

# 株式会社黒崎鮮魚

富山県富山市

<https://kurosakiya.jp/>



## 店舗概要

創業年	1950年(昭和25年)
売場面積	144.0㎡(43.6坪)
従業員	14.8人
営業時間	9:00~19:00
定休日	日曜日

## 商品構成

・鮮魚	98.9%
・委託手数料	1.0%
・テナント料	0.1%

## 経営方針

- ・お客様が儲かる商売をする。
- ・地域に育てられた店であることを自覚する。
- ・従業員が誇りを持って仕事に打ち込める環境を整える。

## 富山に、鮮度に、安全にこだわり、ITCを活用する鮮魚店

### [富山県内各漁港に仕入れルートを持ち業務店が満足する品質で鮮魚を提供]

昭和25年(1950年)に先代が「黒崎鮮魚店」を創業。国道を挟んで反対側にあるサンフレッシュ大井(小売市場)のテナントとして営業を行ってきた。平成15年先代が亡くなったため、現代表者が事業を引継ぎ、平成27年10月に法人成り。富山湾の漁港から旬の魚介類を直接仕入れることによって、鮮度が高い状態で提供できるため飲食店等の業務用の顧客が増えた。小売市場のテナントでは増加しつつある業務店が満足するようなサービスを十分提供できないとの思いから、平成31年(2019年)2月に現在の店舗を新築し、移転した。

一般的な卸売市場仕入ではなく、代表者は地道に富山県内の漁港全ての浜卸からの信頼を得て、独自の仕入ルートを開拓した。富山湾はアルプスからの雪解け水が流れ込みプランクトンが豊かであるため、旨い魚の宝庫である。しかし季節や天候によって風向きが変化し、水揚げ港が日々変化する。毎日仕入先と情報交換を行い、売りたい数量を見込みで仕入れている。活魚は注文に応じて神経メ・活きメ・血抜き等を行い、業務店が満足できる品質を確保している。

### [ライブカメラで鮮魚売場の品揃えをライブ配信しオンライン受注]

鮮魚ショーケース上部にはライブカメラが設置され、リアルタイムでショーケースの画像をインターネットで配信している。ホームページ上では鮮魚のサイトで静止画像ではあるが現在の売場在庫を確認することができる。この画像は一般公開されており誰でも確認することが可能である。取引のある業務店には会員登録をお願いしている。会員は、営業時間中リアルタイムでショーケースや生け簀の在庫を動画で確認できる。パッケージに貼ってある価格表示を見極めることができる高解像度のカメラを導入しているので、買い出しに来店しなくてもネット上で品定めを行い、スマホやパソコンでオンライン発注・決済・配送依頼まで行うことができる。小売市場から離れ、独立店舗を新築し移転したのは、まさにこのシステムを導入したかったからである。バックヤードに設置されているパソコンは発注データを受信して受注リストを印刷する。商品リストに従って売場から商品をピックアップし、バーコードリーダーで商品をスキャンすれば正式受注となる。会員は内容を確認して承諾すれば取引が成立し、決済される。朝9時から営業しており、10時半までに会員が発注すれば、当日の午後3時までには届けることを会員の特典としている。一般顧客向けにはフェイスブックとインスタグラムで毎日の入荷情報を発信している。また、20~30才代女性をターゲットとする月刊情報誌「TACT」に年間広告を掲載している。

### [「富山のよきものが集まる店」として個人事業の魚屋さんから脱皮]

新店舗では鮮魚だけでなく、テナントとして食肉、委託販売で青果とグロサリーを揃えることで生鮮4品の品揃えを実現した。食肉部門にはこだわりの商品を生産販売している池多ファームの直営店である「メツゲライイケダ」がテナント出店している。青果は近隣で無農薬・有機栽培を行っている農家が育てた青果物を販売している。惣菜及びグロサリーは富山県内で評価が高いグルメ惣菜やグロサリーのお店が出店している。

鮮魚ではコストダウンよりも通常の市場に出荷するよりも高い金額で浜から購入し、漁師さんの収入を少しでも高くすることに努力している。青果も同様に委託販売ではあるが、安全や品質にこだわった生産者から商品を預かり、少しでも高く販売できるような売場づくりを行っている。「富山のよきものが集まる店」を実現することができた。



食肉店をテナント、青果と食品は委託販売で構成される店内

←オープンショーケースの上に設置されたライブカメラ

### [ライブカメラで売場在庫を確認して商品補充]

鮮魚と青果のショーケースにはライブカメラを設置し、営業時間中は撮影した映像をホームページで配信すると同時に、バックヤードに設置されているディスプレイにカメラ単位のショーケース画像がリアルタイムで表示される。当店はバックヤードでパックされた鮮魚をショーケースでセルフ販売しており、店頭の商品が品切れしないように品出しすることが担当者の仕事である。売場担当者は担当している売り場のパック在庫をディスプレイで確認し、在庫が少なくなったら加工・パックして補充を行っている。惣菜は鮮魚とは分かれた作業場を持ち、そこにもディスプレイが設置されている。ショーケースの在庫状況を確認しながら調理加工・パックを行っている。鮮魚と惣菜両部門とも店頭品切れと売れ残りロスは原則としてゼロである。

青果のショーケースを映しているライブカメラは出荷している農家のために設置されている。自宅のパソコンやスマホでショーケースの在庫をリアルに確認することができる。在庫が少なくなれば、商品の補充にやってくる。産直売場の欠点となっている売れ残りリスクを心配することなく、農家は自宅で在庫の確認を行い、商品を補充できる。このライブカメラによって営業時間中は活気があり、品切れのない売場を実現できた。

### [POS レジとラベラーが連動するリアルタイム在庫管理]

現場では店頭在庫をライブカメラで確認し商品補充を行い、ロスを発生させない仕組みを作りあげている。しかし、ライブカメラだけでは数字を掴むことはできない。目視による在庫管理を数字で裏付けしているのが POS レジとラベラーが連動するリアルタイム在庫管理システムである。売場に並ぶ商品は委託商品も含め、すべてにバーコードのプライスカードが貼られている。担当者は店頭を持って行く商品の数だけ、ラベル発行する。発行情報は店頭在庫の補充情報として商品ファイルに記録され店頭在庫数に加算される。お客様がカゴに入れて、POS レジでラベルを読み取ると、店頭在庫からマイナスされる。システムの上では、商品在庫はパックのレベルでリアルタイムに管理されていることになる。担当者はこのリアルタイム在庫情報を利用することによって、更に細かなレベルで店頭での在庫切れを防ぐことができる。



バックで売場在庫を確認できるディスプレイ



ラベル発行と在庫補充が  
連動するシステム

### [こだわりの品物を持っている生産者が黒崎屋出荷会員に登録]

当店では、委託販売している出品者の皆さんを「パートナー」と呼んでいる。パートナーの売場を「黒崎屋農産物産直所」と呼び、運営規程を定めている。品出しするときは、出荷者用のラベルプリンターでバーコード値札を発行し、商品に貼付して売場に陳列を行う事等、事務的な内容だけでなく、品揃えが重複したり不足したりすることがないように、商品別に出荷予定時期を記入する調査票が用意されている。青果では近隣のこだわり農家約 80 軒と提携しており、品質と鮮度が高い商品が揃っている。タマゴも委託商品であるがエサや飼育方法にこだわりのある生産者に登録を依頼した。パンに関しても無添加等にこだわりを持つ生産者が登録している。

継続してパートナーを募集しているホームページで代表者は商品に対する思いを次のように説明している。「毎日とてつもない時間と労力をかけ、独自の農法・製法を貫きながら農作物を作っている「黒崎屋」の大切なパートナーのみなさん。とてつもなく手間のかかる作業を経て作られた作物には、ひとつひとつに生産者の思いがギュッと詰まっています。実際に購入し、食べて、また購入していただけるよう、パートナーとしっかり手を取り合いながら歩んでいければと考えています。」

### [車での来店客に便利な店づくりとお客さんを待たせないレジ精算]

当店は富山市の郊外に出店しており、周辺には徒歩や自転車で来店できるお客様は多くない。従来からのお客様や業務店も含めて、自ら運転して来店するお客様がおおい。敷地面積の半分程度は駐車スペースである。店舗が駐車場の奥に引っ込んでいるため、道路に面して立体看板を設置して、店舗があることを車からでも分かるようにしている。車利用客の特徴は1回の購入金額が高額になることである。安全面を考慮した上で、レジ精算速度を速くするためにセミセルフ POS レジを導入した。店舗のスタッフがお客様のカゴにある商品をスキャンするが、代金はお客様が自ら精算し、レシートを受け取る。レジスタッフが現金に触れることがなく衛生的であると共に自動釣銭機を導入しているためレジ員の現金過不足問題が解消した。それでもレジ待ちのお客様が並ぶことが合った為、2台の POS レジに加えて精算専用機を1台導入しレジ混雑を緩和した。これらの結果として、一般顧客だけでなく、居酒屋からミシュランガイドに掲載される店舗まで広い業務店層を開拓することができた。



こだわりのデリカ等がパートナーとして集合



店員が現金に触らないセミセルフ POS レジ