



平塚ロータリークラブ 週報

Hiratsuka R.C. Weekly



1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか

会長：片野之万 副会長：清水 裕 幹事：三荒弘道 会報委員長：馬上 晋

例会日 毎週木曜日 12:15～13:30

会場 ブランドホテル神奈中 2F

事務局 平塚市松風町 2-10 平塚商工会議所内

連絡先 0463-23-5955 (事務局)

2017年10月5日 第3122回 週報第3122号

本日10月5日	会員数 61名	対象者 58名	出席者 40(38)名	出席率 66.67%			
前々回 9月18日	会員数 61名	対象者 58名	出席者 61(58)名	出席率 100%	MUP 0名	計 61名	修正率 100%

本日の卓話者ご紹介

卓話

必要とされる商売を目指して

株式会社 鎌倉まめや
代表取締役 桐山章伸様



鎌倉まめやの変遷は時代に流されその中から気付き、進化して今に至っています。私の商売で取り扱っている「豆菓子」は日常的な商材ではなく、世の中に忘れられている商材で業界的にも斜陽の一途をたどっています。コンビニでいうと、ついでの買い商品です。それをどう売っていくか、どう社会に取り入れられ、消費者に受け入れられるか、難しいテーマです。

私の会社の変遷及び取り組んでいる事の中から何か参考にして頂ければ幸いです。私の会社「鎌倉まめや」は昭和29年二宮町で先代の父桐山茂が「相模屋桐山商店」という屋号で落花生の加工販売としてスタートしました。昭和33年に現在の「豆のさがみや」本店所在地の茅ヶ崎市南湖に移転。当初は神奈川名産の落花生を加工（煎り豆、砂糖を付ける等の単純加工）して近在の小売業者に販売をすることを業としていました。当時はまだ個人の菓子店や酒店などが沢山あり、落花生の他にも袋菓子などを取り扱う問屋として成り立っていました。時代の変遷とともに、小売業者の減少や流通の変化で販売先が減っていき、そのころ卸売りから小売業へと業態を変化して行きました。

昭和40年代はまだ、ギフトを販売する専門店もまだ未成熟で、落花生や米菓、地方菓子を取り扱う専門店として茅ヶ崎市内に4店舗でそこそこの売上げを上げていました。この地域では大型店やギフトを扱う店も少なく、地域の名産品の落花生をオリジナルの箱詰めなどがまだ売れた時代でした。

昭和50年代になると茅ヶ崎でも駅ビルや大型店など消費者の選択の幅が広がったり、商品として売りにしていた、相州の落花生の知名度が下がったりして、茅ヶ崎ではあまり売れなくなっていました。並行して行っていた卸売りも含めて売上げも減少の一途をたどっていました。そんな中、単なる落花生の加工から落花生をはじめとする豆類を使った菓子を作る商売にシフトして行きました。

ただその商品はあまり売れませんでした。売り方を模索して行きました。その頃、私は青年会議所でまちの個性を探す、「まちの個性を生かした運動」などを勉強させてもらって、茅ヶ崎のメーカーだとうちの商品はまちに合っていない、どんなに頑張っても売れない事に気付き、商品とまちのイメージと一緒に売っていくのと商売ができないと気付き、それが実現できそうな場所、鎌倉に出店を考えていました。

昭和63年10月に小町通りに「さがみや鎌倉店」としてオープンしましたが、当初はあまり売れませんでした。

どうすれば売れるのだろうかとどり着いたのが試食販売です。今でも試食は集客の柱となっていますが、商品の味には自信がありましたので、どんどん試食を出しました。当時鎌倉では、試食をセルフでいっぱい

出す店なんか無かったので少しは注目を浴びて年々少しずつ売り上げは増加して行きました。転機となったのが平成12年に鎌倉店の屋号を「鎌倉まめや」に変更したことです。鎌倉での商売も開店から13年でだいぶ定着してきて、鎌倉の「まめや」とよく呼ばれていました。その頃流行りの「ブランディング」をしようと考え、名前はわかりやすいストレートの方がいいと思って変えました。

先代が平成8年に亡くなったので何もしがらみもなく、自由にできたので良かったのかなと思います。当時、会社としては直営店だけでは製造に余力もあつたので、百貨店等の催事販売や他社の下請けの商品を作ったりしていました。店名変更の前はいい仕事はあまり来なかったのですが、店名編後はインパクトがあるのか声もどんどんかかってくるようになり、そんな中 JR 東日本の鎌倉観光 PR とコラボで催事をする事になり、JR 大宮駅の催事を2週間することになり良い成績でその後エキュート大宮に常設での出店となりました。当時、JR 東日本の駅ナカ事業の先駆けの店舗で販促が凄く計画的で、結果の検証も厳しくそれがいい勉強となりました。鎌倉の商売は、お客さんは絶えず変わるから売れるものは同じで良いと思っていました。エキュートでは毎月、今月の一押し商品とか季節のスイーツとかやらされて、大宮店だけだと数量が少なくて出来ないで、同様の企画を鎌倉でも行い販売することになりました。それがこのほか、消費者にも受けがよくその後、現在の「月替わりの豆」「季節のアソート」季節の商品に繋がり、売り上げの柱となっています

当時は、量売るために多店舗化にも熱心で翌年そごう広島店に「広島店」西武渋谷店に「渋谷店」そごう川口店「川口店」鎌倉駅ビルに「エキスト鎌倉店」を続いてオープンさせたのですが、その頃から生産が追い付かなくなり自社生産から外注生産へとシフトを始めました。店舗も売上げが上がると不採算店舗から閉店して渋谷店を閉店するときに余った人員問題で効率の良い鎌倉市内に店舗を出すことになり長谷店を出しました

長谷本店は鎌倉の中では一番新しい店舗ですが、当時は小町通り店が小さい店舗で長谷が戸建てで大きかったので本店という名前も付けてしまいました。のちに社名変更した際に本社ともしました。当時、製造メーカーとして作れる量との兼ね合いから売り上げは増やせないでより効率の良い販売方法を模索して行きました。鎌倉の商売は観光地の商売の割には日本比較的シーズン off がなく安定して売上げがあげられるのですが、その中でも暇な時があり従業員の安定確保のために百貨店や量販店の催事などを暇な時だけ受けていました。それが、いまの卸売りの多店舗化につながっています。なんとなく流されて、その中で良い道を探ってきた感じがします。

2011年の震災以降、工場の耐震の問題と老朽化で手狭になってしまったので、主要部分だけ新工場を建設して移転することにしました。その際に、製造部門がほぼ外部委託になっていたので思い切って止めることにして、包装と流通を行う現在の商品センターを建設することになりました。2016年の稼働を見据え生産量の確保の為に卸売りに2014年から積極的展開を始めました。同時により効率化を求め2014年から



ほぼ自社製造から撤退、製品の安全性と大量化を図りました。
今、行っている事

- ①ブランドイメージの強化
 - 広告等で店名の露出 主な事 FM 横浜で冠番組「鎌倉マメタリアーナ」
 - 全国紙の広告「日経おとなの off」など
 - 鎌倉のガイドブックへの掲載
 - 交通広告「江ノ電駅看板、バス、電柱、市内案内板など」
 - ケーブルテレビの鎌倉市広報番組スポンサー、TVK 広告
 - SNS を使った告知
- ②商品力の強化
 - ①「今ここでしか買えない」
 - 「今」→季節感、季節限定商品
 - 「ここ」→鎌倉でしか買えない
 - 現在、百貨店や量販店などで販売しているのに直営店では直営店でしか売っていない商品に力を入れています
 - ②「商品数を増やし販売品目を減らす」
 - 季節限定感を出すためにより季節感のある物を期間限定して販売をしていく。効率を考えると少ないほうが有利なので基本販売アイテム数は増やさない
 - ③「あれも、これも買いたくなる品揃え」
 - 商品カテゴリー（味）を決めて流れを作り同じ様なものを同時に販売しないお客様が「どちらにしようか」から「あれもこれも」の選択になるようにする
 - 現在、社内で商品会議を行い新製品の開発やスケジュールを決めています

今後の戦略

- ①「もったいぶる販売」頑張って販売量を増やして、それを供給する生産高を増やしていくと、限がないので、当面の目標の売り上げになったら不効率な商売から撤退する。
- 鎌倉に行かなければ買えないプレミア感にしたいです
- ここ数年、営業活動は行っていません。特に量販店はこちらから求めても弱小メーカーでは買ってくれるわけではないのでリクエストがあれば販売しています。その中で、安全な取引先、ブランドイメージが下がる取引先、お声がけをいただいた中から選択をして取引先を増やしています。
- 日常的な商材ではないのでお客様がどう消費するかを考えイメージしてそれに合わない商売から撤退していきます
- ②「あてにされる商売」



桐山章伸様と片野会長

卓話者ご紹介

桐山章伸 1959.9.16 生 現在 58 歳

- 職歴** 1981年 有限会社さがみや 入社
- 1997年 同社 代表取締役
- 経歴** 1996年 茅ヶ崎青年会議所 理事長
- 現在** 茅ヶ崎商工会議所 まちの魅力向上委員会委員長

鎌倉まめや概要

本社 鎌倉市長谷 2-14-16
 本部商品センター 茅ヶ崎市萩園 1163
 資本金 1千万円 年商 9億円
 直営店・長谷本店・小町通り店・シアル鎌倉店・エキュート大宮店
 ・そごう横浜店
 販売店・そごう・西武・高島屋・三越伊勢丹・東急百貨店
 ・イトーヨーカ堂・イオン・ヨークマート・ライフ
 ・アピタ・ピアゴ・ザ・ガーデン・クイーンズ伊勢丹
 ・相鉄ローゼン・テラスモール その他約 120 か所

幹事報告

- ◎先週、地区大会で長寿会員の方へのお祝いの品が贈呈されましたが、当日欠席されました升水富次郎会員、鈴木栄一会員に本日お祝いの品をお渡ししたいと思います。
- ◎桐本美智子会員の詩集の売り上げは¥24,500となりました。桐本会員のご厚意で全額スマイルとさせていただきます。ありがとうございました。
- ◎RID2780地区第7・8グループ合同
 「第1回 新会員の集い」が本日開催されます。
 日時:2017年10月5日(木) 18:15~(18時より受付)
 場所:平塚商工会議所 3階大ホール
 当クラブからは21名が参加され、総勢約125名ほどになります。
- ◎第5回インター・ローターアクト委員会/
 地区IACアクターズミーティングが開催されます。
 日時:2017年10月14日(土)
 13:00~13:50 委員会14:00~16:50 アクターズミーティング
 場所:第一相澤ビル8階
 森誠司会員が出席されます。
- ◎台南東区扶輪社訪問の日程が決まりましたのでお知らせいたします。
 2017年12月1日(金)~3日(日) 到着日の1日に現地の例会に出席いたします。
- ◎「第1回 新会員セミナー」が開催されます。
 日時:2017年12月7日(木) 対象:入会5年未満の会員
 詳細につきましては決定次第ご連絡致します。

- ◎「第45回平塚市緑化まつり」第1回実行委員会が開催されます。
 日時:10月30日(月) 13:30~14:30
 場所:平塚市役所本館 303会議室
 瀬尾光俊会員が出席されます。
- ◎第51回神奈川県ロータリアン親睦テニス会(上野杯)のご案内
 日時:11月14日(火) 9:30集合/16:00パーティー/18:00解散
 会場:湘南ローンテニスクラブ (茅ヶ崎市香川)
 参加料:ロータリアン 7,000円
 ご家族・ゲスト 5,000円(パーティー費まで含む)
 締切:11月3日(金) *お申込みの方は事務局までご連絡下さい。
- ◎来週の例会は月に一度の夜間例会となります。
 時間は18:15より19時半までです。
 会場は通常のグランドホテル神奈中「百合の間」です。
 お間違えの無いようお願いいたします。

委員会報告

- ・第8グループ幹事 秋山 智
 本日10/5 18:15~平塚商工会議所にて第7、第8、第9グループ地区合同新会員の集いを開催いたします。130名ご出席予定です。入会3年以下の会員の皆様、よろしくお願いたします。
- ・雑誌委員会 委員長 西村裕子
 ロータリーの友2017年第65巻第10号(P4~P8)
 「難民問題今、何がおきているか
 国際NGO・難民を助ける会理事長 長有紀枝さん」の記事紹介

メイクアップ (MUP) 0名 本日のスマイル 18名

ゲスト 1名 (株)鎌倉まめや 代表取締役 桐山章伸様

ビジター 1名 横浜銀行平塚支店長 勝田道文様

卓話・行事予定

10月12日(木) 夜間例会 卓話 元米山記念奨学生ガンバヤル ツェルメン君
 10月19日(木) 卓話 少年少女国連大使 高久夢華様

市内例会変更 現在ございません

