

株式会社米蔵家



[創業年] 2008 年(平成 20 年)

[売場面積] 18.0 m²(2.5 坪)

[事業従事者数] 3.3 人

[営業時間] 10:00～19:00

[定休日] 第 2,4 土・日曜日・祝日

[商品構成]

・米(玄米) 55.0%

・米(白米) 45.0%

[店舗所在地] 愛知県知立市牛田 2-65

[URL・SNS] <https://www.komeguraya.com/>

[経営理念]

日本の食文化を守る～時のニーズを捉えて持続的な成長と改革により、お客様の満足度向上を目指します～

上記は弊社の経営理念である。以前は、「日本の食文化を守る」だけであったが、令和 2 年のコロナ禍以降、時のニーズを捉えることの重要性を強く感じ、現在の経営理念へと変更した。常にお客様が求めるものは変動するが、それらをビジネスチャンスとして捉えること、そして従業員と共に成長することでお客様の期待に応えることを理念としている。

常識の枠にとらわれずに生み出した「ストックヤードシステム」等、新しい価値を提案し続けるお米屋さん

[お店の概要]

当店は、愛知県内の中央部に位置する知立市内、名鉄名古屋本線牛田駅から徒歩 7 分程の場所の倉庫内に店舗を構えるお米屋さんである。代表は、2005 年(平成 17 年)、前職の米店勤務中に個人創業、2008 年(平成 20 年)独立し法人化した。独立当初は資金が少なく、金融機関からも借り入れは難しく、「どう資金を作ろうか」から始まった。普通に米を仕入れて並べるだけでは、今後の米屋はやっていけない想いもあった。そこで、お客様にまとめて買ってもらい、必要分を都度精米して販売する方法を思いついた。お客様に提案を受け入れてもらうことができたこの仕組みを「ストックヤード

システム」と呼ぶ。購入した米を都度精米し必要分を渡すこの方法は、お客様の都度来店にも繋がり、精米したばかりのお米を食べてもらう習慣づけにも繋がると考え、現在も継続している。その後、お客様の利便性向上策として、ピックアップロッカーの導入、ネットで受注する仕組みを導入した。更に設備投資を進め、選別機や低温冷蔵庫を設置し、安心・安全なお米を届けられる環境づくりを進めている。



左から：玄米選別機、白米選別機、精米機。それぞれに石抜き機を搭載、お客様に渡すまで石抜き機を3度通し、石を100%抜けるよう配慮し、安全性向上に努める。

〔お店の経営ノウハウ〕

～お客様と繋がり続ける仕組みをつくる～

① ストックヤードシステム

このシステムは、予めお客様に米 30kg を割引価格で購入してもらい、必要分ずつ精米し渡す仕組みである。実際に全ての在庫を当店で保管するわけではなく、数字上で管理し、顧客からの引き出し時期を毎週予測し問屋から仕入れる。（契約農家から直接購入する分は全量倉庫に在庫を保管）創業当初、資金が不足し、借入が難しい中、どうやって商売を始めるかを思索し、コーヒーチケットの仕組みから思いついた取り組みである。このシステムを利用するお客様は、年間通して新鮮な米を必ず手に入れることができる。当店としては予め支払いを受けるため、資金繰り的にも安心できる。この仕組みの対象となる米は、入荷困難になる銘柄以外、全ての取扱銘柄やブレンド米としている。世の中では 2024～2025 年にお米の入手困難な状況も見られたが、このシステムを利用するお客様は何も困ることなく米を入手できたことにより、お客様からの評価も上々である。

② ホームページと連動する顧客からの発注をうけられるシステム（WebMan）

令和 4 年に IT 導入補助金で導入した。商工会の紹介による IT 事業者の支援を受けた。ストックヤードシステムの顧客受け取り方法を改善することが必要であると

提案され、ストックヤードシステムの管理のIT化とホームページを連動させた。当店の記録として手書きで顧客のストック分を管理していたが、顧客マイページから情報を共有することで信頼性向上につながった。お客様もマイページから米の残量を確認でき、安心して購入、かつ、当店との繋がり強化となった。



お客様は会員としてホームページのマイページから情報を見ることができる

③ 受取ロッカー（ピックアップロッカー）

当初は、テーブルの上に精米したコメを置いておき、お客様の来店時に手渡していた。接客対応の際に電話対応や精米作業が重なることでお客様には待ちが発生していた。また、一人でも前のお客様がいると、お客様は混雑を感じ、「混雑していませんか？」の電話が来て、電話対応が増えることに繋がり、それが更にお客様を待たせてしまっていた。そのため、受取ロッカーを導入し、対応するスタッフがなくてもお客様が自分で持って帰ることができるようにすることで、店頭での待ちがなくなり、混雑確認の電話も無くなった。また、お客様の中にはコミュニケーションに苦手意識を持ち、買い物のときに話したくない人も増えているように見られ、ロッカーの設置はそのようなお客様の利用しやすさにも繋がっている。



店頭に設置されているピックアップロッカー

～お客様の行動から「なぜ？」を考え改善する～

先述した受取ロッカーは、お客様からの「混雑していませんか？」の電話が導入のきっかけとなっているが、当店の取組みはお客様の行動を推察し、「なぜ？」を考え、改善することがサービスや商品となって実現している。受取ロッカーの他に以下のような商品も生み出した。

① びっくり蔵玄米

玄米は健康だと購入するお客様は多い。しかしながら、多くのお客様は「続かない」と、持って帰った玄米を再度持ち込み「精米してほしい」と言う。そのようなお客様がどうしたら玄米を食べ続けられるかを研究していたとき、誤って玄米を無

洗米用の機械に投入してしまった。それを食べたところ、玄米のままで美味しく食べられることを発見した。無洗米は米に傷をつけ、水の浸透を良くする手法であり、玄米も表面を傷つけることで水の浸透を進め、芯が残らず美味しく炊けるようになることがわかり、「びっくり蔵玄米」と名付け、玄米のまま食べたいお客様へ提案できる商品とした。

玄米のまま食べられる「びっくり蔵玄米」→



② だっぴ〜クイーン

粘りの王様「ミルキークイーン」を中心に独自にブレンドした米。「ミルキークイーンを好きな家族がいる」と購入していくお客様が、「家族のうちのひとりは粘りが強いものを好まないから」と別のお米を購入していた。お客様が2種類購入することをそのまま受け入れることもできるが、代表は違った。複数のお米を家庭でそれぞれに炊くのは手間がかかる。2つの炊飯器を用意するか、2回炊飯することになるが、家庭で毎日続けることは大変である。と、考えた。そこで、中間的なお米を用意できないかと開発し、独自のブレンド米を作った。この米を用意してからお客様が2種類炊く面倒から解放され、手間が少なくなったと喜びの声が寄せられた。



お客様のためにブレンドした
「だっぴ〜クイーン」

お客様の行動をそのまま受け入れることもできるが、お客様にとってより良い提案を考えることがお客様から当店が選ばれる理由となっていると視られる。

～地域の農家さんのお米を地域に還元し繋いでいく～

当店は、愛知県内6軒、三重県内2軒の契約農家から直接仕入れを行っている。地元の学校の同級生が農家の後継者であったことから農家と直接契約による仕入れを開始した。直接契約では、決めた量を必ず購入するため、農家さんが安心して生産ができ喜ばれている。2024～2025年に続いた米騒動でコメ価格は上がり続けるも、契約農家さんは「そんなにいらない」と市場価格より安い金額で良いと米を提供してくれた。それをお客様にも還元し、地域の米を安く地域のお客様に提供する。当店は、地域住民と地域のお米の橋渡し役にもなっている。

また、契約農家さんと協議し、田植え前の田んぼに米ぬかを散布し、廃棄物100%リサイクル活用としている。25トンの米ぬかを活用し米ぬかの廃棄ゼロを実現し、環境への配慮にも取り組む。



当店で出る米ぬかは契約農家さんの田んぼに活用し、廃棄ゼロ