松原店 ●黒石店 ●観光通店

〈メガ〉DgS

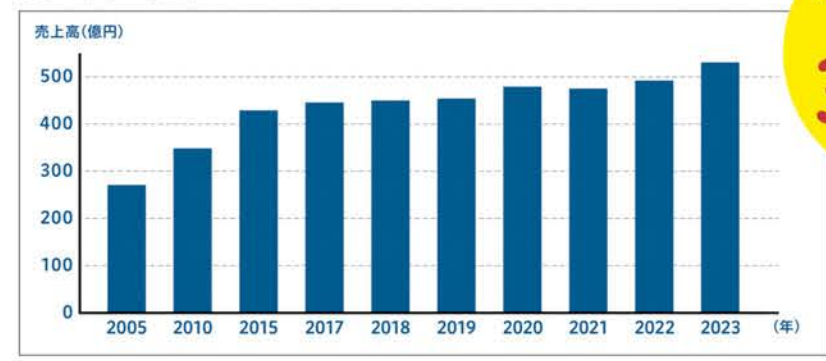
- 東青森店 ●小柳店 ●勝田店 ●石江店 ●黒石店
- 土崎店 ●仁井田店 ●能代中央店 ●城東北店
- 弘前駅前店 ●富田店 ●新国道店 ●大館店(予定)

〈メガ調剤薬局〉

- カプセンター弘前店内 ●カプセンター神田店内
- メガ東青森店内 ●メガ土崎店内
- メガ富田店内 ●カプセンター矢巾店内
- メガ大館店内(予定)



売上高の推移



ポイントカード
会員数
38万人

