

# 株式会社てらにし

大阪府八尾市



## 店舗概要

創業年 1955年(昭和30年)  
売場面積 330㎡(100坪)  
従業員 8.4人  
営業時間 10:00~20:30  
定休日 なし  
売上高 267,894(千円)

## 商品構成

牛肉 56.0%  
豚肉 32.0%  
加工肉 12.0%

## 経営方針

お客様の「いのち」を預かる「食」に携わることを喜びとし、食安全・健康・おいしさ・楽しさの追求を責務としてお客様の食生活に貢献することを経理理念としている。

## 大型店では真似のできないサービスで販売の差別化を図る精肉店

[多店舗展開で仕入れコストの抑制、売上増を実現]

当店は、大阪府八尾市に所在する精肉店であり、八尾市内で多店舗展開することで、そのメリットを生かそうという経営を行っている。

昭和30年に現代表の父が祖父の代から続く精肉店を現在の本店所在地に開業したことに始まるが、現代表が家業を継ぎきっかけになったのは、平成8年に現本店所在地にフーズガーデン・ドマーニを設立することになり、父から手伝ってほしいと言われたことによる。これにより単独店舗からスーパー内の精肉コーナーを担当することになった。

その後、先代である父が平成21年に死去したことに伴い、現代表が後を継いで代表となった。経営を引き継いでからは、多店舗化に力を注ぎ、平成22年に食品スーパー内に塚本店を出店、平成27年には同じく食品スーパー内に瓢箪山店を出店した。更に、同じ年にデ



本店の他に4つの支店をもつ

イスカウト・スーパー内に八尾山城店と八尾旭ヶ丘店の2店舗を出店し、これで本店を含めて5店舗体制となった。

このような多店舗展開により、売上は2年前の平成25年に比べて127%に増えた。また、量をまとめて仕入れることで仕入れコストを抑えることができ、収益率が増加するなど、多店舗によるメリットが生まれている。

[高品質の肉を買い易く、ボリューム感のあるピラミッド型陳列で]

肉の仕入れについては、祖父、父と三代に亘る実績があり、信頼を得ている。現在の商品構成は、牛肉は鹿児島県産の黒毛和牛、豚肉は山形県の平牧の三元豚や金華豚など、最高級ブランドから買い易い肉まで揃えている。特に牛肉については、関西の食文化から、肉質にこだわる顧客が多く気を遣う。平成27年に入り、国産牛肉の価格が高騰し、仕入れ値が高くなっているが、牛肉の需要が高い地域だけに店頭価格に反映しづらい状況となっている。このため、枝肉のカットの仕方を工夫するとともに、少量パックを用意して、コストを抑え買い易くしている。商品には、必ず産地を明記し、トレーサビリティも可能にしている。客との日頃のコミュニケーションの中で、顔、名前、嗜好、家族構成なども把握して、顧客との距離を縮め、最適な商品を提案するようにしている。

本店では、特売日が多いが、特売日には目玉商品について「ピラミッド型」陳列を行っている。



商品を階段状になるように少しずつずらして積み上げるやり方で、商品のボリューム感を生み出している。商品が少なくなるとすぐに補充し、常にピラミッドの形が維持できるようにしている。ピラミッドを維持するためには、商品の量を確保しなければならず、売れなければロスが出るが、実績を重ねロスが出ないよう工夫している。他店ではまねのできない当店の展示上の特徴となっており、顧客にも好評で他店との差別化につながっている。

[地域の状況に応じたサービス]

5年前(平成22年)から無料配達サービスを実施しており、その効果で客単価が25%増加した。訪れる客は自転車や徒歩が多いが、高齢者にとってはそれすら難しいことである。今後は買物弱者のための送迎サービスも視野に入れ、地域密着のなくてはならない店舗として確立していきたいと考えている。

[複数店舗同士間での「見える化」]

各店舗に対しては、それぞれ利益目標を設定している。

多店舗の実績を各店舗のチーフだけでなく全従業員に見える化を図っており、実績良好店舗には特別賞与を与えるようにすることで良い意味で各店舗間での競争意識が働き、接客及び業務実績の向上につながっている。

最低月1回はチーフミーティングを開催して各店舗の実績を分析しており、各店舗の売上・原価・経費・利益の管理を徹底している。またその際に各店舗の良好事例や失敗事例等情報の共有を図っている。従業員やチーフから積極的に意見を上げてもらうように、日頃から風通しの良い環境作りを心掛けており、組織全体として実績が上がるように努めている。

---

#### 【店舗立地】

店舗は、大阪府八尾市内にあり、本・支店併せて5店舗を展開している。いずれもスーパーマーケット内のテナントとして精肉コーナーを担当している。

商圏である八尾市は人口269千人、世帯数122千戸で大阪市に隣接している。

本店に限って言えば、顧客の大半は自転車で買い物に来る近隣の住民となっている。

#### 【店舗実績】



代表取締役の寺西裕治さん

代表取締役は48歳で、大学卒業後民間会社に就職した後平成8年に当社に入店した。

平成21年父親の死去に伴い代表に就任、平成26年法人化により代表取締役に就任した。代表に就任後スケールメリットを活かすため、積極的に多店舗展開を行ってきた。

創業時(昭和30年)から培ってきたノウハウを活かして、地域のお客様一人一人に喜んで頂けるよう商品を豊富に揃え、幅広いニーズに対応できるようにしている。