

粗利減、客数減で業績ダウンに悩む

精肉小売店向け

無料
レポート

地場の

精肉店 だからできる

粗利率 70% 事業
開発

焼肉・BBQ専門店×デリバリーサービスで見た高収益サービス

超高収益

営
利
率

45%

高注文単価

平
均

8万円

少人数

専
任

1名

年商

1.5 億円

参入
3年目で

を目指す事業へ!

株式会社 やまむらや

代表取締役

山村 宙載氏

その秘密に迫る!

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

精肉小売店のデリバリー事業セミナー

お問い合わせNo.S041256

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

お申込みに関するお問合せ:天野(アマノ)

内容に関するお問合せ:船越・林田(フナコシ・ハヤシダ)


WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)

041256

原価高騰、客数減、SMへの客離れ...

地場の「街の精肉店」が 生き残りと発展のため とるべき対策とは？

地場で展開するいわゆる「街の精肉店」にとって、近年では特に厳しい戦いを強いられているのではないのでしょうか？ それはある数字にも表れています。

2000年  2016年
24,723 → **11,058**

出所：経済産業省 経済センサス

これは、日本の食肉小売業を営む事業所（＝精肉店）の推移です。

理由は様々ですが、全国共通して生じてる課題として、

- ・海外情勢に左右されて変動する原価
- ・単価引き上げの影響で生じた客数減
- ・大型スーパーマーケットへの顧客移動

このような状況下の中、それでも業績を伸ばしている精肉小売店があるのも事実です。

では、そのような店舗がどのような取り組みをしているかという、大きく2つです。

- 1、精肉店だからこそできる、「より安く」「より専門的」な商品・サービスの提供
- 2、既存商品の活用で「高粗利サービス化」「高粗利商品化」できるものの開発と展開

この1、2を実際に実現し精肉小売店として今なお成長し続ける企業様をご紹介します。

焼肉・BBQの専門店で 店舗年商3億超！ 更にデリバリー事業の付加で 粗利70%の高収益事業へ

株式会社やまむらや

京都府、滋賀県エリアで精肉小売店、飲食店を8店舗展開。年商は2.1億を超え、精肉店市場でも群を抜いた1店舗あたり業績となっている。デリバリー事業に3年前に参入し、今期は売上5000万円を達成。粗利率70%、営業利益率は40%を超える。来期は3倍のデリバリー事業年商1億5,000万円を売上目標としている。



出張BBQ事業推移



お肉のスーパー「やまむらや」

焼肉とBBQに特化した お肉専門のスーパーマーケット

「やまむらや」は肉やバーベキュー用のお肉の専門店として、創業以来「お肉とバーベキュー」を通じて、地域の皆様に、豊かで笑顔のあふれる暮らしをご提供してまいりました。

まず、お客様の立場に立つて考える経営を目指し、「焼肉用タレの無料サービス」「ドライアイス・氷の無料サービス」「バーベキューコンロの無料レンタルサービス」など、本当にお客様に喜んで頂けるおもてなしを追求してきました。

経営理念として、「おいしいお肉をより安く、一人でもたくさんのお客様に販売すること」(※経営理念一部抜粋)を掲げていますので、より多くの方にご利用頂けることを目指しています。

そのため精肉はもちろん普通のお肉屋さんと比べても様々な種類の焼肉用のお肉を品揃えしています。その甲斐あって、京都・滋賀では多くの方にご利用頂いており、特にバーベキューシーズンともなるとレンタルのご利用、お肉のお買い求めで多くの方にご利用いただけるお店になりました。

牛肉原価の高騰・・・

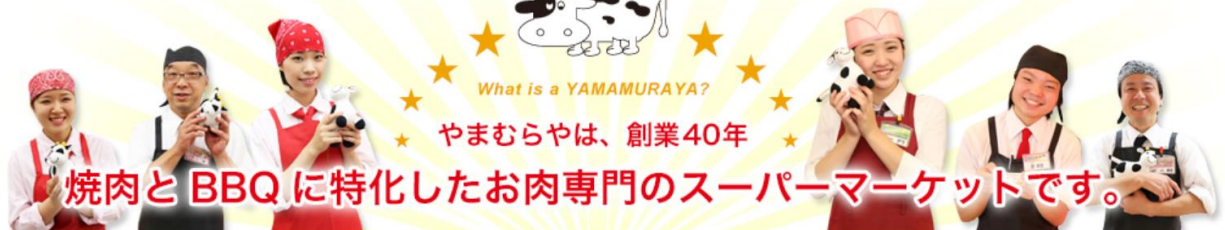
「おいしいお肉をより安く」が経営理念であります。近年「牛肉原価の高騰」が激しく、部位によっては一時期の2倍以上にも跳ね上がってしまいました。



What is a YAMAMURAYA?

やまむらやは、創業40年

焼肉とBBQに特化したお肉専門のスーパーマーケットです。



客数減の推移

2014年

532,352名



2016年

515,875名

▲16,477名

※

2014年1月～12月、
2016年1月～12月
の全店合計客数

経営をする上で「社員の幸せ」を追求をしなければいけません。そのためにはやはり利益を出すことが非常命題です。洪々、原価の高騰に合わせる形で**精肉単価を上げざるを得ませんでした。**

顕著な客数減

単価を上げた影響は、すぐに数字に出ました。**客数の減**です。

しかも、弊社では「会員制度」を設けておりますが、**特に離れてしまったのがこの会員様**でした。ロイヤリティが高いと、考えていたお客様が、単価の引き上げに敏感に反応したのです。

新サービス

「出張バーベキュー」の立ち上げ

仕入れ原価高騰が落ち着くことを待っていても、一向に改善の兆しは見えませぬ。やまむらやでは、**既存の精肉小売事業の改善・活性化だけでは、今後の拡大成長は難しいと判断**しました。そこで船井総研の船越さんに相談しました。そこで提案されたのが、「出張バーベキューサービス」でした。

業界の後発としてどう展開するか

出張バーベキューサービスについては、認知はしていましたが、実際に、大手企業様にご依頼頂いてバーベキューサービスを提供したこともあり、喜んで頂いていましたが、特に事業化もしてませんでした。

既に出張バーベキューサービスを展開し

競合との“差別化”

ている事業者もいる中で 出張サービスとしては**後発となるやまむらやが「どう差別化するのか？」**を非常に重要に考えました。

ターゲットの絞り込み×商品力

まず差別化として考えたのが**「ターゲットの絞り込み」**です。事業開発にあたって船井総研さんに相談しながら進めましたが、モデルとして情報共有頂いたのが**「法人向けケータリングサービス」**でした。近年では法人様が宴会や懇親会を飲食店や会館を使わずに、自社の敷地内や会議室を使う、という話をされてピンとききました。**やまむらやの出張バーベキューサービスは「法人様向け」に特化しよう**ということでした。それは今まで事業化しないながらニーズのあったところでしたし、**何より他社が100人以上の大型案件を受注できない**だろう、という自信もありました。

もう一つの差別化は**「商品力」**での差別化です。焼肉・バーベキューの専門店として、ここで負けられないという想いがありました。そのため、事業開発のために商圏内の競合のサービスを実際に受けてみて、商品を食べました。感じた**「お肉の質」「種類」「ボリューム」において、圧倒的1番の商品力になれる**という自信でした。

事業スタートから丸2年

事業をスタートした年はシーズンも後半でしたし、お客様に迷惑をかけないよう静かにスタートしましたが約600万円の事業年商でした。



商品名	カジュアルセット
価格	<お一人様> 2,500円+税
プラン内容	



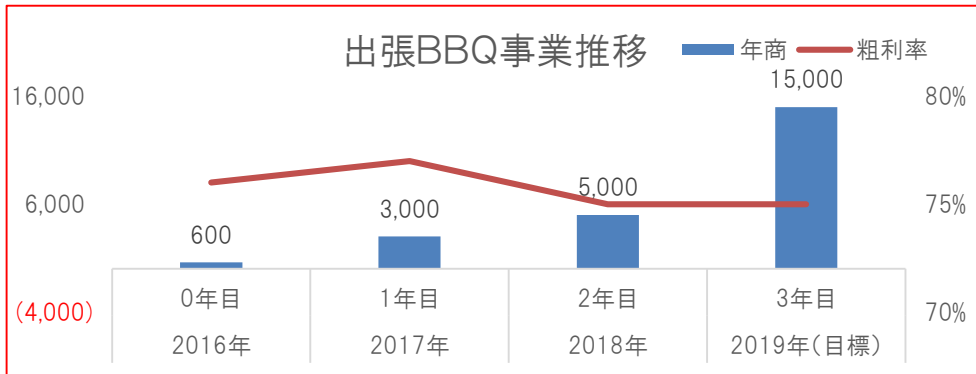
商品名	やまむセット
価格	<お一人様> 3,000円+税
プラン内容	

今後の展開と野望

実質の1年目となる一昨年は約3000万円、そして2年目となる昨年は5000万円の年商となりました。

ニーズの高さ

事業を始めて、改めてこの市場のニーズの高さに驚きました。販促は専用ホームページと、店内告知のみでしたが、どんどん注文が入り、週末は5万円以上の案件が5件以上入る日も不思議ではありません。そして何より、粗利益率の高さが強みです。しかも「予約注文」なので、メリットが非常に多い事業だと感じています。



日本一の「バーベキューカンパニーへ」

今期(2019年)の事業年商目標は**1億5000万円**です。簡単ではありませんが、事業開始から目標をクリアし続けてきているので、やれると確信しています。

今、精肉業界は容易に売上を上げられる時流ではありません。その中で求められているのは、他のお店と違ってどんなメリットがあるか?です。弊社の場合、**「バーベキューに出張サービスの付加価値をつけられたことです。」**その「サービス」が付加価値であり、高い粗利に繋がっています。「精肉小売」という業態ではありませんが、**仕入れた商品を加工して売るだけでは、生き残れないのです。**やまむらやは今後、出張サービスを含め本気で**日本一の「バーベキューカンパニー」**を目指します。

バーベキューのデリバリー 「出張バーベキュー」とは?

いかがでしたでしょうか。

多くの精肉小売店が厳しい戦いの中、株式会社やまむらや様は「焼肉・BBQの専門店」という強みに加え、デリバリー機能を付加し「出張バーベキュー」事業を開発し、年々その年商規模を大きくしています。

その「出張バーベキュー事業」とは、下記のようなサービスを行うことを指します。

1 問い合わせ・受注

ホームページを見たお客様から注文を頂き、見積書を提出。
見積もりが受理されれば、受注となります。

2 商品仕入れ・準備

受注は基本的にサービス当日の2日前以上になりますので、受注してから仕入れ発注、準備をしても十分に合います。

3 商品お届け・サービス

食材・ドリンク・機材・消耗品等を車輛に積み込み、お届けします。
お届けの際に決済を行い、コンロや机、テント等の設営を行います。
(1件あたり約10~20分)

4 撤去・帰社

BBQ終了の時刻を予めお客様にお伺いし、時間に合わせて再度訪問します。訪問時には、ゴミ処理やコンロ等、設営したものを撤去し帰社します。



今や、**BBQの市場規模は1,500億円以上**とも言われています。そのBBQに関して近年、お肉の販売と合わせてコンロやトング等のレンタル、設営をサービスする事業者が増えています。このサービスが「**出張バーベキュー**」サービスです。

どれくらい需要があるのか?と申しますと、BBQを行う利用者のうち、「**BBQ宅配サービスを受けたい、もしくは興味がある**」と答えた利用者が約8割(船井総研調べ)を占めていることから、その需要の大きさが計ることが出来ます。

ここまでお読み頂いた熱心な経営者様へ
セミナーのご案内です

参加数累計
600社超

ここまでお読み頂き、ありがとうございます。
株式会社やまむらや様の「焼肉・BBQ専門店化」「デリバリー（出張）事業付加」の取り組みは、精肉小売業界の先進的なもので、業界の希望ではないでしょうか。

その株式会社やまむらや様に、この度セミナーのゲストにご登壇をご了承頂きました。

当日のセミナーでは、精肉小売店の本業における展開や対策はもちろん、今回ご紹介したデリバリー事業や今後の展開についてもご講演頂きます。

本セミナーでのみ公開となる情報も多々盛り込まれている、大変貴重なセミナーです。

ぜひ、皆様のご参加をお待ちしております。

本セミナーで学べる **3つ** のポイント

- point 1、精肉小売店の高粗利商品・サービスの対策の最新事例**
- point 2、精肉小売店におけるデリバリー事業の立ち上げ方法とノウハウ**
- point 3、全国トップクラスの精肉小売店株式会社やまむらや様の成功事例と実績、今後の狙い**

日時・会場

東京会場
2019年3月4日(月)
 株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527
 東京都品川区西五反田6-12-1

JR
 「五反田駅」
 西口より
 徒歩15分

大阪会場
2019年3月14日(木)
 株式会社 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 〒541-0041
 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
 「淀屋橋駅」
 ⑩番出口より
 徒歩3分

開催時間
13:00
16:30
 受付12:30~

受講料

一般企業 税抜 **25,000円** (税込**27,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **20,000円** (税込**21,600円**) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取
 消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたし
 ます。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
 受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785403 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:天野(アマノ) ●内容に関するお問合せ:船越・林田(フナコシ・ハヤシダ)

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. **S041256** 担当 **天野(アマノ)宛**

精肉小売店のデリバリー事業セミナー **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【東京会場】 2019年 3月4日(月) 【大阪会場】 2019年 3月14日(木)

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所		フリガナ	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
 そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに をお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば をお付けください。
 FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、 を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** **お申込みはこちらから**