



高品質・Everyday Low Price

『極めて謙虚で、極めて誠実、極めて勤勉』、私たちは、 2018年11月  
熱烈なオーケーファンにご損をさせないよう日々努力しています。

私たちは、ディスカウント・スーパーマーケットを運営する オーケー です。  
国道16号線を中心に113店を運営、2018年3月期の売上は 3,573億円、  
売上前年比 107.9%、経常利益 148億円、従業員 11,186人 (8時間換算)、  
非上場、2008年9月期以来、実質無借金です。

今期の業績 (32週10/28迄)は、熱烈なオーケーファンのお引き立てに、猛暑も  
加わって好調で、売上前年比 111.3%、客数前年比 111.1%です。  
熱烈なオーケーファンに、お取引先様の応援に、社員の努力に、感謝しています。

経営方針は、『高品質・Everyday Low Price』です。  
『万一、他店より高い商品がございましたら、値下げします』のポスターを掲げ、  
ナショナルブランド商品については、地域一番の安値を目指しています。  
生鮮食品については、  
高鮮度・美味しさ・高品質を先ず吟味し、その上で安さを訴求しています。

経営目標は、『借入無しで年率20%成長の達成』です。

食料品 (酒類を除く) については、オーケークラブ会員で、現金払いのお客様に、  
単品ごとに、本体価格×3/103 (3%相当額) を割引しております。

2015年10月、神奈川県寒川町に約3万坪の土地を取得、取り敢えず、敷地1.2万坪  
を使用して常温物流センター (建物高さ約4階建の自動倉庫) を建設、  
埼玉・千葉の物流センターと共に、2019年6月稼働予定です。  
冷蔵・冷凍・生鮮食品の物流も早期に改善します。  
出来る限りタッチ数を減らし、無駄の無い物流を構築します。

『オーケーがそばにあつて本当に良かったわ!』  
お客様に こう言っていただけのようにになりたい。創業時の思いでございました。  
オーケークラブの会員は約444万人、もっと大勢のお客様に喜んでいただきたい。  
本年の出店は10店、お客様も お待ちですから、更に出店速度を速めたいと存じます。

オーケーは、創業時から店舗用不動産は出来れば所有、と考え、経営してきました。  
自社保有の場合、初期投資額が大きくなり、出店スピードは賃借に比べ遅くなります。  
お陰様で、自社保有店舗は大型店の ほぼ全てを含む25店、及び寒川の物流C.で、  
本年、創業60周年を迎え、償却済み物件も増え、生き残りをかけた競争に耐えられる  
体力がついてきたと存じます。積極的に、負けないように、店ごとに努力して参ります。  
どうぞ、ご指導・お引き立てを賜りますよう 宜しくお願い申し上げます。

オーケー株式会社 代表取締役会長 飯田 勸 代表取締役社長 二宮 涼太郎

成長のための人材を求めています。

物流・ネット販売 及びバイヤーのスペシャリスト、  
並びに 店長の候補者を募集しています。  
人柄の良い方で、能力重視、経験不問。年俸は600万円～ 1,200万円、優遇します。

数値責任者には、四半期毎に業績により 通常の賞与に加え、特別賞与を支給しています。  
(上限は年俸の20%) 1回50万円位の方、結構います。

第二新卒の方も募集中!  
将来の店長 又はバイヤー候補。  
キャリアパスでは最短28歳で店長就任、店長の年俸は600万円～ です。

【雇用形態】 正社員 【勤務地】 みなとみらい本社・寒川物流センター・各店舗 (職種により異なります)  
【待遇】 当社規定に準じます。  
【応募方法】 履歴書 (写真添付・希望部門を明記) と職務経歴書を人事総務部宛にご郵送ください。  
人事総務部 TEL045-263-6407 担当; 今吉・園田・康永



(写真は 2018年9月撮影)



新用賀DC (自社物件)

オーケーに土地を売って下さい。

郊外立地の場合、2,000㎡以上  
都内立地の場合、660㎡以上

お客様が来やすい土地なら、  
住居専用地区以外、  
どこよりも高く買います。  
商店街には原則として出店しません。

売るのが駄目なら、貸して下さい。

オーケーは1982年以降に開店した店舗で  
閉店した店舗は ありません。また、賃料の  
値下げを お願いした事例もありません。  
(例外は居抜き物件1件、建物老朽化で閉店)

立地開発部 TEL045-263-6783 担当; 佐藤・君塚



オーケー株式会社

〒220-8755 神奈川県横浜市西区 みなとみらい6-3-6 オーケーみなとみらいビル  
https://ok-corporation.jp/