

株式会社金子精肉店

北海道上川郡和寒町



店舗概要

創業年 1995(平成7年)
売場面積 60.93 m²(18.46 坪)
従業員 8人
営業時間 8:30~18:30
定休日 水曜日
売上高 117,603(千円)

商品構成

ジンギスカン他 65.0%
豚肉 20.0%
牛肉 10.0%
酒・惣菜 5.0%

経営方針

「お客様第1」をモットーに良質な商品を提供し続ける。

独自のタレを使ったジンギスカンが人気の精肉店

[売上の7割がジンギスカン商品]

当店は、北海道上川郡和寒町に所在する精肉店である。和寒町は人口3,600人程度の小さな町であるため、特徴ある店舗づくりで集客を図っていく必要がある。

前代表者の金子さんは、ジンギスカンに着目し、「北海道と言えばジンギスカン、ジンギスカンならば味付け(タレ)で差別化できる」と開店時からジンギスカンの販売に力を尽くしてきた。現在では売上の7割がジンギスカンで、その独自のタレがクチコミで広がり、全国から注文の電話やファックスが寄せられているという。

経営戦略としては、毎月の売上目標を設定し、前年度より売上高の向上を図るということで、顧客一人一人のニーズに応えるよう、ジンギスカンの量り売りにも対応し、幅広い顧客層でリピーターを増やすということである。ジンギスカンは、顧客の好みに応じて3種類のタレ(甘口、中辛、辛口)を用意しており、またジンギスカン以外でも北海道産の良質な豚肉と国産和牛にこだわった



商品構成を行っている。

集客が難しいと思われる地域であるが、その商品力により年間1億円を売り上げている。

[更なる全国区の顧客の獲得に向けて]



店舗前には広い駐車場を整備し、店内は酒販エリア、冷凍エリア、飲料エリアに分けられている。明るく清潔感のあるレイアウトとし、照明も蛍光灯と酒販コーナーなどにスポットライトを取り入れて、より明るく商品が見られるようになっている。また地元をPRするために和寒産の加工品や特産品のコーナーを設置している。

販売促進上の工夫としては、まず1つ目は新聞広告の掲載や毎月の感謝セールを開催を行うことである。2つ目はお買い得セールDMを発送である。

町外からの顧客が全体の70%以上を占めており、年間2,400件以上の発送実績を持つ。こうした全国区の顧客のリピートを絶やさないう、毎年11月より過去発注を受けた顧客に対してDMを送付する。3つ目は近郊のホテルのビアガーデンやレストランなどへ納品提携や、JR北海道との「和寒ジンギスカンの旅」花見ツアーの企画などを行っている。これは観光客の目につく頻度が上がるため、更なる知名度アップが図れる。

また、北海道キヨスクとは「和寒ジンギスカンセット」の提携通信販売を行っている。

[働く主婦への思いやりシフト]

パート従業員には主婦が多いため、勤務形態についてできる限り希望に沿うよう心掛けている。勤務時間、始業・終業時間、休曜日など一人一人の都合に合わせるシフトを組むのは難しいが、長く勤務してもらうための工夫である。

【店舗立地】

店舗は、北海道上川郡和寒町に所在し、和寒駅から徒歩5分程度の町の中心部に所在する。和寒駅からほど近い商住宅地であり、周辺には役場や図書館などの公的施設も立地しているが、人口減少も伺える地域でもある。同地域に競合となる店舗は存在しない。

【店舗実績】

代表は45歳で、平成26年3月に金子精肉店に入社し、その後代表取締役役に就任している。創業者は、先代の金子光夫氏で、昭和39年、24歳の時に畜産関係の会社に就職し、その後昭和60年に「金子精肉店」をオープンし、平成9年に現在地に新店を構えたということである。お店の特徴を出すため、ジンギスカンに着目し独自のタレを工夫して人気店となり、現在は全国にファンを持つ店舗となる。
