

# 株式会社丸み佐藤商店

北海道函館市

<http://www.marumi-satou.co.jp/>



## 店舗概要

創業年 1984年(昭和59年)  
売場面積 - m<sup>2</sup>(- 坪)  
従業員 21.1人  
営業時間 8:00~17:00  
定休日 日曜日  
売上高 898,186(千円)

## 商品構成

鮮魚(貝類含) 55.0%  
塩辛類 20.0%  
冷凍類 17.0%  
カニ類 8.0%

## 経営方針

北海道は食の宝庫で、中でも水産物は全国で一番の漁獲量を誇り、魚介類の販売を通じ地域振興や水産物の食ブランドの確立に努める。

また、小売商店の強みである対面販売を重視、地域に密着した魚屋としてお客様に必要な不可欠の小売店を目指す。

## 水産物の豊富な北海道で対面販売を重視し、 地域に密着した鮮魚店を目指す

[地域住民にさかなの良さをアピール]

当店は北海道函館市に所在する鮮魚店で、店舗は小売市場「新川自由市場」内にある。

近年、消費者の魚離れが指摘され、魚介類の販売量も減少している。魚は調理が面倒で食べにくいとの話も聞くが、魚はご飯との相性も良く、健康面からも魚食普及が推進されている。このため、単に鮮魚販売に従事するだけでなく、これからの社会を担っていく子供たちのために地域の高校に出向いて、地元で取れる魚の捌き方、美味しい食べ方などの指導に努めている。

また、近隣の顧客の信頼を確保するため、仕入に際して常に商品をよく吟味し、安価で品質の良い商品の購入に努め、月2~3回のサービスデーを設けて顧客サービスに努めている。店頭販売だけでは営業面で限界があることから、飲食店への納入など販路の新規開拓や、通信販売の増加を図るため、DMを年1回から年2回に増やすなど売上高の向上を図っている。

[店舗設備、販売促進等の工夫]

改装前の店舗は、商品展示数にも限界があり、取扱商品も顧客に実際に見ていただくことができなかったことから店舗を改装し、売場面積を広げ、多くの商品展示が可能となる。これにより顧客の購買意欲の向上につながった。

また、商品の見映えや省エネによるコスト削減のため LED 電球への交換を行った。更に顧客が商品を目でわかるように、魚卵、カニ、塩干類、鮮魚などの部門別に区分して専門のスタッフを配置し、顧客に適切に対応できるようにした。



取扱商品については、一般の顧客のみならず飲食店等への納入も多いので、北海道産の魚介類を始めとして他産地の旬の食材を豊富に用意するようにしている。お客さま目線を大切にし、月 2~3 回のサービスデーと顧客への感謝の気持ちを表すため 12 月に「特売」の還元セールを行っている。

[売上の減少傾向に対応した経営管理等]

近年販売額の減少に伴い利益も減少傾向にあるため、経営計画を策定しながら各費目をチェック、全員で固定費の削減に取り組む意識を共有しながら経営向上を図る。従業員との意思疎通や情報共有を図るため、月一度従業員との会食の場を設けて意見交換。月単位で売れ筋商品の把握に努め、季節や行事に合わせた仕入を選択し、売れ残りや廃棄商品が出ないように努める。代表者、経理担当者は各部門の経費支出伝票を日々確認し、資金管理等に努めている。

---

**【店舗立地】**

店舗は、JR 函館本線函館駅から徒歩 10 分の小売市場「新川自由市場」内にあり、店舗の両隣及び周辺には鮮魚店が並んでいる。

函館駅前の繁華街から住宅地に続くエリアの中心部にあり、函館市民の生鮮食品の買物の場になっている。函館新川市場は魚介類の豊富さに定評があり、プロの料理人が仕入れ来る市場として知られている。当店は、市場内の魚屋さんの中でも大きなお店の一つである。

**【店舗実績】**

代表者は、49 歳で昭和 59 年に函館水産高等学校を卒業後、父親の経営する当社に入社。

平成 12 年常務取締役、平成 24 年に代表取締役となり現在に至る。代表取締役就任後、新体制を構築し 2 年になるが、創業以来の暖簾を守るため、お客さま目線を最重点に営業展開を行っているとのこと。

---