



## [活用事例 ①]

### グルメストア フクシマ

有限会社 福島肉店

継続していくために。  
支援の後押しを受けて  
改善に向けて始動。



支援のおかげで  
原価高騰にも  
対応できました

### こだわり抜いたコロッケは看板メニュー

男鹿市船川で長年地元で愛されてきた「福島肉店」。精肉の量り売りのほか、惣菜も数多く並んでいる。なかでも創業当時から作られているロングセラー商品「フクシマコロッケ」は、お店の看板商品だ。ジャガイモや玉ねぎは付き合いのある農家から農薬や化学肥料を使っていないものを直接仕入れている。また、牛肉は秋田錦牛、揚げ油は国産米の米油、パン粉は完全無添加のオリジナル生パン粉というこだわりぶりだ。誰がどうやって作ったものかわからない素材を使いたくない、できるだけ地物を使いたいという思いを大切にしている。四代目である福島智哉さんにお話を伺った。

社長である父とともに経営に携わる智哉さんは、利益を確保するために体質改善が必要だと感じていた。原価高騰により、コロッケも値上げを余儀なくされ、それに伴い販売量は下がっていた。今後、利益を確保するためには、何から着手して、何を改善すべきか。悩んだ智哉さんは、よろず支援拠点に相談を持ちかけた。

家族経営で百年続く精肉店が原材料高騰に悩んでよろずに相談され、改めて実施した原価計算が復活のきっかけとなりました。

コーディネーター 鎌田 晶子



【お問い合わせ】  
秋田県よろず支援拠点  
TEL. 018-860-5605

### 自信を持って、コロッケを販売していきたい

よろず支援拠点では、女性2名のコーディネーターが担当。智哉さんたちが気づかなかったさまざまなセールスポイントを助言した。例えばオードブルは定番のものだけでなく、細かなオーダーにも対応するなど、こだわりを持っている。これらは福島肉店の特徴であり、周知すべきことであるという気付きを得られたと智哉さんは振り返る。

一方、これまで先延ばしにしていたコロッケの原価計算についても、支援の後押しを受けて実施。特に季節ごとに原材料の価格変動があるコロッケはとても煩雑な作業だった。

家族経営を行う事業所は、課題解決を先送りしてしまう場合も多く、よろず支援拠点のような外部からの後押しが有効だ。今回、原価計算によりコロッケは数量を出すべき商品であるということが明確になった。

「新商品開発なども行い、販売に力を入れたい」と智哉さんは決意を新たにしていた。



グルメストアフクシマ  
有限会社 福島肉店

四代目  
福島 智哉 Fukushima Tomoya  
〒010-0511  
男鹿市船川港船川字船川80-1  
TEL/FAX 0185-23-2624



ホームページ



Instagram

幅広い経営知識と高い専門性を有するコーディネーターが、相談者の課題を抽出し、解決を目指した提案に基づきチーム支援します。



3代目である父・福島基秋さんと母の千鶴子さん、4代目である智哉さんの3人。



大人気のフクシマコロッケ。細かい生パン粉がサクサクとした食感で、ソースなど何もつけなくても十分おいしい。



常連客は、コロッケはもちろん、唐揚げや肉団子などを次々と買い求めていた。地元で愛されている様子がうかがえる。