

株式会社沢田本店

埼玉県熊谷市

<http://www.sawata.jp/>



店舗概要

創業年 1924年(大正13年)
売場面積 161.7㎡(49坪)
従業員 50人
営業時間 8:00~19:00
定休日 なし
売上高 562,036(千円)
※本支店6店舗合計

商品構成

和菓子 60.7%
洋菓子(生ケーキ) 6.8%
卸(OEM) 32.5%

経営方針

- ・和—お菓子という職業を通じて、人と人とのつながりを大切にしていきたいと思います。
- ・努力—お菓子という職業を通じて、人間的勉強をさせていただきたいと思います。
- ・奉仕—お菓子という職業を通じて、より多く文化社会に貢献していきたいと思います。

話題にしたくなる菓子づくり、店づくり、コトづくりを行う菓子店

[菓子店にピザ窯]

平成25(2013)年11月に全面改装されオープンした妻沼店には、店内店外に話題性のあるもので溢れている。

まずは外にあるピザ窯である。これは中古の窯と余ったタイルで作られたもので、当初は臨時のイベント用としていた。ところが利用してみると大反響であり、現在では定休日以外は毎日稼働している。2014年のクリスマスでは3日間で100枚を焼くまでになった。

澤田代表によれば「お店で商品を買った方が駐車場に戻って外にあるピザ窯を見ると、ピザを買おうかという気持ちになる」という。お菓子はおやつ、ピザは食事と購買動機が違うため、どちらか1つということではなくそれぞれが購買につながった。

また、この地域はサイクリングに訪れる人が多い。サイクリストが来店しやすいよう自転車ブースも設置していることで、



このお店に来れば自転車が置いてお菓子が買えピザも食べられると、リピーターを引き付ける要因となっている。

[地域交流の中心的存在]



店内 2F には、地域住民が無料で使える交流スペース「三心園」を設置している。

支店である「大福茶屋さわた」では澤田代表の姉が仕掛け人で、地域交流の場として平成 20(2008)年から「熊谷妻沼手づくり市」が開催されていた。きっかけは、地域住民のなかにいろいろな趣味を持っている人がいることを知り、好きな手作り品を持って市を開いたら賑わいが生まれるのではということだった。開始当初 9 組で始まった「熊谷妻沼手づくり市」は、年 1~2 回の頻度

で毎年開催し、出店者も少しずつ増え、現在では市外からも含め出店者は 200 組以上。来客数は、年 2 回の開催で延べ 5 万人、会場も前から商店街全体に広がったという。同様に澤田代表の母が中心となり現在はこの「三心園」にてコンサート、ヨガ教室、お見合いパーティーを開催している。このイベント開催時に参加者が 1 階店舗で商品の購入したり、イベントの際に振る舞う茶菓子提供として売上に貢献している。

無料交流スペースも、参加者は多方面からくるため、結果として妻沼という町の認知度を向上させ、同時に当店の認知度も上げた。現在では市をきっかけにこの商店街内に引っ越してくる人もいっている。

[子供を主役にしたご縁づくり]

もともと和菓子中心の商品構成であり、顧客も高齢者が主だったが、澤田代表が店の経営を任せられるようになり、若い人たちに親んでもらえる商品づくりを心がけた。それは商品だけでなく、店自体を子供が喜んで来てもらえる場にしたいと、店内に子供向けの絵本のコーナーや遊具などを置いて遊べる空間、店外には前述のピザ窯横にハンモックやブランコなどの遊具空間を設置した。



加えて、隣接して改装オープンまで使っていた仮店舗を、お菓子工房「おひさま工房」として開設し子供向けのお菓子教室の場としている。子供対象のお菓子教室は、キッズシアターなどに視察に行き、そのノウハウを学び、楽しくお菓子を作れる場の雰囲気大切にすることにした。まず、帽子や白衣などのコスチュームから整えることから始めた。コスチュームを整えることで、子供につい

て来た親がその姿を撮影しネット上にアップし、それが口コミとして大きな宣伝となっている。

結果、お菓子づくり教室は毎回定員に達する人気イベントとなった。子供が行ってみたいくなるお店、子供が嬉しそうにすることで親も嬉しくなるという連鎖が若い親層の顧客掘り起こしにつながった。

また熊谷市合併 10 周年を記念し、学校給食で地元食材を使ったデザートとして江南地区のブルーベリーを使った同社のブルーベリーのちーず大福が選ばれたことがある。16,000 個を納品したが、給食で出た大福が美味しかったので子供が親を連れて来店するというエピソードがあった。子供に喜んでもらったという事実は「本当に嬉しかった」と澤田代表は述べている。

[代表の商品アイデアと従業員のデザインアイデア]



当店の看板商品となっている「ちーず大福」は、いまや口コミやマスコミの力もあり熊谷名物として確立されている。テレビ放映があった翌日は、一晩で 1,500 件もの注文が入るほどの反響があった。

プレーンのものから、先述の熊谷市江南地区産を使った「ブルーベリーのちーず大福」、カマンベールチーズを使った「オトナのちーず大福」、「苺のちーず大福」など多種のラインナップになっている。伝統的な和菓子の売上が落ちた時に、「自分がチーズが好きだった」ということから、和菓子にとらわれず洋菓子の素材を組み合わせることで時代のニーズに合った商品とした。「ちーず大福は」半解凍で食べるのが一番おいしい。逆にいうとなかなか扱いつらい商品ともいえ、どこでも広く売れる商品ではなく量販店などが真似できない商品となっている。

また 2 代目の父が作ったかつての看板商品「野菜羊羹」のパッケージを全面的に見直した。これも時代のニーズの点からデザインを見直し新たな価値を加えるためである。「元気の氣」という商品名をメインに 1 個ずつを食べやすい個包装にすることで、売りやすく、そして買いやすいものになった。

当店では絵を描くことが得意な従業員が包装紙をデザインしたり商品の POP 作成行っている。妻沼という地域の散策地図が店内に貼られているが、それも従業員が作成したものである。店内中に従業員のアイデアが溢れており、まさに従業員は店舗の応援団となっている。



[多店舗での情報共有]

先述の「大福茶屋さわた」を含め本支店合わせ計6店舗から当店は成り立っている。毎日直接顔を合わせられることはないため、情報共有化のひとつとして実施しているのが「1日1情報」である。

各店舗で店長をはじめすべての従業員が、1日を振り返り良かった点・反省すべき点を1行記載し、お客様から指摘された点なども書くことになっている。それを本社機能のある工場にファクシミリで送信し澤田代表の姉がまとめ各店にフィードバックしている。

長く書くと続かないが、短く1行というとその日のうちの一番印象に残ったことが集約化され、何が最も大切かがはっきりしてくる。これらの情報を共有化し、埋もれている可能性を見出すことによって新たな商品開発と顧客サービスにつなげることができると考えている。

【店舗立地】

本店である「さわた妻沼店」は、埼玉県北部の熊谷市の郊外、旧・妻沼町の県道341号線沿い商店街にある。支店は数500メートル離れた場所の聖天様門前に「大福茶屋さわた」、JR高崎線籠原駅周辺に、「籠原別府店」、「籠原自衛隊通り店」。JR高崎線熊谷駅ビルに「アズロード店」がある。そして県境となっている利根川を越えた群馬県甘楽郡大泉町に「大泉富士之越店」がある。

平成17(2005)年大里郡妻沼町と同郡大里町が、平成19年に同郡江南町が熊谷市と合併している。当店のある妻沼商店街は、妻沼聖天様として信仰を集める歓喜院(本堂の「聖天堂」が平成24年に国宝に指定)の門前町として栄えてきた。同社の和菓子も参拝客を対象にお土産品として始まったものである。現在旧妻沼地区の人口は2.5万人であり、全国の地方商店街と同じく衰退している。しかしノウハウ本文内にもある「熊谷妻沼手づくり市」が回数を重ねるごとに賑わいを見せ一石を投じている。

なお当店と同規模の売上菓子店は当エリア内にはない。競合店はスーパーマーケットやコンビニエンスストアである。

【店舗実績】

経営者は三代目にあたり、他県の和菓子店での修行を経て家業を継ぎ平成14年(2002)年代表取締役社長に就任する。ヒット商品の「ちーず大福」は平成17(2005)年に生まれた。

平成20(2008)年には古民家を改装した「大福茶屋さわた」を聖天様門前に開店。平成25(2013)年11月には本店を全面改装した。

製造と店舗運営など経営上の統括を澤田代表が担い、商品の企画開発部門を実姉が担当。澤田代表の妻は経理を担当している。その他本店の2階のフリーイベントスペース「三心園」や地域のイベントの企画運営は代表の母が担当している。



代表取締役社長の澤田真弘さん