

## 株式会社肉の旭屋

山形県南陽市

<http://www.nikuno-asahiya.com/>



### 店舗概要

創業年 1967年(昭和42年)  
売場面積 65.46㎡(19.8坪)  
従業員 14人  
営業時間 9:00~18:30  
定休日 水曜日  
売上高 178,418(千円)

### 商品構成

精肉(牛・豚・鳥) : 54%  
惣菜・加工品 : 46%

### 経営方針

- お客様に「おいしかった」と言われる商品を販売する。
- 安心安全でおいしい商品の提供。
- 適切な品質と、衛生管理を徹底する。

## 米沢牛をベースにした惣菜・加工品が人気の精肉店

### [仕入へのこだわりと人気の惣菜開発]

牛肉の仕入れについては、米沢牛の枝肉市場に直接の買参権を持っており、社長が自ら目利きをして、米沢牛1頭丸ごと仕入れている。格付けにこだわらず、大きすぎない牝牛を月齢、サンなどを長い経験から判断して競り落としている。「利は元にある」との信念で直接仕入れることにより、品質と鮮度を安定させ、利益率を確保している。

また、牛肉のトレーサビリティを徹底し、素性の確かな牛肉を仕入れて消費者の安全安心志向、嗜好の変化などに対応している。

惣菜については、美味しさと安価にこだわった惣菜の開発と販売を心掛けており、なかでも「米沢牛コロッケ」が一番の人気商品となっている。このコロッケは、平成元年頃から1個52円に価格を据え置いており、1日限定200個一人10個までの限定販売を行っている。

このようなこともあり、マスコミにも取り上げられたことから、遠方、県外からもこの商品目当てに買物客が来ており、新規顧客の開拓やリピーターの確保につながっている。このほか「手作り米沢牛さくさくメンチカツ(100円)」、「手作り米沢牛あんかけメンチカツ(90円)」、「手作り米沢牛肉団子(45円)」などの人気惣菜を販売するとともに、注文を受けてから調理してあつあつの状態で提供する

「あつあつ弁当」の販売も行っている(1日当たり20~30個)。

更に、いろいろな商品がほしいという顧客の要望に対応して品揃えの充実を心掛けており、毎月1回メニュー会議を開き、新商品開発や従来品のおいしさアップの検討を行っている。

### [新しい店舗と販売促進]

平成18年に現在地に新しい店舗を新設している。

この店舗は、周辺の景観とマッチした和風イメージの建物デザインとし、ガラス張りの明るい、入りやすい店となるよう心掛けた。また、女性が利用しやすいようにゆとりある駐車場30台分を確保している。入口の左奥の店内にテーブルと椅子を置いて顧客のくつろぎスペースを設け、試食やお茶のサービスを提供している。店奥にはギフトなどの受付コーナーを配置し、接客の向上に努めている。

店舗移転を機に惣菜販売を充実することとし、惣菜のケースを3倍に広げ、常時30品目を揃え、日替わり2~3品目、季節商品5~6品目を入れ替えている。このようなこともあって、新店舗になってから若い客層が5倍以上に増えている。

店舗の新設に伴い、旧店舗は飲食店「食楽亭」に転換した。食楽亭においては、米沢牛を気軽に食べ、そのおいしさを知ってもらうため、リーズナブルな値段での料理の提供に努めている。

販売促進策としては、ロコミを重視し、当店の米沢牛をギフトでいただいた方のロコミや、隣接する赤湯温泉旅館の8割に米沢牛を納入しているという実績から旅館の客室にカラーチラシを置いてもらい、その宿泊客からの電話・FAXによる注文で顧客が広がっている。

また、最近では企業に商品案内のFAXを送信して注文を得たり、「やまがたごっつお便」に登録・販売しているとのこと。

また、ポイントサービスを実施しており、買上げ100円につき1ポイント、定休日(水曜日)前の火曜日にはポイント2倍セールを実施、350ポイントで500円のクーポン券(有効期間3ヶ月)に交換するという内容になっている。これにより、定休日前の売上向上や固定客化につなげている。

### [社員のモチベーションを上げる]

社員の意欲向上につなげるため、パート社員2人を社員にし、現在は社員全員(男性6名、女性5名)を正社員にしている。

また、社内のコミュニケーションの充実を図るため、定期的に全社員参加の食事会を開催しているほか、年1回の社員旅行、新年会を行い、現場改善について話し合い、改善内容の徹底を図っている。

社員教育については、オン・ザ・ジョブトレーニングとして加工技術、調理、販売技術の向上を図っている。

### 【店舗立地】

店舗は小売店として平成 18 年に新設した郊外店と飲食店に衣替えした本店とがある。郊外店は、30 台分の駐車場を備えたロードサイド店である。

商圈は南陽市(人口 33 千人)が中心であるが、ロコミで遠方、県外客も来店している。

競合店は大型スーパーが近隣に 1 店、市内に 2 店あるが、これらは競合店とは考えず、比較購買してもらえばよいとの考えで、自信を持っているという。

客層は、車を利用して来店する客が 9 割、来店客の 9 割が女性で、最近は 20～30 代の若い世代が増えているとのこと。

### 【店舗実績】

経営者は、昭和 30 年生まれの 56 歳。

昭和 48 年に伊藤ハムの食肉技術学校を卒業し、東京の食肉専門店で修業した後、昭和 50 年に入社。平成 7 年から社長。社長が経営全般と精肉の仕入れを担当、社長夫人が飲食部門を担当。惣菜部門は、入社 7 年目の女性社員が責任者となっている。業務納めは、社長の指導の下社員が担当。

小売は全体の 3 分の 1 で、そのうち店頭販売が 9 割。業務納めは全体の 46% で、そのうち旅館が 6 割、飲食店が 2 割となっている。



↑代表取締役の山口正彦さん



↑ガラス張りの明るい店内



↑ギフト受付コーナーの設置