

## 株式会社札幌多田水産

北海道札幌市白石区

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



### 店舗概要

創業年 1983年(昭和58年)  
売場面積 120.1㎡(36.4坪)  
従業員 6人  
営業時間 10:00~18:00  
定休日 日曜日と振替月曜日  
売上高 193,000(千円)

### 商品構成

水産物 81.0%  
青果 18.0%  
日配品・精肉・菓子等 1.0%

### 経営方針

他店との差別化を明確にする。  
買い物弱者支援対策の充実。  
「土魂商売」をモットーに経営をする。

## スーパーに負けない商品提案力

[差別化できる商品提案と多様な販売ルート開拓]

店頭では差別化を図るため、主に刺身に重点を置いている。自家製のメサバをはじめ、水槽を2台設置し活ホタテをはじめ、ホッキ・アワビ・つぶ等の活ものから、平目・タコ・そい等の活魚も取り揃えている。お客様の目の前で貝などを捌いてお刺身にするので喜ばれている。

また本まぐろ丼・海鮮丼・切り落としを利用した『まかない丼』などが特売日にはよく売れる。価格をまかない丼が480円、海鮮丼が580円、豪華ちらし寿司が780円と安価にしている。

販売ルートについては、店舗での販売の他に、ホテルや居酒屋などへの業務用の納めや幼児施設・老人施設への切り身の販売、高齢者宅への宅配、インターネット販売を行うなど店舗売りだけではなく多様な販売ルートを開拓している。



店頭小売の年商は5千万円ほどであり、客層を見ると、月曜日から水曜日は60代以上の高齢者が7割を占め、木曜日から土曜日は30代から50代の方が6割となっている。全体としては、女性客が7割であり、男性客は惣菜や刺身を購入する割合が高い。

#### [100日のお食い初め]

日本には平安時代から現代まで、生後100日をめぐりに「<sup>ももか</sup>百日の祝い」とか「<sup>はがた</sup>歯固め」など地域によっては呼び名は違うが、この儀式が脈々と传承されてきている。

若夫婦には料理屋さんでは価格が高くてなかなか豪華にやれないという声を聞き、当店では『鯛の姿焼き』を1尾1,980円、『鯛の姿盛り』を1尾2,500円と安価で提供している。3年くらい前からスタートさせ当初はひと月に0件から1件くらいであったが、今では多い月で8件を超えるまでに成長した。

今後は、写真入りのチラシを作り、産婦人科廻りをし、さらに顧客を増やしたいと考えている。



左：鯛の姿焼き 右：鯛の姿盛り

#### [魚の料理教室の講師として活躍]

料理教室を年に3~4回程実施しているが、中学生を持つ母親を対象にする料理教室は毎年1回は必ず行っている。中学生は味覚に対して自己主張が芽生えてくるので美味しいもの、本物の味の吸収が早い上、母親への要求も高まってくるので、当店に聞きに来る母親が増えてきている。

また、60代から75歳くらいまでを対象にした料理教室も年2回程実施している。その中には、奥様が認知症にかかった人や、奥様に先立たれた人など身に迫った実情を抱えている人も見られ、教室も真剣そのものである。



#### [昔ながらの逸品をチラシで案内]

スーパーや量販店があまり取り扱わない、『糠にしんの三平汁』や『クジラ汁』『棒ダラの煮付け』など「昔ながらの逸品」と称して広告チラシの中に紹介している。広告チラシは社長が自らパソコンで作成し、毎週木曜~土曜の3日間5,000部を新聞折り込みで地域一帯に配布している。このチラシの効果で30代から40代の顧客が増え、食文化の传承に役立っている。

チラシでのセール期間中(木曜~土曜)の来店数は月曜~水曜の来店数の約1.5倍にのぼり、他店

で扱わない商品を買いに来ていることを実感している。売上も約 1.5 倍になる。

#### [対面販売と自宅への送迎]

スーパーにはない対面販売の強みを活かし、鮮魚の食べ方の説明や提案、食文化の伝承を積極的にお客様に行っており、特にご高齢の方が店舗に買い物に来たときには、買い物をした後に自宅まで無料で送っている。これは店の従業員とお客様とが顔を合わせ、お客様の事情を知っているからこそできることで、この様なきめ細やかな対応が当店の強みとなっている。

#### [社員の自主性を尊重]

従業員は 6 名いるが、社員のミスはとがめないで、失敗の原因を共有して対策を考えている。

基本的には社員の考え方を尊重し、社員自身がどうすればよいかを考えて対応している。この対応が結果的にミスを上手くカバーすることになっている。

社員自身の業務内容に合わせて、出勤時間や退社時間を各自が判断している。4 時半に出勤する社員もいれば、5 時半に出勤する社員など各自の判断に任せ、自己責任で、きちんと仕事をするなら勤務時間を厳しく管理しない方針である。また休憩時間も各自が自主的に取るように指導している。この社員の自主性を重視する方針が、若い社員の定着率につながっている。

基本的に朝礼も会議もやらないが、社員別に売上目標は設定している。

社長と社員とのコミュニケーションは、社員が帰宅する前の 5 分～10 分で雑談をしてコミュニケーションを取っている。

---

#### 【店舗立地】

札幌市白石区は東西に伸びる交通網が発達している。JR、市営地下鉄、バスの路線が広がっている。当店は地下鉄東西線の南郷 7 丁目駅から徒歩から 500m くらいの所で、住宅と商店が混在している場所に立地している。店の前の道路は 2 車線だが交通量は少ない。

白石区の人口、世帯数は共に増加傾向にあり、平成 17 年に比べ平成 24 年の人口は 2.8% 増、世帯数で 8% の増加となっている。当店から半径 1km 未満のところに生協や食品スーパーが複数店舗あり、競合状況はかなり厳しいものとなっている。

#### 【店舗実績】

創業者である社長は、もともと魚好きであった。大学卒業後は一般企業に入社したものの、小さい頃からやりたかった魚屋の道に進み、昭和 58 年に多田水産として鮮魚の移動販売からスタートした。



↑代表取締役社長の多田健三さん

その後、店舗を持てるようになったが、近隣のスーパーの開店による影響を受けたため、現在は業務用納めの売上構成が 7 割を占めている。取扱商品は 8 割が水産物だが、その他に青果と日配品も取り扱っている。

20 代の後継者がおり、この後継者は青果部門を担当している。

地場の魚にこだわっており、売り場には地場の魚を常時 10～15 種類品揃えている。特に地域の高齢者のために、安価な商品を提供することを心がけている。