

国分グループは 「食のマーケティングカンパニー」です。

国分は1712(正徳2)年の創業以来、300年を越え、全国各地のグループ企業とともに、食の流通に携わってきました。生活者の嗜好、ライフスタイルをはじめ、グローバル化やネットの進展など、食を取り巻く環境はスピードをもって変化し続けています。

新たな価値創造に向け、国分グループは「食のマーケティングカンパニー」として、食を扱うすべての事業者の真のニーズに対して主体的にお応え続け、顧客満足度No.1企業を目指してまいります。国内においては各エリアの国分グループ各社の連携により「地域密着全国卸」としての機能を発揮するとともに、海外においても卸売業、物流事業の展開を図ってまいります。

これからも社是の「信用」を大切に、「継続する心・革新する力ー私たちは食を通じてこころ豊かなくらしをお届けしますー」との企業理念の追求を通じて、みなさまのお役に立てる価値ある企業集団として、新たな革新に挑んでまいります。



国分グループ本社株式会社
代表取締役会長 兼 CEO
十二代 國分 勸兵衛

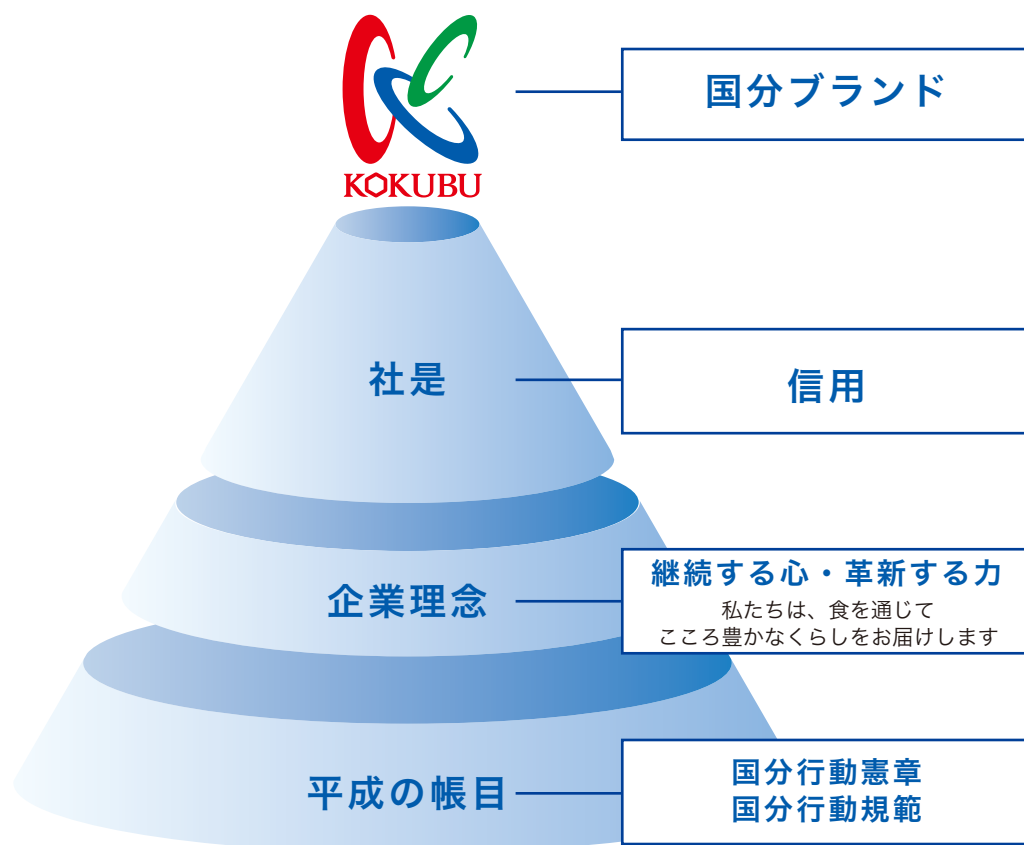


国分グループ本社株式会社
代表取締役社長執行役員
経営統括本部長 兼 COO
國分 晃

お客様の期待を超える「国分ブランド」の確立

今日までの歩みの中で、国分グループは流通の中核を担う「問屋」の立場から、メーカー・小売業・生活者のそれぞれのお客様のニーズを真摯にみつめてきました。そんな「問屋」ならではの視点と独自のコンソリデート機能により、流通に関わる課題を調整、最適な解決策の提案を通じて、「国分と取引してよかった」とご満足を感じていただけるような「国分ブランド」の確立を図ります。

社是・企業理念・平成の帳目の全体像



社是・企業理念・国分行動憲章



「信用」

国分の不変の経営哲学であり、国分の企業文化の根底にあります。
グループ全社員の行動のよりどころです。



「継続する心・革新する力」

—私たちは、食を通じてこころ豊かなくらしをお届けします—

確かな仕事でお応えする心、商品の心を大切に、挑戦・想像する力を発揮し、
食を通じてこころ豊かなくらしをお届けする企業を目指しています。



「平成の帳目」

国分には創業期より「会社の決まり」を成文化した「帳目」が存在します。
社是である『信用』を守り続けていくための行動指針です。

平成の帳目

平成の帳目 国分行動憲章

- ① 私たちは、「信用」を第一に、行動いたします。
- ② 私たちは、高い品質の商品・サービスの提供を通じて、社会に貢献いたします。
- ③ 私たちは、たとえ利益を生むことであっても、見かけ商いをいたしません。
- ④ 私たちは、常に礼儀をわきまえ、人と人との和を大切に、公平で公正な行動をいたします。
- ⑤ 私たちは、全ての人の基本的人権を尊重し、差別や個人の尊厳を傷つける行為をいたしません。
- ⑥ 私たちは、法令やルールを遵守いたします。
- ⑦ 私たちは、環境保護活動に積極的に取り組みます。
- ⑧ 私たちは、会社の有形・無形の財産を守ります。

社名	国分グループ本社株式会社 KOKUBU GROUP CORP.
所在地	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1 TEL (03)3276-4000
代表者	代表取締役会長 兼 CEO 國分勲兵衛
創業	1712年(正徳2年)
設立	1947年11月21日
資本金	35億円
事業内容	酒類・食品・関連消費財にわたる卸売業及び流通加工、配送業務、貿易業、不動産賃貸借業 ほか
売上高	1,885,767百万円 (連結:2018年12月期)
従業員数	5,257名 (連結:2018年12月31日現在)

アクセス



- 地下鉄 銀座線または東西線「日本橋」駅 B11出口より徒歩2分
 - 地下鉄 半蔵門線「三越前」駅 B5出口より徒歩2分
 - JR「東京」駅 八重洲北口より徒歩7分
- ※日本橋たもとの白いビル

役員

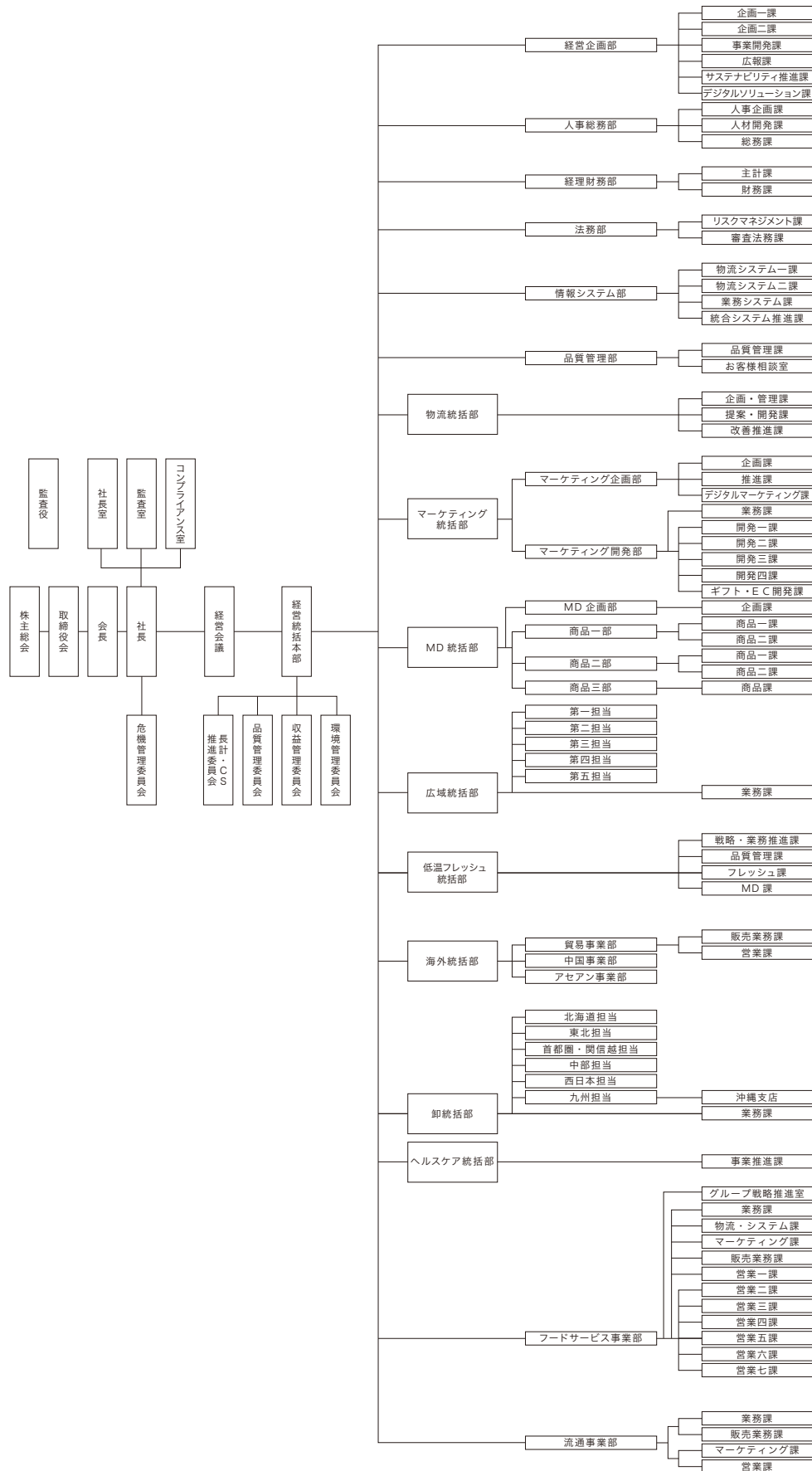
会社案内

2019年4月現在

代表取締役	國分 勸兵衛	会長 兼 CEO
	國分 晃	社長執行役員 経営統括本部長 兼 COO
取締役	國分 泰孝	副社長執行役員 経営統括本部副本部長 兼 国分ビジネスサポート(株)、 国分グロースチェーン(株)担当
	土井 弘光	常務執行役員 経営統括本部副本部長 兼 東日本営業統括 兼 国分首都圏(株)取締役会長
	内藤 悟	常務執行役員 経営統括本部副本部長 兼 国分首都圏(株)代表取締役社長執行役員
	碓 豊樹	常務執行役員 経営統括本部副本部長 西日本営業統括 兼 国分西日本(株)代表取締役社長執行役員
	杉野 直起	常務執行役員 経営統括本部副本部長 兼 マーケティング統括部長 兼 卸統括部長 兼 広域統括部長
	山崎 佳介	常務執行役員 経営統括本部副本部長 兼 低温フレッシュ統括部長 兼 国分フードクリエイト(株) 代表取締役社長執行役員
	山本 栄二	執行役員 コンプライアンス室長
	柄 秀典	執行役員 経営統括本部副本部長 兼 法務部長 兼 社長室長
	小木曾 泰治	執行役員 経営統括本部副本部長 兼 人事総務部長
	相澤 正邦	執行役員 経営統括本部副本部長 兼 経営企画部長 兼 ヘルスケア統括部長
	物井 敦	執行役員 経営統括本部副本部長 兼 物流統括部長
	鈴木 嘉一	執行役員 経営統括本部副本部長 兼 フードサービス事業部長
	常勤監査役	奥村 恆弘
秋山 隆司		
監査役	國分 達夫	
	右近 順一	
執行役員	荻野 司	海外統括部長 兼 中国事業部長 (中国総代表)
	大久保 徳政	経営統括本部付部長 兼 国分関信越(株)代表取締役社長執行役員
	玉置 信一	経営統括本部付部長 兼 国分九州(株)代表取締役社長執行役員
	黒澤 良一	経営統括本部付部長 兼 国分北海道(株)代表取締役社長執行役員
	福井 稔	経営統括本部付部長 兼 国分中部(株)代表取締役社長執行役員 兼 国分フードクリエイト(株) 執行役員中部支社長
	東野 聡	MD統括部長 兼 商品二部長
	高波 圭介	国分フードクリエイト(株)専務執行役員 経営統括部長 兼 人事総務部長兼販売業務部長 (物流・システム部管掌) 兼 日本デリカ運輸(株)出向 兼 国分グループ本社(株)執行役員 低温フレッシュ統括部戦略推進担当部長
	石橋 逸平	経営統括本部付部長 兼 国分東北(株)代表取締役社長執行役員 兼 国分フードクリエイト(株) 執行役員東北支社長
	鈴木 公一	経営統括本部長 兼 経理財務部長 兼 国分ビジネスエキスパート(株)取締役副社長執行役員 経理財務管理部長
	平井 匠	広域統括部戦略推進担当部長

組織図

会社案内



連結業績

(自 平成30年1月1日 至 平成30年12月31日)

カッコ内は構成比
(単位:百万円)

科目	金額	売上比	前年比
売上高	1,885,767	-	100.3%
(食品)	1,144,303	(60.7%)	103.8%
(酒類)	634,572	(33.6%)	94.9%
(その他)	106,890	(5.7%)	98.0%
売上総利益	122,084	6.47%	102.7%
販売費及び一般管理費	113,392	6.01%	102.5%
営業利益	8,692	0.46%	105.5%
経常利益	10,553	0.56%	109.7%
当期純利益	5,849	0.31%	105.0%

部門別売上高

(自 平成30年1月1日 至 平成30年12月31日)

(単位:百万円)

部門	売上高	構成比	前年比
加工食品	751,551	39.9%	102.7%
冷凍・チルド	343,535	18.2%	106.9%
菓子	49,217	2.6%	100.7%
食品合計	1,144,303	60.7%	103.8%
酒類	314,577	16.7%	98.4%
麦酒	189,378	10.0%	90.2%
ビアテイスト (麦酒除く)	130,616	6.9%	93.9%
酒類合計	634,572	33.6%	94.9%
その他合計	106,890	5.7%	98.0%
合計	1,885,767	100.0%	100.3%

国分300年の歩みは、日本の「食」の流通の歴史です

1712年 (正徳2年)	国分グループ本社株式会社創業 四代国分勘兵衛が、江戸・日本橋に「大國屋」の屋号で店舗を構える。創業時は呉服を手掛けるとともに、醤油醸造業に着手する
1756年 (宝暦6年)	5代勘兵衛、日本橋本町の店舗を日本橋西河岸に移転 土浦で醸造した醤油に「亀甲大」のマークをつけ販売
1859年 (安政6年)	8代勘兵衛、製茶貿易に乗り出す
1880年 (明治13年)	醤油醸造業を廃止し、広く食品販売を業とする問屋として発足
1887年 (明治20年)	食料品・缶詰の販売開始
1888年 (明治21年)	ビールの販売を開始
1894年 (明治27年)	桐印を商標登録
1908年 (明治41年)	K&Kを商標登録
1909年 (明治42年)	味の素の販売開始。以降、カルピス(大正8年)、 合成清酒(昭和元年)も同様に販売開始
1910年 (明治43年)	国分商報を発刊
1923年 (大正12年)	関東大震災により店舗を消失、被災後直ちに復興に着手。 生活必需品である醤油の供給に努力
1925年 (大正14年)	醤油を初めてリットル瓶詰で発売
1928年 (昭和3年)	横浜出張員詰所開設
1931年 (昭和6年)	第一ビル(旧・日本橋本社ビル)落成
1938年 (昭和13年)	大阪出張所開設
1945年 (昭和20年)	札幌出張所開設
1947年 (昭和22年)	現・国分グループ本社株式会社の基となる国分漬物株式会社を設立
1950年 (昭和25年)	合名会社国分商店と国分漬物株式会社とを合併、 株式会社国分商店となる
1957年 (昭和32年)	福岡連絡所開設
1961年 (昭和36年)	名古屋出張所開設
1962年 (昭和37年)	仙台出張所開設
1965年 (昭和40年)	コンピュータ(IBM1440)導入
1967年 (昭和42年)	広島出張所開設
1971年 (昭和46年)	株式会社国分商店から国分株式会社に社名変更 第1次長期経営計画スタート
1975年 (昭和50年)	本社ビル(現・日本橋本社ビル)完成
1978年 (昭和53年)	国分グローサーズチェーン(KGC)スタート
1981年 (昭和56年)	チルド食品の自社物流開始

1994年 (平成6年)	一括受注、一括配送の物流システムである 3ODシステムを構築
1995年 (平成7年)	全社に電子メール導入
1999年 (平成11年)	国分グループ共有の情報系システム「KOMPASS」稼働
2000年 (平成12年)	単体売上高1兆円を達成
2001年 (平成13年)	フルライン体制構築を目指し、菓子卸事業を開始
2002年 (平成14年)	創業290周年にあたり、国分の行動憲章・行動規範 である「平成の帳目」を制定。国分グループのコミュニ ケーションマークを制定
2005年 (平成17年)	資本金を35億円に増資
2006年 (平成18年)	国分グループの業務標準化を目的とした業務・会計系 システムKMSを導入
2007年 (平成19年)	食品・医薬品・化粧品・日用品事業に関する中間流通基盤の 強化に向け、医薬品卸の(株)大木、東邦薬品(株) と業務提携
2008年 (平成20年)	K&K商標登録100周年 水産加工食品分野の強化を目的に、水産物卸売業の 大都魚類(株)と業務提携
2010年 (平成22年)	中国での物流事業・卸事業を目的とした合弁会社三通 国分商貿(青島)有限公司を設立 双日(株)とベトナム食品流通分野で業務提携
2011年 (平成23年)	農産物分野の強化を目的に、国内最大手の青果物卸売 会社東京青果(株)と業務提携
2012年 (平成24年)	創業300周年を迎える 新ブランド「tabete」発売 埼玉県三郷市ならびに神奈川県藤沢市に大型三温度帯 汎用センターを開設
2013年 (平成25年)	食品専門分析機関の(株)キューサイ分析研究所へ出資 豊田通商(株)とフードサービスを中心とした食品流通 事業・貿易海外事業等で業務提携 イボウ三慧物流有限公司[中華人民共和国山東省]を子会社化 埼玉県三郷市にフードサービス対応汎用センターを開設
2014年 (平成26年)	ヨマ・ストラテジック・ホールディングス(ミャンマー)と ミャンマーの低温物流事業で提携 上海国分商貿有限公司(中華人民共和国上海市)を設立
2015年 (平成27年)	上海峰二食品有限公司[中華人民共和国上海市]を子会社化 三温度帯大型汎用センターとして、国分板橋総合センター、 国分茨城総合センター、国分仙台総合センターを開設 デリシャス・クック(株)[東京都中央区]が千葉県習志野市に 習志野工場を開設、製造開始
2016年 (平成28年)	7つのエリアカンパニー、2つのカテゴリカンパニー、および ヘッドクォーターカンパニーに、国内卸売業の組織を再編 ヘッドクォーターカンパニーの国分(株)は 国分グループ本社(株)に社名変更 第10次長期経営計画「 食 のマーケティングカンパニー」がスタート

2019年5月現在

事業所名	所在地	
国分グループ本社（株）	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4000（代表） FAX: 03-3271-6523
経営統括本部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	
経営企画部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4121 FAX: 03-3273-7305
人事総務部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4074 FAX: 03-3275-2729
経理財務部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4092 FAX: 03-3274-3057
情報システム部	〒136-0075 東京都江東区新砂1-6-35	TEL: 03-6779-4300 FAX: 03-6779-4088
品質管理部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4459 FAX: 03-3276-3174
物流統括部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4375 FAX: 03-3276-6416
マーケティング統括部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4178 FAX: 03-3279-5654
MD統括部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4251 FAX: 03-3271-1864
MD統括部 MD企画部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4251 FAX: 03-3271-1864
MD統括部 商品一部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4251 FAX: 03-3271-1864
MD統括部 商品二部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4261 FAX: 03-3275-0940
MD統括部 商品三部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4239 FAX: 03-3276-4320
広域統括部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4182 FAX: 03-3276-3155
低温フレッシュ統括部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-2-6	TEL: 03-3276-5420 FAX: 03-3276-5475
海外統括部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4146 FAX: 03-3275-1199
海外統括部 貿易事業部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4146 FAX: 03-3275-1199
海外統括部 中国事業部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4146 FAX: 03-3275-1199
海外統括部 アセアン事業部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4146 FAX: 03-3275-1199
卸統括部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	
ヘルスケア統括部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4121 FAX: 03-3273-7305
フードサービス事業部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-2-6	TEL: 03-3276-3450 FAX: 03-3276-3170
流通事業部	〒103-8241 東京都中央区日本橋1-1-1	TEL: 03-3276-4321 FAX: 03-3276-4319

国分発のセレクトショップ
ROJI 日本橋
<http://www.roji-nhb.jp/>



〒103-8241 東京都中央区日本橋 1-1-1 TEL : 03(3276)4162

ヨイロジ

第10次長期経営計画（2016～2020）キャッチコピー&ロゴ

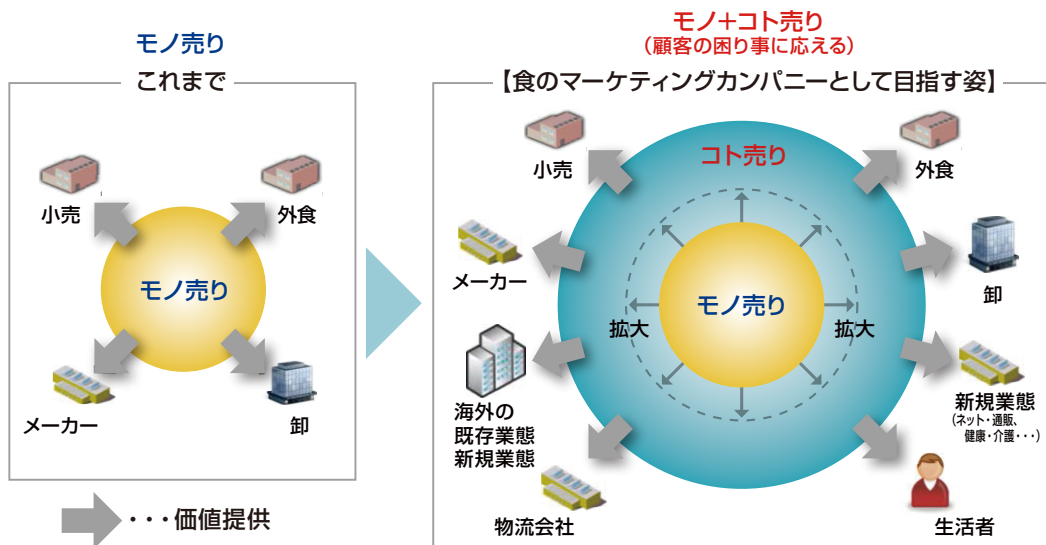
食のマーケティングカンパニー

第10次長期経営計画ビジョン（ありたい姿）

2016年よりスタートした第10次長期経営計画において、国分グループが目指す「ビジョン（ありたい姿）」は、『食のマーケティングカンパニー』として、顧客（食を扱うすべての事業者）の真のビジネスニーズに対して主体的に応え続け、顧客満足度No.1企業になる。『食のマーケティングカンパニー』とは、『食を扱うすべての事業者』を顧客として捉え、顧客が求める価値を創造し、顧客と強固な関係を築き、その見返り（金銭的な対価だけでなく、信用・感動・共感など）として顧客から価値を得る活動を実践できる企業です。『国分グループ』=『食のマーケティングカンパニー』の実現に向けて、新たな価値向上に努めてまいります。

第10次長期経営計画ビジョン（ありたい姿）

これまでの卸ビジネスは、「モノ売り」が中心でした。お取引先も日本国内がメインで、「メーカー・卸・小売/外食」といった食品流通に関わるプレーヤーが中心となっていました。これからは、「食のマーケティングカンパニー」として、食を扱うすべての事業者に対して、卸機能を提供する「コト売り」へとビジネスモデルを拡大させていきます。もちろん、「モノ売り」も「コト売り」の一要素であり、その拡大を通して、「モノ売り」も拡大させていくという考え方がベースとなります。マーケティングの起点にたつて、「コト売り」を拡大させることで、同質化競争からの脱却を図り、合わせて新たな市場・ビジネスの創造に取り組んでまいります。



顧客(食を扱うすべての事業者)と提供価値を組み合わせ、
新たなビジネスモデルを構築していきます。

顧客（食を扱うすべての事業者）

第10次長期経営計画では、「食を扱うすべての事業者」を顧客として捉えます。ここでいう顧客とは、個別の企業だけでなく、業態やエリアなどの観点も含んでいます。従来からのお取引先様との関係強化はもちろん、国分グループ全体で新たに、また更に注力すべき業態を明確化し、事業基盤の整備に取り組んでまいります。

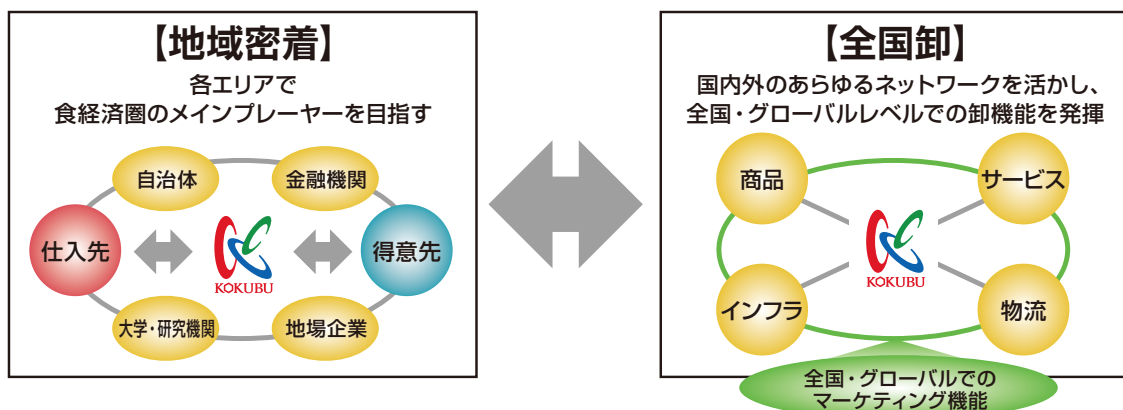
提供価値

「食のマーケティングカンパニー」になるためには、顧客が求める価値を創造・提供し続けていくことが必要不可欠だと考えています。第10次長期経営計画では、顧客のニーズにお応えするための機能や活動が、国分グループが提供すべき価値と位置づけ、その価値につながる「商品・サービス・物流」などの機能を開発・強化してまいります。顧客のニーズに合わせた最適な価値を提供することで顧客満足度No.1を目指してまいります。

エリアにおけるマーケティングカンパニーの確立(「地域密着 全国卸」)と
海外事業の「基幹」事業化を実現します。

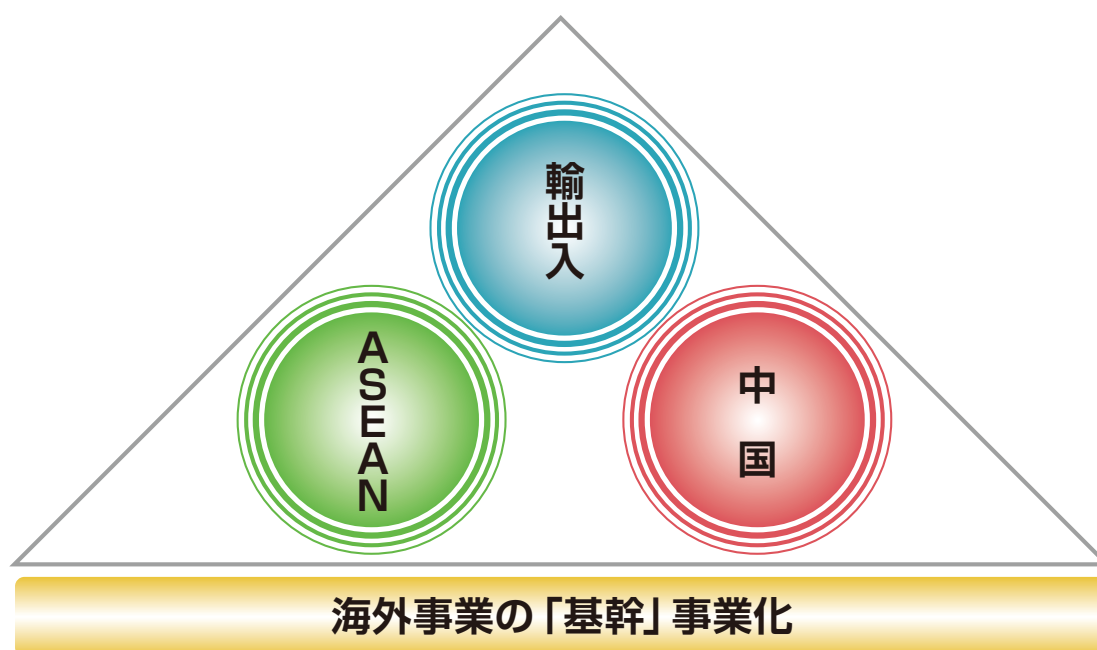
「地域密着 全国卸」へ

国分グループが第10次長期経営計画で目指す「地域密着 全国卸」とは、各エリアのカンパニーが地域・地方に根ざし、エリア毎の食経済圏を担うメインプレイヤーとなると同時に、エリア間の結びつきを強め、全国卸ならではの価値を提供できる体制です。全国画一的な対応ではなく、地域の食文化に根ざしたエリアマーケティングによって、すべてのお客様の真のニーズにお応えするとともに、従来以上に全国卸としての機能を発揮し、【地域密着 全国卸】といえば「国分」といわれる存在を目指してまいります。



海外事業の「基幹」事業化

縮小する国内マーケットに対する戦略として、海外事業をもう一つの「基幹」事業として確立させます。既存事業である「輸出入ビジネスの増強」と「中国事業の更なる拡大」、そして「アセアン地域での新規・深耕」を加えた、3本の柱を軸に、海外ビジネスにおける国分グループのプレゼンスを高めてまいります。

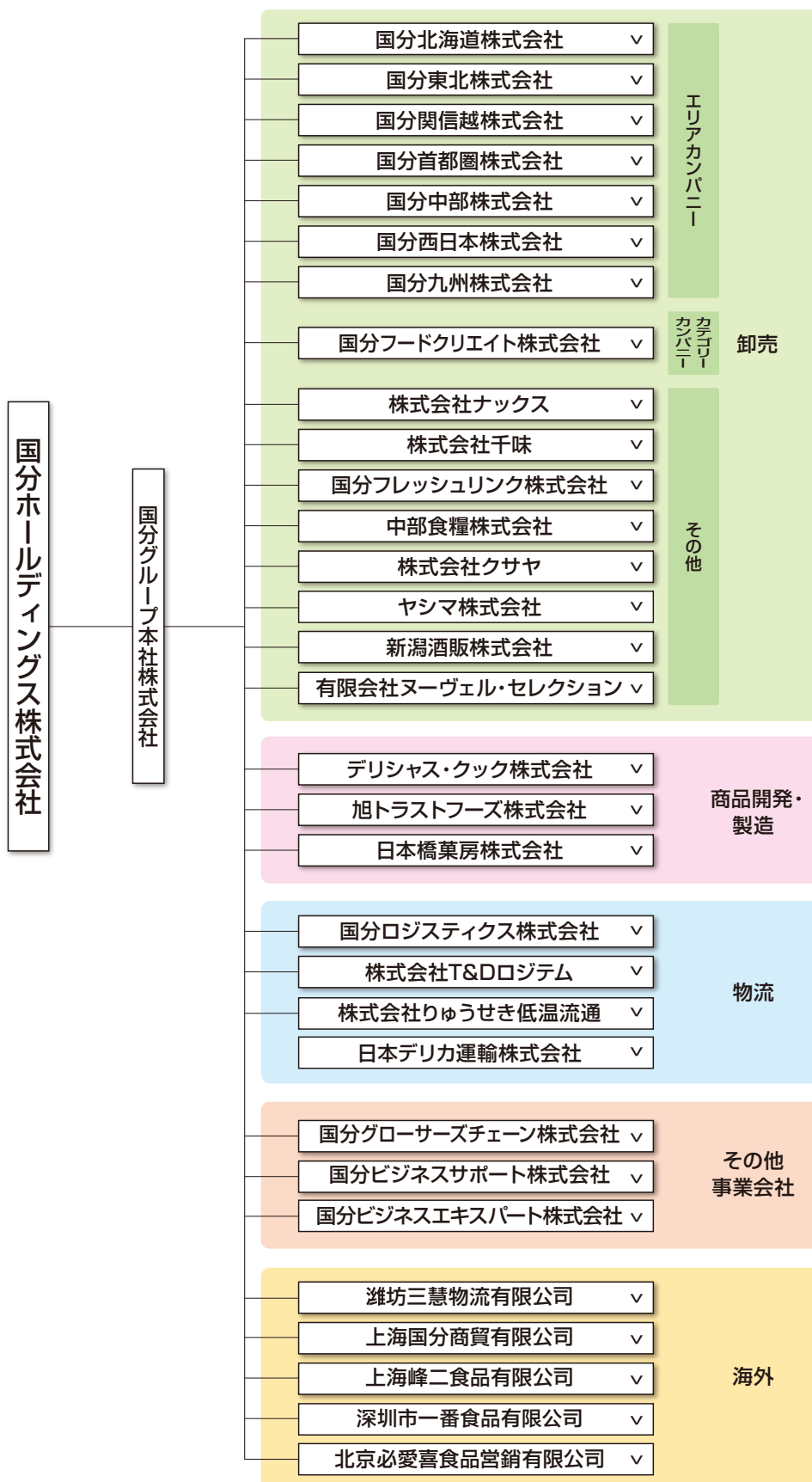


長期経営計画を推し進めるべく、
「総マーケティング人材化」を目指します。

「食のマーケティングカンパニー」実現の要は、社員一人ひとりです

第10次長期経営計画のビジョン実現に向けて、社員一人ひとりが市場（マーケット）と顧客に向き合い、顧客満足を高めるために活動する「総マーケティング人材化」を目指します。専門性が高く、自らPDCAを廻せるマーケティング人材を育成し、個々の能力を最大限に活かしてまいります。

2019年5月現在



※関連会社含む