

# 株式会社丸八食品

愛知県名古屋市南区

<http://www.e0829.com/index.html>



## 店舗概要

創業年 1958年(昭和33年)  
売場面積 69.96㎡(21.2坪)  
従業員 29人  
営業時間 10:00~20:30  
定休日 水曜日  
売上高 352.217(千円)

## 商品構成

牛肉: 40.0%	惣菜: 30.0%
豚肉: 5.0%	ギフト他: 20.0%
鶏肉: 5.0%	

## 経営方針

社是「真心」

食を通じ、地域社会の食文化の向上と充実及び、健康の維持増進に貢献する。企業は人間成長のもとに繁栄するものであり、社員としての人間成長に努め一流の信頼ある企業にすべく、日々前進しよう。

## 明確な経営方針の下に多角的な経営を行う精肉店

### 【贈答品からテーブルミートまで多様な商品を販売】

当店は、名古屋市郊外に立地しており、周辺にはゆとりのある富裕層も多い。このため、高級牛肉や贈答品に力を入れ、こだわりの商品開発をしている。牛肉については、黒毛和牛牝牛を1ヶ月間熟成させることにこだわり、その熟成牛肉をスライスして急速凍結させた500グラム入りの「熟成フレッシュパック」を家庭でもギフトでも使えるよう商品化した。

また、ハレの日の商品としてパーティミートに力を入れ、究極のローストビーフとして販売している4キログラム10万円の商品もあり、ローストビーフは店の主力商品となっている。このような高級品ばかりでなく、テーブルミートとして切り落とし肉を3~5段階作り、プリパックして販売し、顧客が気軽に買えるようにした結果、集客力が向上した。惣菜デリカ商品(約60種類)については、オリジナリティを大切にほとんどが自家製であり、ランチタイムにはデリカバイキングとして日替わりで提供している。

顧客管理については、20年来継続して実施しており、誕生日を登録している顧客にはバースデーカードを発送している。中元、歳暮、感謝祭等の際にもDMを発送するようしており、ほぼ毎月1回当

たり 700~1,000 枚の発送となっている。来店時のアンケート回収、DM 回収分を来店実績として登録しており、登録顧客件数は 2 万件を超え、バースデーカード回収率は 20%に上るとのこと。また、毎月手書きの「も～も～通信」を発行し、情報発信を心がけている。

イベントとしては、毎年創業祭として感謝祭を行っており、黒毛和牛の全国一の産地で古くから付き合いのある鹿児島県の物産(さつま揚げ、つぼ漬け、いもケンピなど)を取り寄せ、販売している。

贈答品の販売には力を入れており、登録顧客の中から過去の履歴を分析し、贈答品の発注をしやすいよう過去の発送先リストを事前に送るなどの DM 戦略を実施。その結果、年間の贈答品販売は 5,000 個、2,250 万円に上る。

また、インターネット販売も進めており、ホームページにネットショップを作り、販売している。中期的には年間 1,000 万円を目指すとのこと。

#### [明確な経営方針の下に独自性や多角化を推進]

当店では、経営方針を明確にするため、每期経営方針書を作成し、社員・準社員に配布し、経営方針発表会を行っている。経営方針の策定に当たっては、経営者の方針の下に部門長が計画を立案、作成し、PDCA(plan-do-check-act の略)を推進している。また POS システムを基に売れ筋情報の把握、販売戦略の策定に活用している。

また、経営戦略として、同業者との差別化や事業分野の多角化を図っており、小売分野では独自の熟成牛肉や惣菜の開発、事業の多角化については、食の外食化傾向に合わせて昭和 51 年にしゃぶしゃぶ・ステーキのまるはち(レストラン)の開業、平成 6 年には炭火焼肉炉萬館(焼肉店)を開業し、経営の安定化を図っている。

このような取組みにより、肉の家庭内消費から外食へ移行する消費者のニーズを取り込むことができ、また精肉販売部門のグレードアップにもつながり、独自商品の開発で広域からの集客も可能になったとのこと。

#### [社員教育の徹底など]

販売や接客は、全て人の手によるものなので、社員の質の向上に特に力を入れている。採用時にはアルバイトも含め採用試験(クレペリン検査——適性検査の 1 種)を実施し採用しており、採用後は社内検定制度(1 級から 5 級まで)を活用して資質向上を図っている。

社内では提案制度を作り、投函箱を設置して月間提案件数を集計し、内容に応じ報奨金を拠出している。また、公的な資格検定の合格時にもランクに応じて報奨金を出している。このような社員のモチベーションアップや社員を大切にする経営姿勢により従業員の定着率は 100%に近い。

このほか、外部講師の指導による QC 活動の実施、社内委員会を設けて現場チェックなど、経営改善を図っている。

異業種との交流も重視しており、毎年中小企業大学校の研修に従業員を参加させ、また商業界のゼミナールにも 30 年来参加している。これにより異業種との交流が生まれ、様々なアイデアや発想の基になっているとのこと。

また、地域への貢献として平成 21 年から近隣の道路、公園に桜の木の植樹を実施したり(現在まで 60 本)、隣接する駐車場を週 2 回朝市(野菜販売など)に開放し、これがまた食肉販売と相乗効果をあげているという。

【店舗立地】

店舗は、名古屋市郊外にあり、店前道路は広域幹線道路で1日2万台以上の通行量がある。商圏人口は、近隣5区(南区、瑞穂区、天白区、緑区、昭和区)及び豊明市で、外食部門は名古屋市全域となる。競合店は、路面店は対象とならず、デパ地下の精肉店を意識しているとのこと。

客層は、小売、外食とも50歳代以上の比較的富裕な層で、デパ地下の顧客層と同じである。また、ハレの日や記念日に来店するファミリー層も対象顧客となっている。

【店舗実績】

経営者は、昭和21年生まれの65歳。

学卒後創業店舗である丸八食品に入社。昭和50年に株式会社化と同時に取締役役に就任。昭和60年に代表取締役社長に就任して現在に至る。

経営管理は加藤社長と加藤専務(弟)が担当。小売部門の社員は5名、パート7名でそれぞれ調理、製造、販売を担当している。外食部門の社員は8名、パート7名でそれぞれ調理やフロア係を担当。売上構成は、小売が47%、レストラン40%、焼肉13%となっている。



↑代表取締役の加藤清明さん



↑毎月手書きで発行される情報誌



↑店内精肉ショーケースとギフト商品の陳列