

地域に欠かせないスーパーが 新規顧客獲得の販路開拓で生き残る

課題

人口減少が進むなか 地域外の客も増やしたい

愛知県との県境、長野県最南端に位置する根羽村で、地域密着型の小規模食品スーパーを営む有限会社住岡屋商店。大手スーパーとの差別化を図るため、「本当によい商品」を顧客に提供することで、信頼関係を築いている。たとえば山間地域にある利点を生かして、地域の特産品であるトウモロコシ、シイタケ、アスパラガスをはじめ、リンゴやモモなどの農産物を地元農家や生産者から直接仕入れ、品質と鮮度にこだわってきた。また、あまごの甘露煮など山間部の素朴な総菜も人気が高い。地域の過疎化、高齢化対策として顧客の送迎サービスや定期的な移動販売も実施している。

しかし、地域の人口減少にともない、地元顧客の減少が続いており、地域外からいかに顧客を獲得するかが大きな課題となっていた。こうしたなか同店では、観光客を対象とした商品構成の見直しを進めており、2016年からは、自社ホームページから自慢の惣菜や地元の特産品を全国に販売する体制を整え、インターネット通販をスタート。売り上げ増加を図っている。

2018年には老朽化したショーケースの入れ替えを機に、店舗の全面改装を行った。

これまで小規模事業者持続化補助金の活用などで支援してきた根羽村商工会は、店舗改装にあたってまず、SWOT分析などによる現状分析を実施。その結果、強みが惣菜部門であることが明確になった。そこで、総菜部門のさらなる強化を中心とする支援が最も効果的だと判断。長野県商工会連合会の上席専門経営支援員と連携して支援を行った。

支援

観光客向けの新商品開発や イートインコーナー設置

支援の内容としてまずは、改装を機に生鮮食品の冷凍ケース棚を減らし、販売アイテムを絞り込むことで、商品ロス的大幅な削減につなげた。そして、総菜部門の既存商品の強化として、商品ストーリーの見せ方やPOPなど販促物の有効活用を提案。また、地元食材を使い添加物を使わないこの店ならではの惣菜新メニューの開発もサポートした。

その結果、県外から訪れる観光客が多い休日を中心に、「お宝袋」や「あまごの甘露煮」などの看板商品の売り上げが増



人気商品のあまごの甘露煮

加。村特産の根羽杉を使ったイートインコーナーも設置したところ、店内で弁当や総菜などを飲食する客も増え、売り上げの増加につながった。

このほか商工会では、顧客の目線を意識した商品陳列技術をはじめ、原価計算の重要性といった数値管理、ケース内の温度管理などの「安心・安全」を提供する売り場づくりについてアドバイス。さらに、地域の土産事業者との連携で「信州土産コーナー」も設置して県外顧客向けのアピールを行っている。今後も商工会は伴走支援を続けていく。

支援の経過

期間	支援内容
2017年11月～12月	現状分析、SWOT分析
2018年2月～3月	新メニュー開発、売り場づくり
4月	GWに向けた売り場づくり
7月～8月	お盆商戦に向けた売り場づくり
2019年2月～3月	冬場の売り上げ対策と惣菜の商品開発

会社概要

会社名：有限会社住岡屋商店
 住所：長野県下伊那郡根羽村1986
 電話番号：0265-49-2307
 URL：http://sumiokaya.ocnk.net/
 代表者名：片桐崇雄
 創業年：1957年
 従業員数：5名
 商工会名・担当者名：根羽村商工会・浅岡スエ