


食料品販売業から卓球用品販売店に見事に業態転換を果たす！

2. 木村缶詰食品（有）

| | | |
|--------|--------------------|---|
| 店舗名 | 木村缶詰食品（有） | 【店舗外観】  |
| 所在地 | 弘前市土手210 | |
| 業種 | 卓球用品、卓球場の運営、食料品小売業 | |
| 所属商店街名 | 弘前上土手町商店街（振） | |

【店舗の概要】(沿革、立地、経営者、取扱商品など)

当店の創業は大正元年で、現在の経営者である木村雅之氏（53歳）は3代目に当たる。大学卒業後、地元スーパーに就職して29歳まで経験を積んだ後に家業に就いており、50歳から社長として経営を行っている。

当店の事業は、会社の名前にもある通り、缶詰食品の製造販売を行う会社から始まっている。先々代は北海道のコンブや海産物の仕入れからスタートし、その後、「まるめろ」（果物の一種）などの缶詰食品の製造販売にまで拡大してきた。

そして、県内外の酒屋さんや食料品店を対象に食料品の卸売を手広く展開し、最盛期には従業員数も20人以上を抱えていた。しかし、その後の流通革命による大型店の出店によって周辺地域の小売店が衰退する中で、お店の生き残り戦略として5年前から卓球用品の販売に活路を見出している。



▲店舗の正面に「木村缶詰」と「兵兵球館」の文字

卓球に目を付けたのは、経営者自身が学生時代からクラブ活動等で選手として活躍して慣れ親しんできたことや、卓球用品の専門店が市内になかったことなどが大きな理由である。

現在では、売上の 85%が卓球用品で、残り 8%が食料品（主に仏事などの盛り籠セット需要）、7%が卓球教室や卓球場の賃料収入となっており、折からの「愛ちゃん」ブームに乗って見事に、卓球専門店に業態転換したことが当たっている。

【当店の特長】(特に優れている点)

①卓球用品と食料品の複合店舗を実現！

当店は商店街のハード事業（セットバック、カラー舗装、統一ファサード事業など）に合わせて店舗の新築を行った。店頭のファサードには「木村缶詰」と「乒乓球（ピンポン）館」と書かれた看板が人目を惹く。一般の人は「乒乓球」をピンポンと読むことはできないために、聞きにくる人もいるそうである。

店舗の面積は合計 60 坪、店奥の卓球場が約 40 坪、物販用の店舗が約 20 坪の構成となっている。また、店舗は半分に仕切られ、左側にギフト用の食料品を陳列、右側に卓球用品が陳列されている。

②卓球場を併設して卓球用品販売と相乗効果を発揮！

店舗運営は、物販部門は奥様の良子氏が中心になって接客に当っており、社長は卓球用品や道具の選択に当っての相談事や技術的なアドバイスを行なっている。さらに、学校関係などのチーム対応を含めての対外的な活動も、社長の重要な仕事となっている。



▲ラケットの展示



▲缶詰類とギフト用品の展示

店の売上構成の 85%を占めている卓球用品の顧客には 2つの大きな山がある。1つは小学生から高校生までの子供・学生層で売上の 6～7割を占めている。また、もう 1つの山は 50代以上の中高年層が 3～4割を占めている。

また、これらの顧客は市内からはもちろん近隣の市町からも来店しており、広域から来店している。これらの層が卓球用品の顧客になり、1日平均で 100 人前後のお客様

が来店し、土日には近隣の市町村からのお客様も増えてくるとのことである。

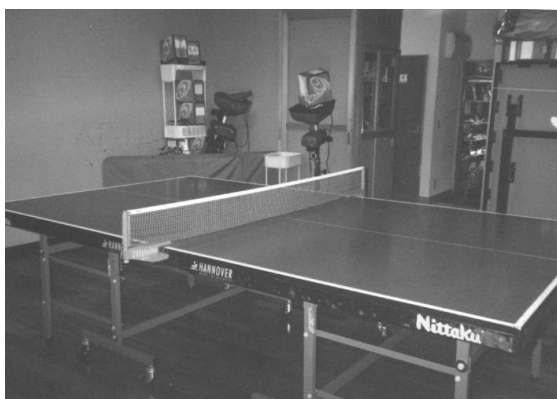
売上の内訳はユニフォームなどの衣料品類が3割、シューズが3割、ラケットやピンポン玉、小物類などが4割という構成になっており、幅広い品揃えが大きな武器となっている。

③有名選手を招いてのイベントも企画！

卓球用品の仕入れは主要卸3社から仕入れており、販売促進は有名選手を招いての「講習会」を定期的に行っている。この取材を行った10月18日には「渋谷浩」（元全日本選手権チャンピオン）選手を招いての講習会が企画されていた。このような選手を招けるのも、社長が弘前卓球協会の役員を引き受けていることも影響している。

卓球場の経営は卓球教室の運営と一般の賃貸収入である。卓球教室は2つのグループがあり、1つは午前中の40代～70代までの女性を中心としたグループ（20名程度）と夜の小学生・中学生（50名程度）のグループである。

一般の賃料は1時間300円（大人）と150円（子供）で、この外に「トレーニングマシン（自動で玉が飛び出してくる器械）」を1時間500円で貸し出している。



▲店奥にある卓球場（5面ある）



▲トレーニングマシン（自動で玉が出てくる）

最後に、食料品の販売は、今では冠婚葬祭等のギフトセットを主体としており、これまで築いた人間関係を中心とした販売となっている。このような中で販売の主体は完全に卓球用品の販売を中心に展開している。

そこで、当店の特徴として、①卓球用品の品揃えの豊富さを武器に、②社長の人脈等の人間関係の広さを生かしたイベント企画、③専門店としての専門知識・技術（例えば、ラケットの握り部分を削って持ちやすくする等）の付加価値サービスを行うことによって集客に結び付けている。

【商店街事業の概要】

平成15年度に、街路整備事業の終了に伴い街並みが一新した商店街を住民にアピールするためのイベントを5回に渡って行った。具体的には、①「目で感じる街」として商店街キャラクター発表や商店街の軒先で生鮮品や加工食品の販売、②「耳で感じる街」としてイルミネーションの点灯、路上ミュージック、クリスマスパーティ、川柳品評会、大売出し等、③「肌で感じる街」として抽選会、スノーオブジェ、公園の愛称発表会等、④「愛を感じる街」としてバレンタインメッセージ伝言板、小学生対象の絵・作文の展示会等、⑤「心で感じる街」として卒業生へのメッセージ募集、かわら版（情報掲示板）の設置等を行った。


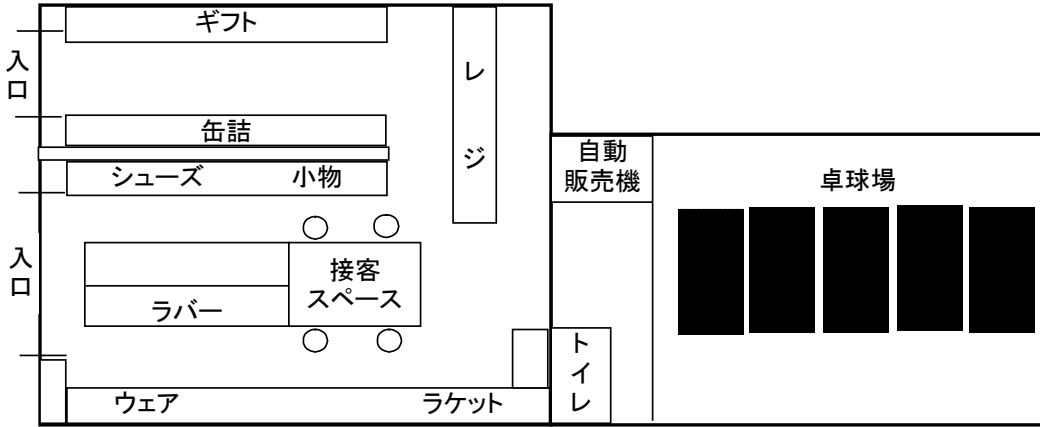
平成16年度の「シャッターアート」事業では、一般市民をはじめ大学や高校の美術部などに依頼し、テーマを決めて店舗のシャッターをキャンパスにして絵を描いてもらい、話題性の創出とイメージアップを図った。

その他に、「小学生商業体験」、「コミュニケーションペーパー」の発行を行い、商店街の認知度の向上に貢献した。（詳細は103ページを参照。）

【商店街事業と当店との関連】

直接的な売上に結びつくことはないが、お店の認知度が徐々に上がってきていることに貢献していると考えている。いずれにしても商店街事業によって来街者が増えれば、後は顧客にしていくことは各個店の役割と考えている。

【店舗概要情報】

| 店舗概要 | | | | |
|--|--|---------|-------------|--|
| 店舗名 | 木村缶詰食品有限会社 | | |  |
| 所在地 | 弘前市大字土手町210 | | | |
| 創業年 | 大正元年 | | | |
| 経営者名 | 木村雅之 | 年齢 | 53歳 | |
| 所属商店街名 | 弘前上土手町商店街振興組合 | | | |
| 店舗沿革 | <p>・創業時は缶詰食品の卸売として開業した。5年前に多角化として新事業展開を行い、卓球専門店及び卓球教室を開設した。現在は、缶詰事業は小売部門が中心であり、卸売はほとんど行っていない。</p> | | | |
| 業種 | 缶詰販売・卓球専門店 | | 取り扱い商品・サービス | |
| 販売方法別売上構成 | | 商品・サービス | | 売上構成 |
| 仕入販売 | 93 | % | 食品(缶詰)販売 | 8 % |
| 加工販売 | | % | 卓球用品販売 | 85 % |
| 製造販売 | | % | 卓球教室 | 7 % |
| 製造卸 | | % | | % |
| サービス | 7 | % | | % |
| その他() | | % | | % |
| 売場面積 | 60坪 | | 従業者数 | 2人 |
| 立地環境 | <p>・弘前駅からは約10分程度の立地である。 ・店舗前の通行量は少ない。商店街の中心部及び商店街の端にあるホテルからは少し離れており、立地としてはやや不利となっている。</p> | | | |
| 商圈 | <p>・売上構成のほとんどを占めている卓球用品販売事業については、非常に商圈が広がっている。電車に乗って買いに来る顧客がいる。遠いところでは秋田県から来店する場合もある。 ・卓球教室については、近隣の50代以上の町民及び小中学生が中心である。</p> | | | |
| 店舗レイアウト | | | | |
|  | | | | |