

探訪 チャレンジ企業 66

自慢の名物商品を武器に
ターゲットに合わせた立地戦略で攻める
スミヤ精肉店(有限会社スミヤ)：白山市

欲しいものがアクセスの良いところで気軽に手に入るのは、消費者にとって大変有り難いことです。
今回紹介するのは、「スミヤの焼豚」の名で人気の名物商品をより多くのお客さんに味わってもらおうと、創業の地を離れて新たな立地で店舗を新装オープンしたスミヤ精肉店です。

一 自慢の名物「スミヤの焼豚」

当店の自慢は何と言っても店主の角田さんが、毎朝五時から、国産豚の肩ロースで作る無添加の焼豚である。先代から四十年間継ぎ足してきた大野産醤油べ



名物「スミヤの焼豚」

ースの秘伝のタレで二時間煮込んで作る。

シンプルな作り方ながら、肉の旨みを伴った、柔らかくも、しっかりとした味わいに、どんな箸が進む。焼豚といえは、脇役と考えがちであるが、堂々主役を務められるほどボリュームも十分ある。

年末近くなどは毎日五百本を売り切り、予約しないと購入することができないという人気ぶり、今では、当店の売上に占める割合も五割を超え、さらに売上も増加傾向にあるといい、当店の名物であるとともに稼ぎ頭でもある。

二 もともとは普通の肉屋さん

もともと当店は、今から五十年前に旧美川町の中心街で先代が食肉小売店として創業。生肉のほか、仕入商品として焼豚など加工肉を販売していた。現在は、二十七年前に脱サラで家業に従事した二代目の現店主が、奥さんと母親らで

切り盛りする家族経営の小さな肉屋さんである。

自家製焼豚を作るきっかけになったのは、先代当時、お客さんから「あなたの店の焼豚は美味しくない」との一言であったという。そこで先代は、美味しい焼豚を味わってもらうと同時に、仕入販売という利の薄い商いを改めたいと、付加価値の高い自家製の焼豚を作り始め、次第に当店の定番商品に育っていったのであった。



角田社長と奥さん

三 口コミで人気を呼ぶ

今のような人気を呼ぶようになったのは、口コミのおかげであるという。

転機となったのは、当店の知名度を上げるため、二十五年程前に、それまで使っていた支給品の包装紙を改め店名が入った独自の包装紙にしたことであった。これにより、贈答用などは贈り先にも店名を知ってもらうことにつながり、口コミの効果を生んでいく素地となったのである。

四 アクセスの良い立地を求めて

その後、一度味わったお客さんがファンになり、口伝えに別のお客さんを生んでいくという好循環を作り出し、いつしか地元を飛び出して広がりを見せ、今では金沢や小松、旧松任など地元以外のお客さんが半分以上を占めるに至ったという。

最近では、フジテレビの「笑っていいとも増刊号」のほか全国系列の番組で紹介され、その人気は全国へ広がりを見せている。

四 アクセスの良い立地を求めて

ファンが増え、販売量が拡大するにつれ、手狭な店舗や不足気味の加工設備、地元以外の人には分かりにくい立地などの問題が顕在化してきた。そこで、昨年十月、一大決心して旧美川町の郊外で、金沢や小松方面からのアクセスの良い立地に新店舗をオープンさせたのである。

新店舗は三倍の広さに新しい「焼豚スミヤ」の看板を掲げ、駐車場は三台から十一台に、焼豚を煮込むコンロは三つから七つ



お店の外観

に増やして販売・生産能力を増強したという。

今後は、通販やネット販売にも力を入れていきたいというが、店頭販売とは違い、商品規格の統一などの課題もあり、その解決が求められる。



焼豚を煮込む鍋とコンロ

主力商品の販売が好調とはいえ、現下の厳しい経済情勢の中、大きな設備投資を伴う立地変更には躊躇するところであるが、ターゲットとするお客さんの利便性を高め、更なるファン獲得を目指すという経営者の決断に、強い顧客志向と戦略性を窺うことができる。

(お問い合わせ)

スミヤ精肉店(有)スミヤ

〒九二九-〇二二一

白山市井関町ヌ五一-一〇

TEL

〇七六-二七八-三三三三

(取材・執筆：県連合会)

経営支援課 西村 道博)

このコーナーでは石川の「チャレンジ企業」を応援しています。取材を希望される方は最寄りの商工会にお尋ねください。