

株式会社木村ストア

山形県東根市

<http://hiroshigoza.shop6.makeshop.jp/>



店舗概要

創業年 1975年(昭和50年)
売場面積 72.6㎡(22坪)
従業員 13.3名
営業時間 10:00~20:00
定休日 水曜日
売上高 122,555千円

商品構成

餃子 50.0%	青果 8.0%
鮮魚 20.0%	精肉 3.0%
惣菜 16.0%	その他 3.0%

経営方針

- ・鮮度にこだわり、安心できる商品を販売する
- ・自分が食べたくないものは販売しない
- ・安全性には特に心がけ、安心できる食材で、納得できる美味しい商品を提供する。

「ひろしの餃子」を人気商品に育て集客を成し遂げた総合食料品店

【「ひろしの餃子」で集客】

大型店対策として注力した餃子が、当店の売上増加に大きく寄与している。創業当初の餃子の売上は1日200個くらいであったが、現在は1日6,000個くらいになっている。

総菜の中から餃子に絞り込み、全国の美味しいと言われる餃子を取り寄せ、独自の研究を重ね、安心安全を心掛け、国産食材によるオリジナル餃子を完成させた。食感や素材の味にこだわり、工夫しながら顧客の嗜好に合わせている。素材の仕入は、納入先に品質を指定して行っている。商品は、4種類を揃えている。

店舗の新築に合わせて、餃子や総菜の製造加工スペースを拡張整備した。餃子は、年商2億円以上を製造する能力がある。今後の売上増加に対応できる体制を整えている。

毎週土曜日は、餃子の特販日(@35円を30円に)としている。(平日の3倍売れている。)

生鮮品・総菜は、売り切りを徹底するために定休日前日の火曜日と土曜日に特売時間(15時から2~3割引)を設けている。

[近隣の大型店対策として主力商品を育てる]

近隣地区に大型店の出店が相次ぎ、対応策として「これまで総菜として販売してきた餃子を磨きぬき、逸品ものとして主力商品に」した。大型店から販売したいとの引き合いがあるが、地元では本店のみで販売を行っている。

餃子を研究工夫し、消費者から高い支持を得ている。餃子の売上は順調に伸びており、現在は売上全体の5割を占めるまでに育っている。餃子の利益率は高く、安定した利益確保につながっている。現在、餃子は委託販売(卸売)により、山形県内ほぼ全域で販売している。(新庄市、天童市、山形市、上山市、高島町、仙台市：あつたまりランド深堀、赤塚製氷、最上川温泉ゆびあ、スーパー東海林、城南ショッピングセンター吉田、大沼デパート、日通マイホームプラザ店内、関食品、そば処萬乃助など)

卸売り販売額は、前期に比べ年間1,400万円くらい増加する見込みである。

[通販・ネット販売]

平成16年より開始した「餃子の通販とネット販売」では、顧客数が4千件を超えている。サービス品の送付などリピーターの定着確保に努めている。遠方の顧客からの通販注文では、送料の半額負担等を実施し、商品を求めやすいように工夫している。(会社としての経費負担の重いことが悩みである。)

*通販は、経費負担が重い。

3~5箱で送料を半額負担(売価1,050円×3箱に対し350円の負担)6箱以上では、送料を無料としている。消費者は、1,050円の商品に700円の送料を負担する事に抵抗がある。

(代引き手数料を入れると900円になる。)

定期的なDMは、経費と効果の面から中止している。地方紙(週1回)や主要新聞への広告掲載(月3回)、テレビCM(月15本)を継続している。広告効果が高く、知名度アップと売上増加に繋がっている。

[主婦のコンビニエンスストアを目指す—惣菜の充実—]

他店との差別化の中心となっているのが総菜部門である。社長夫人と長女が中心となり総菜を担当している。安心できる食材を使い、安全性には特に気をつけている。自分が納得できるおいしさを提供することが経営の基本方針である。買物客(主婦)から、「大型店の総菜には手を出さない夫が、木村ストアの総菜は気に入って食べてくれる」という声を聞いている。総菜は、売上全体の16%を占め増加している。

[店舗の新築]

平成22年12月に、駐車場30台を確保した新店舗を建築し開店した。間口を広くし出入りしやすいレイアウトに改善したことにより、混雑する夕方の時間帯にも利用しやすくなった。

餃子に関しては、餃子専用ケースを設け他の商品との区分を行い、特化した商品であることのアピールと店内の混雑回避を狙っている。

店舗新築に合わせ、材料及び商品の保管庫を充実している。材料・商品の鮮度維持に努めるとともに、大量の購入保管による餃子などの材料の仕入価格変動対策の役割を持たせている。(5坪の冷凍庫、野菜等の4坪冷蔵庫、総菜用保冷库2)

店頭小売販売額は、前期に比べ年間1,600万円くらい増加する見込みである。

新店舗建築時に、食堂「ひろしの餃子亭」を併設し、年間の売上高は、1千万円くらいを見込んで

いる。食堂部門担当者は置かないで、総務担当者と餃子・惣菜担当者が協力して対応している。清潔感のある店内、リーズナブルな価格設定、気軽に利用できる雰囲気が好評である。商品購入の試食的な役割を兼ねていて、PR 効果が高く売上増加に貢献している。

【社員に特別報奨金】

総菜などは、1日の売上目標(65千円)を達成すると、特別報奨金を年2回の賞与に反映させている。(現在は1日9万円以上の売上となっている。65千円との差額の10%が報奨金となる。1人当り月に25千円くらいの見込みとなるとのこと。)従業員の販売意欲の増進につながっている。

また、30~40代の女性の従業員が多いこともあり、学校行事や子供の病気などで休む場合は、可能な限り対応している。運動会の時などは、従業員の休みが重なるが餃子の生産を減らしても対応している。(事前に計画生産して対応する。)

従業員の勤務シフトは、従業員の希望に合わせた時間帯で調整している。このような取組により当社の従業員の定着率は高い

【店舗立地】

東根市は山形新幹線のさくらんぼ東根駅や山形空港が所在するなど県内交通の要衝にあり、先端技術産業が集積する産業都市でもある。

当店は、JR 神町駅に近く神町小学校にも近い商業地と住宅地が混在した地区にある。

平成23年10月現在の東根市の人口は、47,008人であり、山形県内では、人口(平成17年45,834人)が増加している数少ない都市のひとつである。

平成21年7月に食品スーパーが、当店から500mくらいの近距離に開店している。大型店対策(売上減少対策)として餃子の研究と強化に取り組んできた結果、影響は受けたものの今期の売上は増加傾向を維持している。

【店舗実績】

経営者は、昭和22年生まれの64歳である。山形県大石田町の農家の長男として生まれた。

中学校を卒業後、地元の製材所に約10年勤務し、その後2年間農業に従事した。

昭和50年に、現在地で売場面積20坪の食品スーパー(肉、魚、青果物中心)を開業した。

平成元年頃は年商110百万円くらいあったが、平成14年頃には80百万円くらいに減少していた。昭和50年の創業当初から餃子を販売していたが、平成14年頃から売上減少対策(大型店対策)として餃子の改善に取組み、平成16年頃から餃子の売上が急増していった。

後継者は、平成14年10月に入社している。社長と後継者が相談しながら、全国の有名餃子を研究し改善を重ねた。

平成22年12月に新店舗オープン。食堂「ひろしの餃子亭」を併設した。

昭和50年頃	平成16年頃	平成23年
餃子販売 200個/日	400個/日	6,000個/日
創業時から餃子を販売	改良を実現。評判を生む。	販売ルートの多角化が進む

日本経済新聞社社長賞
—総合食料品—



↑代表取締役の木村利夫さん



←併設の「ひろしの餃子亭」

↓研究と工夫を重ねた主力商品
「ひろしの餃子」



↑売上全体の16%を占める惣菜の数々