

有限会社北越農林

新潟県新潟市中央区

<http://www.nourin.co.jp/>



店舗概要

創業年 1983年(昭和58年)
売場面積 21.1㎡(6.4坪)
従業員 6人
営業時間 9:00~18:00
定休日 土・日曜日、祝日
売上高 139,407(千円)

商品構成

白米：91.0% 酒：5.0%
もち米：2.0%
海鮮他贈答品：2.0%

経営方針

- ・社是は、「奉仕の心で顧客に接し、社業を通じて社会に貢献する」
- ・地元新潟産のお米だけを扱い、新潟産コシヒカリの扱いは90%を占める。
- ・スーパーなどに売込みをせず、高値でも安心・安全な商品だけを販売する。

全体の90%が全国配送の米穀店

[EM(有用微生物群)を使用した有機栽培米]

当店はこれまでも値下げに走らずに生産者と力を合わせ、身体に優しい安全・安心なお米をお客様に提供するとして、他県のお米は扱わず、地元新潟の30軒を超える農家から仕入れたお米を100%扱っている。

有機栽培米の栽培方法は、自然の生態系にある有用微生物群を使って土を活性化させることにより、化学肥料を使わずに、安全で環境にやさしい栽培方法で病害虫に負けない丈夫な稲を育てる。(有機JAS認定を取得している。)

こうした長年の姿勢が磐石の信頼となって高リピートにつながっている。「ニッポンの食、がんばれ!」キャンペーンにおいて、当店の「新潟産コシヒカリ有機栽培米」、「新潟産コシヒカリ特別栽培米」、「魚沼産コシヒカリ特別栽培米」の3商品が第一期、第二期推奨商品に認定された。新潟県下では当店のみである。

店前に駐車スペースを確保し、顧客がスムーズに来店できるよう配慮している。

店舗入口にディスプレイを施し、顧客に分かり易く商品を説明している。接客テーブルを用意し、お客様の要望を聞き取り、スタッフがゆっくり丁寧に説明できるようにしている。

店舗併設の倉庫は、トラックでの搬入がしやすく、常に整理整頓、清掃を心掛けている。幹線道路に面しているが、顧客の出入りがしやいため、新規顧客の飛び込み来店もある。

[徹底した商品管理と豊富な贈答品]

異物混入率を削減するため、色彩選別機は勿論のこと、数箇所におけるチェックを実施し、精米精度を高めている。大型の機械を導入しているが、こまめに機械の中に入って、掃除機をかけ、拭き掃除を徹底している。

当店の特徴でもある贈答品を多数取り扱っており、米ブランドセット、桐箱入りセット、米缶セットなど多くのアイテム品を揃えている。農家と共同で吟味した玄米を仕入れ、高精度の精米を行い、真空パック包装のため高品質を保つことができ、全国へ個別配送を実施している。

こうしたオリジナリティの高さが他社にはない差別化となって、高い信頼のもと固定客化を図ることができ、口コミによる新規顧客の獲得にも役立っている。

[ネット販売と地場製品のPR]

固定客(全国約3,000軒)には年間4回、パンフレット・購入予約・各種情報を郵送している。また、インターネットで定期的にメールマガジンを配信し、店舗のPRに努めている。

さらに5年前からインターネット販売も開始し、その現在の売上高は全売上高の11.5%を占めており、比較的年齢層の低い(30歳代)新規顧客の獲得に役立っている。今後は専任の従業員を配置できるよう、更にネット販売割合を高めたいとしている。

また、お米だけではなく、新潟の名産品(笹だんご<通年>、茶豆<夏>、餅(白・豆・草・海老・胡麻・青のり)<冬>))も併せて全国に紹介し、地場製品のPRに大きく寄与している。

年度初めには今年の作付け方針について各農家と打合せを行う。さらに新米発売前(9月下旬~10月上旬頃)には今年の出来栄などを農家と情報を交え、従業員全員で打合せ試食を行っている。また、従業員の定着率は100%とのこと、10年以上のベテラン社員が常に向上心を持って従事できるよう、勉強会やミーティングの実施など社長からの指示も徹底している。商品の代金は前金にて100%現金回収(代引き、クレジット払い含む)している。例え相手先が大手企業や有名百貨店といえども会社の方針として創業当時からこれを貫いている。

当店は、付加価値を高めた高品質の商品を他社にはない贈答品として商品展開したことにより、他社と競合しない独自のポジションを構築することが可能になった。そして米穀店という難しい業種ではあるが、ギフト専門店に近い形での業態化に成功している。

【店舗立地】

新潟駅の南 3km、郊外ロードサイド店舗が立ち並ぶ。10 年前から開発が進み、今後も発展が期待されるエリアである。新潟市の中央区(174,557 人、世帯数 81,307 世帯：増加傾向)および東区(138,694 人、57050 世帯：増加傾向)が地元の主な商圏範囲であるが、顧客の 90%が北海道から沖縄に至るまでの県外客である。(主な地域は首都圏、関西圏であり、顧客数は1 万件以上ある。)

主力顧客が全国規模で、米の贈答品(高級ブランド、オリジナルパック商品)を中心に扱う競合店は存在しない。

【店舗実績】

経営者は、新潟市の農家出身、現在 64 歳。新潟県の宅建協会会長を平成 11 年から平成 20 年まで 10 年間歴任。平成 19 年黄綬褒章受賞。

地元の農業大学卒業後、不動産業に従事。昭和 55 年に株式会社北越農林(不動産事業会社)を設立。昭和 57 年から米部門を始め、米部門を専門に扱う有限会社北越農林を設立し、代表取締役に就任、現在に至る。

平成 10 年、社会福祉法人常陽会を設立し、理事長として今も運営に携わっている。



↑代表取締役の志田常弘さん



←季節ごとに贈答品を紹介する
パンフレット



↑左：受付の隣に設置された接客テーブル



右：入り口には贈答品のディスプレイが並ぶ