

彩の国 企業探訪

昭和42年 創業

本店 jump ジャンプ TEL 03-3337-9550

株式会社 ジャンプ

株式会社ジャンプは、1967年に創業した食肉販売専門店で、「jump」「フレンズ」「肉匠かみむら」の3ブランドで関東圏を中心に37店舗を展開している。創業以来、「食肉を通して食文化の向上に少しでもお役に立ちたい」を経営方針に掲げて、多店舗戦略を軸に業容拡大を続けている。3年後の2027年7月には創業60年を迎えるが、さらなる“飛躍”に向けて経営強化を進めている。

三男の学費を稼ぐため兄弟で起業

株式会社ジャンプは関東圏を中心に岐阜、石川を含めて一都七県で「ジャンプ」など精肉店37店舗を展開している。精肉店としてはユニークな屋号だが、名前の由来は漫画雑誌「週刊少年ジャンプ」に由来する。ジャンプは日本語で“飛躍”を意味するが、雑誌の読者層の若い人たちと一緒に成長して大きくなりたいという願いから上村機八郎社長が1992年4月、初代の屋号「カミムラ」から変更を決めた。

同社の起業経緯もユニークだ。上村社長には2人の弟がいたが、ジャンプは機八郎氏を筆頭に1967年7月、兄弟3人で立ち上げた。そのきっ

かけは三男、上村泰次氏（故人）の大学進学だった。三男は当時、法政大学付属の夜間高校に通っていたが、学校では生徒会長を務めるなど人望が厚く、高校の先生から“おまえはそのまま昼間の大学へ行け”と勧められた。長男（社長・機八郎氏）、次男（上村良介氏）は大学には進学しなかったが、可愛い弟が恩師から大学進学を勧められたことで、「それじゃあ、兄弟協力して学費を稼ぐために何か商売でもやろうか」ということで話がまとまったが、問題は何をして稼ぐかであった。

上村社長は早速、商売をしていた叔母に相談を持ち掛けた。すると叔母から出された提案は意外にも精肉店の経営であった。叔母は練馬区内で美容院を経営していたが、他にも数軒店舗を貸し出していた。その1つに精肉店があったが、ある時、店の経営が不振に陥り廃業し空き店舗になっていた。上村社長が叔母に相談をしたタイミングと重なっていたため、「じゃあ、おまえ、精肉店をやってみろ」と進言され、閉店になった精肉店を居抜きで引き継いだ。それが事業のそもそもの始まりである。

長男、機八郎氏が社長、次男、良介氏と三男、泰次氏が専務取締役の3人で練馬区大泉学園に同社前身の「有限会社カミムラ」を創業した。機八郎社長は弱冠26歳であった。



創業当時のジャンプ1号店（肉のカミムラ大泉店）

食肉業界の経験なく事業をスタート

叔母のアドバイスに従い精肉店の経営に乗り出すことになったが、大学生となった三男は学業優先で、店の経営は長男、次男が切り盛りすることになった。ところが、2人とも食肉業界の経験は全くなかった。上村社長は学校卒業後、大手乳業メーカーに就職し、名古屋で飲料販売を経験した後、瀬戸物販売店に転職。瀬戸物の見本を担いで飲食店や旅館に売り歩くという職歴や豆腐屋で働いたこともあった。

そのため「業界は違って小売業の経験があるから何とかやっていけるだろう」と楽観的な見通しで商売に臨もうとしていた。しかし、その考えは一瞬にして打ち砕かれた。というのも兄弟は精肉店の経営に必要な最低限の知識や情報を持ち合わせていなかったからだ。当時、まだ牛肉は貴重品で豚肉、鶏肉が中心であったが、商品である食肉をどこからどうやって仕入れるのか知らず、仕入れた肉を加工して店頭で並べる術も分からなかった。

例えば、豚肉なら1頭の豚を中心部から裁断して内臓を全部取り出したものが店に運ばれるが、肉の部位も分からず、骨を取ったり脂を抜いたりする手順も全く知らなかった。当時、肉を切るスライサーと呼ばれる機械はあったが、手で肉を切る作業も多く、業界の作法が分からず2人は躊躇してしまった。業界経験のない上村兄弟に叔母は、急遽、知合いの精肉店に頼んで10日間ほど、肉の解体作業を学ぶ“研修”をさせた。ところが研修と言っても、肉にはほとんど触らせてもらえず、作業する姿を後ろから見て、見よう見真似で加工方法を覚えるというもので、正に“ぶっつけ本番”で精肉業界に飛び込んだのだ。

開店してしばらくは悪戦苦闘の日々が続いた。素人が朝から晩まで肉を加工するため、コツも分からず経験者の何倍も時間を要した。やっとの思いで加工した肉を店頭で並べても最初は思うように売れず、売れ残った肉をそのまま捨てるなど、「今ではとても考えられないような経験をさせてもらいました」と上村社長は回顧する。



20代の上村社長

多店舗展開で収益拡大を目指す

昭和40年代の初頭、精肉店の多くは全国どこでも商店街や住宅街に店舗を構えた家族経営が主流であった。ジャンプも大泉学園にある東映東京撮影所近くの住宅街一角に店を構えていた。何とか商売が回り始めて精肉店らしくなってきたものの、上村社長は将来に対して漠然とした不安を抱いていた。三男の学費を稼ぐため、勢いよく兄弟3人で商売を始めたものの、店を大きくして売上を増やしていかなければ、自分たちがこの先も安定して給料を貰えなくなるのではないかと上村社長は考え始めるようになった。

逆に「何歳になっても給料が貰える規模の会社にすれば、ちゃんとした収入が得られるんじゃないか」と、手前勝手にも思える考えを浮かべるが、その考えが経営者としての才覚を発揮させようとしていた。やがてそのきっかけが訪れた。下北沢にある精肉店「三河屋」の店主から、同業の経営者が集まる会があるのだが、よかったら仲間に入らないかと誘われたのだ。会の名前はプラネットクラブ、30人ほどの会員が参加していた。

将来に不安を感じていた上村社長は、店主の誘いに応じて会合に参加してみることにした。会合ではコンサルタントが精肉の販売方法について指導していた。その人物は精肉店が店内で肉を加工して商品にするまでに必要な時間を示し、その分の経費を収益として稼ぐためには、肉の売価を高くしなければ商売が成立しないと説明。この現状



豚肉のスライス作業

では、生産性は上がらないと指摘した。そして解決策として提示したのが、加工は外部業者に委託し、肉を販売することだけに集中して売上を伸ばすという手法であった。100 円売って 30 円儲けるよりも、100 円売って儲けが 20 円でも、その倍売ればいいじゃないかというコンサルタントの熱弁に上村社長は多店舗展開への決意を固める。

追い風も吹いていた。日本は経済成長に伴い、国民の所得も増え続け消費が旺盛になっていた。食生活も変わり、日本人が肉を食べる機会は確実に増えていた。多店舗展開の考えは時代のニーズにマッチし、上村社長は増える肉の消費に対して、肉を安く売れば、ライバル店よりもお客さんに来てもらえるのではないかと考えた。そのためにも多店舗展開は必須であった。



肉匠かみむら店舗風景

もう 1 つ、多店舗展開をする理由として、上村社長独自の従業員への配慮があった。「働いている人の立場からすると、このお店に入ったけれども、店舗が増えていかないし、このまま同じところでずっといるのかなと考える。そういう気持ちを振り払うには店舗展開しかない」と説明する。有言実行策として 2000 年代以降、ジャンプは新規店の出店を加速させている。店舗数の増加に伴い売上も右肩上がり伸びていったが、そうしたジャンプの経営に対して、食肉団体は「アイツは自分だけ儲ければいいんじゃないか」と目を付けられた時期もあったという。

お客さまを大切にすることが重要

現在、ジャンプは 3 種類のブランドで精肉店を展開している。メインブランドの「ジャンプ」のほかに、ディスカウント販売手法を採用した「フレンズ」、大手 GMS のイオンを中心に大型商業施設に展開する「肉匠かみむら」で、店舗数は全 37 店舗、すべてが直営店舗である。従業員は 120 人に増え、売上は順調に拡大を続けている。

「肉匠かみむら」では、豚肉などは茨城県の生産者から直接、特別な銘柄豚をメインに取り寄せて販売するなど、一部、価格帯の高い商品を揃えているが、それ以外はジャンプ、フレンズと品揃えは同じにしている。

同社は今後も拡大戦略を推進する考えだが、そのためには幾つかの課題をクリアしなければならない。1 つがセントラルキッチンの新設だ。店舗が増え続ける中で、従来通り、店舗ごとに精肉を加工していたのではどうしても効率が落ちる。生産性と効率性を高めるためにはセントラルキッチンの設置が急務となっている。都内周辺に拠点を設けて近隣店舗に精肉を配達することで、一店舗あたりの従業員数を減らしたい。すでに社内では検討が続けられており、今後 1 年以内には結論を導き出すという。

課題の 2 つ目が人材教育の拡充だ。今後さらに成長、拡大していくためには、社員教育が重要だと上村社長は指摘する。業務拡大は容易でも拡大



現場と社内で行われる社員研修風景

に見合った会社になっているのかを問題とし、「競争に勝ち抜くためには品質はもちろん、基本に立ち返って、お客さまを大切にすることが重要。社員にはそうした気持ちを浸透させていきたい」と話す。社員教育が順調に進めば、同社はさらなる出店加速を予定しており、2023年5月期の売上高82億円を当面は200億円くらいまでには引き上げたい考えを持つ。

とはいえこの間、全てが順風満帆ではなかった。2000年代前半にはBSE（牛海綿状脳症）が国内でも発生し、売上が落ち込んだ時期は耐え忍んだ。

最近では新型コロナウイルスが経営を直撃した。新たな経営の柱として2016年に外食産業に進出、肉料理専門の飲食店の経営に乗り出したが、新型コロナウイルスの影響を受けて業績が低迷し撤退を余儀なくされた。上村社長は「見事に失敗した」と反省を踏まえながら話す一方で、すでにその先

を見据えている。失敗の経験を活かして再チャレンジの機会を模索している。ターゲットは焼肉店だ。焼肉業界は歴史も長く、多店舗展開する健全経営の企業も少なくない。どのタイミングで事業に乗り出すのか注目を集めている。

近づいている事業承継のタイミング

第一線で60年近く陣頭指揮を執ってきた上村社長も今年82歳になる。当面は引き続き指揮を執る考えだが、事業承継の時期は近づいている様だ。後継候補は上村社長の次男で現在、取締役副社長を務める上村直人氏。直人氏はイトーヨーカ堂で小売業の経験を積んできた経歴の持ち主だ。「大きな会社で苦勞をした経験があり、私よりはいいと思う。後継の条件も揃っており、そろそろ良いかと思います」と上村社長は頬を緩めます。

企業概要

株式会社ジャンプ

<https://www.jumpmeat.co.jp/index.html>

■代表取締役社長：上村機八郎

創 業：1967年7月

事業内容：精肉加工及び食肉の小売並びに食品の販売、惣菜店の経営

本 部：東京都練馬区大泉学園 6-13-22

電話番号：03-3978-2468

取 引 店：朝霞支店



上村社長