

経営支援 REPORT

コロナ禍を乗り越え 事業継続の秘訣と創意工夫

株式会社鳥末本店



秩父鉄道「上熊谷駅」近く、弥生町商店街にある株式会社鳥末本店は、創業から120年以上の歴史を誇る老舗精肉店です。長年、地域の食文化を支えてきましたが、時代の変化とともに、常連のお客様が高齢化、GOOGLE検索などインターネットでの存在感の薄さ、2020年以降は新型コロナ禍による卸売事業の売上減少

転機は専門家派遣制度の活用でした。2020年、専門家のアドバイスで補助金を申請し、最新式ロースターへの入れ替えを実現。一回に焼けるローストチキンの数が大幅に増えたことで、生産効率が向上しました。さらに販路開拓の提案を受けてネット販売に挑戦。楽天市場への出店を機に、プロカメラマンによる商品写真の撮影、検索上位に表示されるための広告戦略などを販路拡大策に取り組みました。「お金を

専門家派遣で見えた、新たな販路開拓

払って、商品写真をプロに撮つてもうとう発想がなかつた」と秋元さん。ですが、この決断が大きな成果につながります。プロ

撮影の高品質な商品写真があると納税サイト「ふるさとチョイス」の特集ページに掲載されると、注文が殺到。年50セット程度だった注文が、9月から毎日20セット以上入り続けて、最終的に前年比700%増の売上を達成したのです。

補助金活用でさらに設備投資。2022年に導入した冷蔵・冷凍庫は、デジタルで温度管理、自動霜取り機能も備わって完全自動化となり、「夏でも全くストレスがなくなつた」と従業員の労働環境も改善されました。「補助金をきっかけに、設備投資の重要性を感じた」と厨房用の空調設備や食器洗浄機など、補助金以外でも積極的に投資。約200万円かけた厨房用空調は、品質管理だけでなく作業効率を向上させ、「年中快適な職場を保つ環境整備もつながっています。さらに、働き方改革の一環で営業日も見直し、現在は日曜・月曜定休休日を増やすと同時に時給を上げ、「休んでも上がっています。秋元さんは週5日で働く意もらえる体制を整えたい」と、新しい人材確保の環境整備も進めています。

商工会議所の活用で若手経営者も挑戦できる

「後継者って皆、同じかもしれませんのが、私は入社当時、自分の考えやアイデアがあつても、社長(当時)がいて大先輩もいて、資金はないし、『それは難しいんじゃないのか』と言われたりして、前に進めなかつた」と秋元さん。そんな時、商工会議所の支援が「挑戦を後押ししてくれた」と振り返ります。資金調達だけでなく、専門家の客観的な視点が入つたことも評価。「新たな気づきをもらいました。自分だけでは、思いつかない考え方や方法をアドバイスしてもらえてありがたかったです。今後も積極的に活用したい」と話します。

株式会社鳥末本店は、新型コロナ禍の困難な時期から、「各種補助金制度」の活用や「専門家派遣制度」によるアドバイスを得て生産効率・作業効率を向上させ、総合的な労働環境の改善をも実現しました。「投資することで、確実に得るものがある」という経営者の「気づき」が、さらなる経営革新へと繋がっていくのです。



会議所のお手伝い



2020年 小規模事業者持続化補助金（販路開拓）の活用
2022年 経営革新計画書の作成
埼玉県経営革新デジタル活用支援事業補助金（生産性向上）の活用

株式会社鳥末本店
代表者名 秋元紳太郎
事業内容 精肉業
所在地 熊谷市鎌倉町154
営業時間 10:00~18:30
TEL 048-521-0811
休日 日曜・月曜
URL <https://www.torisue-honten.com/>



1905(明治38)年から続く熊谷の精肉店「株式会社鳥末本店」は、1世紀以上にわたって安心・安全な国産肉の販売にこだわってきました。

同社の強みは、精肉販売だけでなく唐揚げやローストチキンなどの惣菜、50年以上続く秘伝のタレを使う焼き鳥など付加価値の高い商品を提供していること。中でも「ピリ辛ハーフチキン」は、「熊谷B級グルメ大会」で三度グランプリを受賞した看板商品。幅広い年齢層に愛され、他店にはない独自のポジションを確立しています。「うちにしかできない」商品を持つていることが価格競争の激しい市場でも利益を確保できる秘訣です。

鳥末本店6代目の秋元紳太郎さんは、2023年に事業承継。大学卒業後会社員を経験し、2011年に入社した秋元さんですが、当初「お店に来てくれる常連客の多さを誇りに思つたと同時に、皆さん見え、経営革新に積極的に取り組んだ結果、見事に事業を再生しています。今回の経営支援レポートでは、鳥末本店がどのようにしてこれらの課題を克服し、持続的な成長を遂げたのか、その変革の軌跡をご紹介します。

さらに店は設備面の課題も顕在化。年劣化で効率が悪く、繁忙期にはお客様を待たせてしまうほど。冷蔵・冷凍庫も温度管理や霜取りを手作業で行う必要があり、特に夏場は従業員の大きな負担になっています。

そして、2020年に始まった新型コロナの影響は、鳥末本店も例外ではなく、居酒屋・飲食店への売上が50%以上減少するなど卸売事業の厳しい状況に直面。店舗での対面販売は生活必需品として自粛要請を受けなかったものの、他店が利用した休業支援金や給付金の対象にはならず、前年比減収は深刻な問題となつてきました。

秋元さんは「事業を継続するには、顧客ターゲットを個人客へシフトする必要がある、しかし設備が古くて効率が悪い。何とかしなくては」と熊谷商工会議所へ相談します。

品「ローストチキン」を作るロースターは経営競争の激しい市場でも利益を確保できる秘訣です。

鳥末本店6代目の秋元紳太郎さんは、2023年に事業承継。大学卒業後会社員を経験し、2011年に入社した秋元さんですが、当初「お店に来てくれる常連客の多さを誇りに思つたと同時に、皆さん見え、経営革新に積極的に取り組んだ結果、見事に事業を再生しています。今回の経営支援レポートでは、鳥末本店がどのようにしてこれらの課題を克服し、持続的な成長を遂げたのか、その変革の軌跡をご紹介します。

同社の強みは、精肉販売だけでなく唐揚げやローストチキンなどの惣菜、50年以上続く秘伝のタレを使う焼き鳥など付加価値の高い商品を提供していること。中でも「ピリ辛ハーフチキン」は、「熊谷B級グルメ大会」で三度グランプリを受賞した看板商品。幅広い年齢層に愛され、他店にはない独自のポジションを確立しています。「うちにしかできない」商品を持つていることが価格競争の激しい市場でも利益を確保できる秘訣です。

鳥末本店6代目の秋元紳太郎さんは、2023年に事業承継。大学卒業後会社員を経験し、2011年に入社した秋元さんですが、当初「お店に来てくれる常