

有限会社原田米店



[創業年] 1946年(昭和21年)

[売場面積] 90.0㎡(27.3坪)

[事業従事者数] 9.3人

[営業時間] 10:00~17:00

[定休日] 日曜日

[商品構成]

・米	70.7%
・雑貨	10.0%
・体験事業	5.0%
・飲食	15.0%

[店舗所在地] 鹿児島県薩摩川内市樋脇町市比野 2454-1

[URL・SNS] <https://www.riceperformance.jp/>

[経営理念]

お米のもつチカラを存分に引き出し「食と人」の新たな喜びを広げ、ふるさとの発展と心豊かな社会の実現に貢献します。

お米の専門家があなたに合わせて提案！

新たな食の喜びを発見できる体験型店舗

[お店の概要]

当店は「市比野温泉前」から徒歩10分の温泉街通りに面する。1946年(昭和21年)現代表の祖父が周囲の農家が育てた米を精米する場所として精米業を開始したことから始まる。1989年(昭和64年)に2代目が法人化し、(有)原田米店として米の卸売業を開始。現代表は大学卒業後、他社で営業経験を積み、2005年(平成17年)に当社へ戻り、2010年(平成22年)に代表取締役就任。農産物検査員、五ツ星お米マイスター、お米ソムリエ食味鑑定士等、お米に関する知識や経験が求められる資格を取得した。業務用納めに加え、地域の住民へ小売販売を行っていたが、お客様に更にお米について伝える店舗として、2022年(令和4年8月)に新店舗ライススタイルショップハラダをオープンさせた。店舗ではランチ提供や釜土を使った炊飯体験を行う設備を設け、お客様の食生活にあった米や



お客様に寄り添った提案を理念とする代表 原田氏

水、炊き方を学ぶことができ、食にこだわりを持つお客様の来店を動機づけている。代表自身がこれまで、ただ「いいものを売る」だけでは結果として発展していかない反省を踏まえ、「食と人」を繋げる理念に基づき、顧客に提案する。相手が事業者の場合は、さらにその先の顧客の役に立つことが、後々のありがたいに繋がることを理念に提案を行う。地域の飲食店や弁当店等の事業者へは、事業者にとってメリットのあるごはんの提供方法を提案・指導し、提案型店舗として喜ばれている。温泉街に立地する当店は温泉街を歩く観光客の立ち寄りカフェとしても地域に喜ばれている。

[お店のノウハウ(1)：提案型店舗として物語のあるこだわり設備や目利き商品を陳列]

①世界観を作り出す店舗設備

店内のインテリア、陳列する商品、デザインはお客様から「スタイリッシュ」とも言われ、独特な世界観を作り出している。代表は、DJとして別の顔も持ち、その世界で繋がりも活かし、五感に訴える店舗を作り上げている。

店舗外観には大きく「米」の文字をデザインし通る人に印象付ける。店内の壁にはプロジェクターで米の生産風景や、調理器具の製造風景を映し店内で紹介する。

また、釜土から伸びる煙突にはアメリカのデザイナーが制作した「原田米店」のロゴが引き立ち、ロゴを見るために来店するお客様もいるという。久留米家具職人の作ったテーブルも20~30代のこだわりを持つ人たちの来店に繋げている。店内の展示一つ一つにこだわりを持ち、その背景や理由を物語として伝え、とがったファンづくりに繋げている。



米の生産風景や道具の製造風景をプロジェクターで投影



煙突にデザインされたロゴ



お米に関する道具類を展示したショーケース



釜土にくべる薪もオブジェとして飾る



当店の世界観に合わせ精米機を黒くデザイン



炊飯に使う釜土



久留米家具職人制作のテーブルもお客様が来店する目的の1つ

②目利きとして厳選した商品を選び、提案

お米の専門性から選んだ米を常時 30～50 種類用意。店頭ではお客様の普段の食生活に合う米をその特徴とともに紹介する。特徴の違う複数の米のブレンドも行い、新たな「風味」への提案が顧客（一般客・事業者）より評価されている。

米に関わる職人の造る道具も提案する。伝統的な職人が作るお米にまつわる調理器具や箸などを選んで仕入れ、展示している。鹿児島は竹林面積が日本一であり、その竹を使った箸しかつくりえない工房から仕入れた箸や、やわらかい竹からしか作れない米専用のザルや、伝統工芸師の制作した桐の米櫃など、職人の思いがある道具を紹介している。米に関わる道具と共に、生活の中の「食」のあり方を提案する。



工房から仕入れた「こだわりの箸」

[お店のノウハウ(2)：お米の知識を活かした提案型接客と継続する仕組みづくり]

①提案型の接客

飲食店や弁当店を営むお客様には、事業に活かせる米の種類や扱い方を提案する。例えば、飲食店では、お客様数を予測してお米を炊くが、予測より来店客が少ないとご飯を廃棄せざるを得ないことがある。そこで廃棄を減らすご飯の準備方法をレクチャーする。弁当店へは、利益率を確保しつつ提供する弁当に合う米を提案する。提案し米の炊き方を体験できるよう、炊飯体験・飲食スペースも活用する。

店舗を担当するスタッフは全員お米マイスターを取得し、提案型接客をスタッフ全員で実現している。お米の提案においては、パネルや動画を店頭で用意し、お客様の食生活を伺いながら提案する。味への影響が大きい水についてのレクチャーも行う。

②炊飯体験イベントで美味しさの引き出し方を伝える



左上：食べ物に合うお米をグラフ

右上：精米度に合わせて調理方法を動画とともに紹介

左下：水の硬度一覧でレクチャー

都道府県別 硬度平均値

沖縄県	94	山梨県	73	栃木県	64	群馬県	58	富山県	43
千葉県	92	茨城県	71	新潟県	63	東京都	57	山形県	43
滋賀県	89	長崎県	70	兵庫県	62	青森県	53	愛知県	41
熊本県	88	神奈川県	69	香川県	62	三重県	52	北海道	41
埼玉県	87	岐阜県	68	高知県	61	岩手県	51	鳥取県	40
東京都	78	長野県	68	福井県	60	鹿児島県	51	島根県	37
群馬県	77	奈良県	66	石川県	60	宮城県	49	秋田県	37
山口県	77	岡山県	66	佐賀県	60	広島県	49		
愛媛県	75	静岡県	65	岐阜県	60	福島県	48		
福岡県	74	大分県	64	大塚市	58	宮城県	45		

る教育の機会を提供している。店内ではランチ提供も行い、お米を味わいながら美味しく食べる情報を届ける機会となっている。

②経営理念を落とし込んだ研修の実施

「食と人」を繋げる理念に基づき、社員に伝え続けたい思いから研修を定期的（2ヶ月に1度）に実施する。当社の経営理念の基、取り組みの意味を自ら考えられる人材を育成するべく社労士と共に内容を作り、実施している。外部研修にも積極的に参加し、得られた情報を社内勉強会等で共有する。



定期的に研修を開催し自ら理念を基に考える機会を持つ

③全員で作る業務マニュアル



社員数が増える中で、ルールがあやふやになることが発生した。そのため、報連相ノート（業務マニュアル）を用意し、日々決定したことや申し送り事項等、共有すべきことを記録し、経緯を含めて確認できるようにした。当店として、いかに行動するかの意識統一に役立てている。

決まったルールは業務マニュアルに記録し、スタッフ間で共有する