

株式会社丹波の里本舗

兵庫県篠山市

<http://www.tanbanosato.com/>



店舗概要

創業年 2002年(平成14年)
売場面積 55.33㎡(16.7坪)
従業員 17.8人
営業時間 9:00~17:00
定休日 不定休
売上高 99,543(千円)

商品構成

焼栗等 72.0%
フランチャイズ 27.0%
焼栗機器 1.0%

経営方針

丹波の特産品(松茸・栗・黒豆等)を丹波地区契約農家・生産者と提携し新鮮な商品として消費者にお届けする。

丹波の特産農産物を契約農家と提携して商品化して販売

〔丹波の特産品を消費者に届ける〕

当店は、丹波・篠山市に立地しており、周辺には丹波地方独特の特産農産物が多い。このような丹波の特産品である松茸、栗、黒豆等を丹波地区の契約農家・生産者と提携して仕入れ、新鮮な商品として消費者に届けることを当店の経営方針としている。

菓子作りに当たっては、実演販売により製造過程を消費者に提示し、製品に対する安心感を与えるようにしている。また、売れ残った商品(焼き栗)については、冷凍し卸業者や土産物として加工し、ロスを防いでいる。

製品開発については、オリジナル商品を拡大し、フランチャイズ展開を大きな目標として、特に弱い関東圏へのフランチャイズ化を推し進めていくこととしており、日本古来のくりの味を残し、広く多くの人に味わってもらいたいとしている。

〔栗の関連商品を開発し広範囲に発信する〕

店舗は、入りやすい店作りを長年の当社最大の課題としてとらえており、顧客の心理の分析を徹底して追求している。レイアウトへのこだわりも強く、顧客心理を考えた設営方法、時代のニーズを取り入れた店づくり、素朴な店づくりを心掛けており、現代のお客様の田舎願望を満たすよう努めている。

る。

販売促進の方策については、商品構成を丹波篠山のブランド力、地域性を生かした構成としている。また、栗専門店として関連商品、山栗グラッセ、焼栗グラッセ等を開発している。このような商品開発に加え、大阪食博を始めとする公的イベントへの参加、テレビ新聞等の取材の活用、インターネット通販も重要な販売促進策として重視している。更に丹波篠山はリピーターの多い土地柄であることから、サービス面の充実に力を入れている。



〔人件費を削減するための工夫〕

従業員管理については、①自社商品に対する信頼と自信を持たせ、他社との比較対照を意識させる、②販売手順のマニュアル化でアルバイトでも簡単にできるシステムにする、③やる気のある従業員には、現金で報奨金を支給する、④店員と毎日の対話の中でコミュニケーションをとる、⑤スタッフは主婦が多いので、本人希望のシフトを組む、などの方策を講じている。

また、通年での雇用を最小限にするため登録制を採用し、人件費の削減に努めている。

【店舗立地】

店舗は、兵庫県篠山市の中心部に位置し、丹波篠山城、篠山市役所も近いエリア。

篠山市は周辺を山に囲まれた盆地で、人口は約 43 千人。

店舗は、古民家風の外観内装としており、栗を中心とした菓子のほか、丹波名産の松茸、黒豆、山ノ芋、丹波茶などの農産物を扱っている。

【店舗実績】

代表取締役は女性で、昭和 60 年に学卒後平成 14 年に丹波の里本舗に入社、平成 19 年に法人化とともに代表取締役に就任。

店舗は平成 23 年 3 月に新装開店。
