MORE!

もっと地域のお客様のために

タイヨー
まごころを食卓へ

店舗一覧

1 神栖店	〒314-0144	茨城県神栖市大野原2-31-31	TEL. 0299-92-0219	FAX. 0299-92-6524
2 ビッグハウス鹿嶋店	〒314-0031	茨城県鹿嶋市宮中353	TEL. 0299-82-6511	FAX. 0299-83-6534
3 波崎店	〒314-0400	茨城県神栖市波崎7384-1	TEL. 0479-44-2761	FAX. 0479-44-5177
4 東庄店	〒289-0601	千葉県香取郡東庄町笹川い5449-12	TEL. 0478-86-3811	FAX. 0478-86-3874
5 成田店	〒286-0021	千葉県成田市土屋1412	TEL. 0476-24-0501	FAX. 0476-22-2830
6 サンポートかしま店	〒314-0034	茨城県鹿嶋市鉢形1526-3	TEL. 0299-83-1821	FAX. 0299-83-6535
7 酒々井店	〒285-0905	千葉県印旛郡酒々井町上岩橋字大鷲111-1	TEL. 043-496-2411	FAX. 043-496-6519
8 江戸崎店	〒300-0500	茨城県稲敷市江戸崎甲3555	TEL. 029-892-1871	FAX. 029-892-1868
9 竜ヶ崎店	〒301-0005	茨城県龍ケ崎市川原代町5588-4	TEL. 0297-64-0721	FAX. 0297-64-0715
10 石岡店	〒315-0013	茨城県石岡市府中2-8-10	TEL. 0299-24-3302	FAX. 0299-24-3314
11 土浦店	〒300-0052	茨城県土浦市東真鍋町4-1	TEL. 029-822-9571	FAX. 029-822-9525
12 ikiiki mini店	〒136-0076	東京都江東区南砂2-6-3 サンライズ東陽ビル1F	TEL. 03-5606-7651	FAX. 03-5606-7671
13 シロイマート店	〒270-1431	千葉県白井市根73-3	TEL. 047-492-4851	FAX. 047-492-4854
14 千葉店	〒264-0035	千葉県千葉市若葉区東寺山町777-9	TEL. 043-284-7181	FAX. 043-284-7150
15 ベストリカー鹿島店	〒314-0031	茨城県鹿嶋市宮中字東山253	TEL. 0299-84-0821	FAX. 0299-84-0820
16 知手店	〒314-0115	茨城県神栖市知手3420-57	TEL. 0299-96-8071	FAX. 0299-96-8072
17 佐原店	〒287-0005	千葉県香取市佐原ホ1236-1	TEL. 0478-54-2481	FAX. 0478-54-2447
18 佐倉店	〒285-0863	千葉県佐倉市臼井字寺前676-1	TEL. 043-463-5270	FAX. 043-463-5272
19 牛堀店	〒311-2436	茨城県潮来市永山777	TEL. 0299-80-3611	FAX. 0299-80-3613
20 ビッグハウス旭店	〒289-2504	千葉県旭市ニ6017-1	TEL. 0479-60-2015	FAX. 0479-60-2017
21 ベストリカー神栖店	〒314-0144	茨城県神栖市大野原3-1-35	TEL. 0299-91-1681	FAX. 0299-91-1682
22 ビッグハウス横芝店	〒289-1733	千葉県山武郡横芝光町栗山4569-1	TEL. 0479-80-1871	FAX. 0479-80-1872
23 阿見店	〒300-0331	茨城県稲敷郡阿見町大字阿見2958-2	TEL. 029-840-2801	FAX. 029-888-2515
24 ビッグハウス東金店	〒283-0065	千葉県東金市押堀685	TEL. 0475-50-7066	FAX. 0475-50-7067
25 美野里店	〒319-0106	茨城県小美玉市堅倉871-1	TEL. 0299-36-7878	FAX. 0299-36-7886
26 八街店	〒289-1111	千葉県八街市大木670-130	TEL. 043-440-8151	FAX. 043-440-8153
27 ビッグハウス茂原店	〒297-0032	千葉県茂原市東茂原16-3	TEL. 0475-27-8777	FAX. 0475-27-1551
28 ビッグハウス印西店	〒270-1352	千葉県印西市大塚3-5	TEL. 0476-36-7771	FAX. 0476-36-7772
29 ベストリカー土浦北店	〒300-0051	茨城県土浦市真鍋4-2277-2	TEL. 029-869-9671	FAX. 029-869-9672
30 銚子店	〒288-0045	千葉県銚子市三軒町2-1	TEL. 0479-21-3516	FAX. 0479-21-3517
31 ビッグハウス鉾田店	〒311-1423	茨城県鉾田市滝浜482ー1	TEL. 0291-32-8811	FAX. 0291-32-8821
32 ビッグハウス桜の郷店	〒311-3117	茨城県東茨城郡茨城町桜の郷3344ー2	TEL. 029-246-6161	FAX. 029-246-6162
33 フーデリア店	〒314-0343	茨城県神栖市土合本町4-9809-344	TEL. 0479-48-1013	FAX. 0479-26-4431
34 八千代店	〒276-0046	千葉県八千代市大和田新田72-2	TEL. 047-489-5511	FAX. 047-489-5512
35 学園の森店	〒305-0816	茨城県つくば市学園の森2-14-3	TEL. 029-896-7881	FAX. 029-896-7882
36 藤代店	〒300-1514	茨城県取手市宮和田関740-3	TEL. 0297-63-4351	FAX. 0297-63-4350
37 ビッグハウスみどりの店	〒305-0881	茨城県つくば市みどりの2-39-1	TEL. 029-886-7211	FAX. 029-886-7210
38 イキイキ生鮮市場店	〒136-0076	東京都江東区南砂2-6-11ファミル東陽町1F	TEL. 03-6659-7921	FAX. 03-6659-7925
39 ビッグハウス佐倉寺崎店	〒285-0819	千葉県佐倉市寺崎北5-1-1	TEL. 043-312-3591	FAX. 043-312-3595
40 オークビレッジ店	〒314-0144	茨城県神栖市大野原4-8-71-5	TEL. 0299-94-8833	FAX. 0299-94-8899
41 ビッグハウス取手戸頭店	〒302-0034	茨城県取手市戸頭8-1-1	TEL. 0297-84-1122	FAX. 0297-84-1184
42 ひたち野牛久店	〒300-1207	茨城県牛久市ひたち野東5-21-1	TEL. 029-875-3385	FAX. 029-875-3386

お問い合わせ

本部(代表)
〒314-0144 茨城県神栖市大野原4-7-1
鹿島セントラルビル6F
TEL.0299-92-6481(代表) FAX.0299-92-6483
生鮮本部
〒314-0144 茨城県神栖市大野原3-1-7
TEL.0299-92-6418 FAX.0299-92-9836

URL
https://www.super-taiyo.com/

交通機関

- 東京駅より高速バス「鹿島神宮駅」行き乗車(約1時間半)「鹿島セントラルホテル」下車、徒歩1分
- 東関東自動車道「潮来IC」より約20分(銚子方面旧水郷有料道路経由国道124号線沿い)
- JR成田線小見川駅よりタクシーで約10分
- JR鹿島線鹿島神宮駅より、バス30分

タイヨーの強み

タイヨー

1 安心を約束する優良経営

タイヨーのこだわりである「安全で質のよい品物を調達し、できるだけ安く販売する」というビジネスモデルを維持するためには、それを支える健全な経営基盤が必要不可欠だと考えます。そこでタイヨーは、「ローコスト・オペレーション・システム」の導入によって、高品質ながら無駄のない店舗運営を実現。お客様の生活に直結する事業を行う責任ある企業として、創業以来の無借金経営という安定した財務内容のもと、安全・安心な商品の提供に努めています。

2 独自開拓の産地直送ルート

新鮮で安全な商品を提供するために、バイヤー自らが国内外のあらゆる産地まで足を運び、独自の流通ルートを開拓しています。たとえば牛肉は、まだ輸入が自由化される以前から、オーストラリアに牧場を持つ企業といち早く提携。鮮魚は地元銚子のとれたての魚を中心に、豊洲中央卸売市場や全国各地の漁場から直接買い付け。青果においても地元で収穫されるものは畑から直接店舗へ配送を行い、地域外の青果は北海道から九州まで幅広いルートを使って旬にあわせた最良の品物を調達します。

3 まごころの人材育成

タイヨーでは、社員を企業の財産である“人財”と考え、その育成に大きな力を注いでいます。充実した研修制度により、全社員にワンランク上の接客サービスを身につけさせています。また、キャリアステップを体系化することで、モチベーションが高く自律性に富んだ社員を育てる仕組みを確立。一人一人に大きな裁量を与え、お客様の細かなニーズにも柔軟に応えることのできる環境を築き上げています。若手にも積極的に活躍の場を与え、活気あふれる企業づくりを通じて地域社会の発展に貢献していきます。

ローコスト・オペレーション・システム

高回転マーチャンダイジング

蓄積されたノウハウと的確な市場分析により、最適なタイミングで最適な数量の商品の調達を行っています。

情報・設備のシステム化

受発注業務や在庫管理は電子化し、最小限の人員でスピーディに運用できる体制を整えています。

物流システムの改善

産地、輸送手段、運送会社などについて定期的に見直しをかけ、常に物流コストの最適化に努めています。

合理的な作業方法

商品陳列や魚の切り身加工など販売現場での従業員の作業についても、合理的手法を追求し、継承・実践しています。

効率的な売り場レイアウト

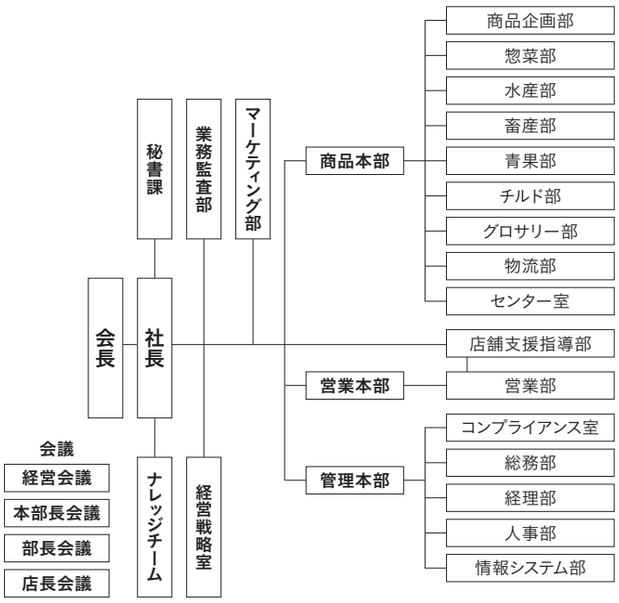
限りある売り場スペースを最大限に活かしながら欲しい商品がすぐに見つかるレイアウトを常に研究し、実践しています。

会社概要

名称	株式会社 タイヨー
創業	1966年4月（昭和41年）
設立	1972年4月（昭和47年）
資本金	3,438万円
自己資本	254億円
代表者	代表取締役社長 森田剛
従業員数	3,565名（パート含む、8H換算）社員平均年齢40.3歳
事業内容	生鮮・一般食品を中心とするスーパーマーケットチェーンの経営
	タイヨー・ビッグハウス・ベストリカーの各事業店舗を経営
事業所本部	〒314-0144 茨城県神栖市大野原4-7-1
	鹿島セントラルビル6F
売上高	1,426億円（2024年9月実績）

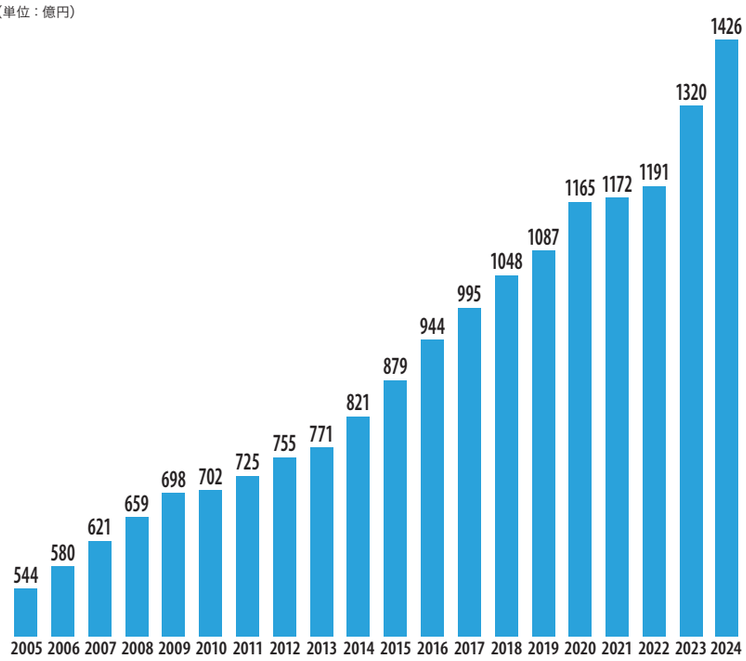
組織図

令和6年10月1日現在



年間売上高の推移

（単位：億円）



沿革

1966.4 —— 神栖町（現：神栖市）で創業、神栖店開店
1972.4 —— 株式会社タイヨー設立
1973.11 —— 鹿島店開店
1976.11 —— 波崎店開店
1977.8 —— CGCジャパンに加盟
1978.12 —— 東庄店開店
1980.12 —— 成田店開店
1981.9 —— サンポートかしま店開店
1982.4 —— トータル社員処遇制度導入
1982.11 —— 売上高100億円を突破
1984.1 —— 酒々井店開店
1985.1 —— 江戸崎店開店
1986.8 —— 竜ヶ崎店開店
1987.1 —— 売上高200億円を突破
1987.10 —— 石岡店開店
1989.5 —— 土浦店開店
1990.10 —— 東陽町店開店
1990.11 —— 売上高300億円を突破
1992.3 —— 白井（シロイマート）店開店
1994.4 —— 千葉店開店
1994.10 —— ベストリカー鹿島店開店
1994.10 —— 知手店開店
1996.5 —— 佐原店開店
1998.5 —— 売上高400億円を突破
1998.11 —— 佐倉店開店
2000.11 —— ビッグハウス旭店開店
2000.12 —— 牛掘店開店
2001.8 —— ベストリカー神栖店開店
2001.12 —— フラワーマーケット「HANA」開店
2003.1 —— 売上高500億円を突破
2003.12 —— ビッグハウス鹿嶋店開店（旧鹿島店）
2005.2 —— ビッグハウス横芝店開店
2005.12 —— 阿見店開店
2006.11 —— ビッグハウス東金店開店
2007.4 —— 売上高600億円を突破
2008.2 —— 美野里店開店
2009.4 —— 八街店開店
2009.12 —— ビッグハウス茂原店開店
2010.9 —— 売上高700億円を突破
2011.11 —— ビッグハウス印西店開店
2012.9 —— ベストリカー土浦北店開店
2013.5 —— 銚子店開店
2014.3 —— ビッグハウス鉾田店開店
2014.5 —— 売上高800億円を突破
2015.4 —— ビッグハウス桜の郷店開店
2015.10 —— フーデリア店開店
2016.1 —— 売上高900億円を突破
2016.1 —— 八千代店開店
2017.5 —— 学園の森店開店
2017.11 —— 売上高1000億円を突破
2018.1 —— 藤代店開店
2019.4 —— ビッグハウスみどりの店開店
2019.12 —— 売上高1100億円を突破
2020.4 —— イキイキ生鮮市場店開店
2020.11 —— ikiiki mini 店開店（旧東陽町店）
2021.6 —— ビッグハウス佐倉寺崎店開店
2022.10 —— オークビレッジ店開店
2022.11 —— 売上高1200億円を突破
2022.12 —— ビッグハウス取手戸頭店開店
2023.8 —— 売上高1300億円を突破
2023.10 —— ひたち野牛久店開店
2024.6 —— 売上高1400億円を突破

タイヨーの事業

明るい食卓のために。多様な店舗事業を展開。

地域密着型スーパーマーケット スーパータイヨー

地域の人々に親しまれる店舗づくりを実践する

スーパータイヨーは、1966年に創業。茨城県鹿嶋地区の「神栖店」を第一号としてオープン以来、「地域の人々に喜ばれるスーパーマーケットになろう」と、茨城千葉を拠点にスーパーマーケットチェーンを展開してきました。特に、地域密着型の店舗運営で、地域の人々に親しまれる店作りを目指し、近隣商圏のニーズに合わせた生鮮三品（青果、鮮魚、食肉）を主体とした日用必需品の品揃えの豊富さには定評があります。しかも、同じ品ならどこよりも安いという姿勢を徹底。スーパータイヨーの生鮮三品は、新鮮で豊富、そして他に類を見ない安さで、お客様に強く支持され、地域での一番店の地位を築いています。

店内には茨城県産・千葉県産など産地直送の商品がところ狭しと並べられています。地元の採れたて野菜をはじめ、房総ポークや常陸牛、地元銚子市場からの季節ごとの豊富な鮮魚など、地場の商品を大切にする姿勢が、地域の人々に愛されている大きな要因となっています。

スーパータイヨーの基本は、より良いものをより安く提供すること。そのために、産地直送品の独自のマーチャンダイジング、独自の流通ルートを開発し、安全で新鮮な美味しい生鮮食品をお客様にお届けする努力を続けているのです。

フレッシュ&ディスカウント Big House

ニーズをいち早く取り入れた価値ある商品とサービス

究極のローコスト・マーチャンダイジングを目指すために、岩手県盛岡にある「Big House」本部から茨城千葉県内の営業権を取得し、その経営ノウハウを取り入れてスタートしたのが、ボリュームディスカウント「Big House」です。2001年に「旭店」をオープン。その後、吸収したノウハウにスーパータイヨーの持つ独自のノウハウや地域特性などを取り入れながら、店舗運営の改善を重ねてきました。

ボリュームディスカウントとしての良さを活かしながらも、「フレッシュ&ディスカウント、そしてフレンドリーなサービス」をコンセプトに店舗展開を行い、2004年に「鹿嶋店」、2005年に「横芝店」、2006年に「東金店」、2009年に「茂原店」、2011年に「印西店」、2014年に「鉾田店」、2015年に「桜の郷店」、2019年に「みどりの店」、2021年に「佐倉寺崎店」、2022年に「取手戸頭店」をオープンさせました。商品の鮮度はもとより、そこで働く従業員の動きや制服一つに関しても“フレッシュ”感があること。そして、お客様の要望には何でも応え、接客面でも期待の一歩先をゆく“フレンドリーなサービス”を心がける。こうしたコンセプトが評価され、「Big House」はタイヨーの中でも売上・利益NO.1となる事業にまで成長しています。

酒類飲料専門店 ベストリカー

既存店との相乗効果を活かし独自性を発揮

規制緩和の流れの中で始まった酒類販売の自由化を好機ととらえ、タイヨーでは1994年に、酒類・飲料の専門店として「ベストリカー鹿島店」「ベストリカー知手店」の2店舗をスタートさせました。現在、「ベストリカー」単独店として3店舗を展開。合同チラシ広告を継続して展開するなど、タイヨーの経営するお酒の専門店として知名度も高まり、大きな支持を集めています。今後もスーパータイヨーで培った販売ノウハウを取り入れ、スーパーマーケットとの相乗効果を活かした販売戦略を積極的に展開し、その独自性を発揮していきたいと考えています。

Top Message

当社は1966年に創業、1972年に株式会社タイヨーを設立し、茨城県鹿嶋地区で営業開始してから約50年の月日が経ちます。創業・設立当初から「地域の人々に喜ばれるスーパーマーケットになろう」をモットーに、お客様によりよい商品をより安く提供できるように努力し、知恵を絞り、実績を積み重ねてきました。その結果鮮度の良い商品を驚異的な安さで販売し、圧倒的な支持を得てきました。

時代は低成長下にありますが、タイヨーは、今こそ底力が発揮でき、大きな飛躍が期待できる時だと考えています。より多くの人に、タイヨーがあってほんとうによかったと思っていただけるように、タイヨーの輪を広げていきたいと考えています。これまでの成長実績を糧に「まごころを食卓へ」お届けするという基本理念のもと、スーパータイヨー・ビッグハウス・ベストリカーの3業態に一層の磨きをかけてまいります。

タイヨーでは企業が成長する上での最も大きな要素は、優れた人材と考えています。そのため創業以来、“人材”を“人財”と考え、社員の能力開発のための環境整備に努めてきました。どんな小さな提案でも、どんどんチャレンジしてもらっています。新たな商品の流通経路の開拓には経験や知識が必要ですが、若い創造性も大きな戦力と考えています。独自の仕入れルートの確立、ロスのない管理システム、消費者側に立った生活感性の向上、自己満足でない判断力、幅広い情報の収集など、個性ある社員一人一人が幅広い能力を身に付け、仕事に生かしてほしいと思います。

今日の厳しい経済環境下の中で、企業として競争に打ち勝っていくためには、常に「顧客志向」「顧客満足」といったことを第一とし、タイヨーとしてはそのためには何をやっていかなければならないのかを、全社員が一丸となって考え、実践していくことが大事です。

今後ともタイヨーは地域のお客様に喜ばれる店づくりを目指し、一層の努力を続けてまいります。一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社タイヨー 代表取締役社長
森田 剛

ここで当社のことを少しでも理解いただけるように、タイヨーの経営信条と経営方針を紹介させていただきます。

経営信条

1. **真心をこめて毎日の仕事にあたり、地域の人々のより豊かな生活創造に努力しよう。**
2. **自己の持てる能力を充分に生かし、仕事に誇りと生きがいを感じる環境をつくろう。**
3. **顧客、仕入先その他あらゆる人々へ感謝することを、常に心がけよう。**
4. **地域社会や社員一人ひとりの繁栄と幸福のために、適正な利潤を確保し、着実な企業成長を図ろう。**

経営方針

1. **近隣商圏のニーズに合わせ、日用必需品の品揃えを豊富にし、同じ品ならどこよりも安いという姿勢を徹底する。**
2. **近代的な正しい技術を積極的に導入し、ローコスト・マーチャンダイジング・システムの確立により、顧客の利益を守ることに努力する。**
3. **地域社会に密着した地域の人々に喜ばれる店づくりにより、その地域での一番店を目指す。**
4. **個人の目標と会社の目標との統合をはかり、お互いの信頼の上にたった職場づくりと、商業活動を通じ社会へ貢献する。**