

テーマ

仕入れから調理まで顧客の要望に一貫して応えられる鮮魚店の展開による「中食派ファミリー客」の獲得

木更津鮮魚商協同組合 組合員企業

有限会社タク

本会では、「中小企業新事業活動促進法」に基づく中小企業者の「経営革新」への取り組みを支援しています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」を策定し、千葉県知事から承認された企業事例をご紹介します。

経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業新事業活動促進法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、特許関係料金減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品・新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

申請のしやれしやれ。

当社は、平成元年から鮮魚関連の事業を展

開している有会社です。現在は主に木更津市内に飲食店2店舗を経営するとともに、鮮魚卸売の事業を展開しています。また、当社の既存飲食店の近傍に不動産を取得して、他社が経営する飲食店の店舗として物件を賃貸する事業にも着手しています。

ここ数年の売り上げは安定的に推移していますが、少子化による学校給食食材の重要減が懸念されるなど、経営上の将来見込みにマイナス要因も見受けられることから、新たな事業展開が必要であると考えていました。

そこで、新たに鮮魚の小売部門に進出することにより、これまで当社がターゲットとしてこなかった「中食派ファミリー」を顧客に取り込むことを計画しました。

テーマ及び内容は？

1. テーマ

『仕入れから調理まで顧客の要望に一貫して応えられる鮮魚店の展開による「中食派ファミリー客」の獲得』

2. 計画期間

▽平成22年10月～平成26年5月（4年計画）

3. 付加価値額の向上

▽計画時 15,437千円

▽計画終了時の目標伸び率

25,289千円（31・0%）

4. 内容

中食派を顧客として取り込むには、彼らを外食に誘導しようとするよりは、当社直営鮮魚小売専門店を開店させて、優良な食材である鮮魚を直接販売することが有効と考えています（中食派の「ファミリー」であれば、2人～4人程度の食材が必要になるため、その分、当社における鮮魚小売り部門の平均客単価も大きくなるのが期待されます）。

しかし、当社の商圏では、スーパーマーケット（以下「スーパー」という。）の進出により鮮魚専門店が減少し続けている経緯があるため、これらスーパーとの競争に負けないことが新店舗運営上の課題となっています。

今回の計画では、スーパーとの差別化を



「四季味宴席たく」外観

より鮮明にすべく、市場買参権を保有している等の当社の強みを活かし、仕入れから調理まで顧客の要望に一貫して応えられる鮮魚店を展開することとしました。

新たな取り組みの特徴は？

これまで20年以上にわたって鮮魚を専門に取り扱ってきた当社は、以下に掲げる強みを発揮することで、スーパーとは全く異なる販売形態で新店舗の事業を展開することが可能です。

- ① 市場の買参権を有している。
 - ② 当社代表取締役が千葉県鮮魚商協同組合連合会会長を務めていることを足掛かりとして、全国規模での広域的な鮮魚仕入れルートが確立されている。
 - ③ 鮮魚、特に地魚の目利きに卓越している。
 - ④ 新店舗予定箇所の隣接地に飲食店を営んでいる。
 - ⑤ これまでの経験によって蓄積してきた鮮魚卸業者としての知見、飲食店としての知見。
 - ⑥ 新日鉄社員食堂、社員寮食堂等の食材として鮮魚を卸している。
- これら当社の強みを経営資源として活用することで、具体的には、
1. **安くても良い品の提供**
- ▽自社でその日買い付けた鮮魚を直送でき、流通等のコストがかからない。また、地魚の目利きに卓越しているため、鮮度の高さはスーパーの比ではない。対話型販売の実施。

2. 豊富な取扱可能品目

▽スーパーには期待できない高級魚、珍魚の仕入も可能。販売側が用意した品物の範囲内で魚種を選択するのではなく、顧客が食べたと思う魚種を指定することができる。

3. プロの板前による調理サービス

▽既存飲食店の設備と板前を有効利用。顧客の要望に合わせてプロの板前が調理する中食派（自宅の食卓でちょっとしたぜいたくを味わうには少々の金銭負担はよしとする趣向の持ち主）に向けたサービスの実施。

このほか、当社飲食店の食材として活用できるなど、仕入れの無駄が生じないという利点も生まれます。



新店舗「魚や(ととや)」全景

今後の事業展開は？

新店舗にはPOSを導入して販売実績情報を収集し、新店舗で取り扱う多彩な魚種ごとの売れ行き動向を観察して、その結果を仕入や宣伝広告の行動に反映させたい考えです。併せて、従業員の採用及び教育による実施体制の整備、会員制メール配信サービスによる

顧客の来店促進、新日鉄社員寮・社宅へのポスティング等による新店舗のPRを進める計画です。

社長さんの一言

経営革新を当初作るに当たり、夢を食べるバクの心境でした。

実際に動いて、お客様の声を聞き試行錯誤しながら、前へ前へと、進んできました。若いスタッフの斬新な意見も取り入れ、少しずつ形に成り、全体的に、目標に向かって進んでいます。

中央会から

本業を強化するためのツールとして、ぜひ経営革新支援制度を活用下さい。

◎経営革新に係る相談（無料）は、本会経営支援部まで。 ☎043-306-3282

企業プロフィール

組合名：木更津鮮魚商（協）
企業名：有限会社タク
代表者：齋藤 卓
所在地：木更津市東中央2-11-1
電話番号：0438-22-4488
資本金：3,000千円
従業員数：8名
業種：食堂、レストラン
E-mail：－
URL：－
承認年月日：平成22年9月30日
支援機関：千葉県中小企業団体中央会