

## 中小・小規模企業経営安定化対策専門家派遣事業委託業務 取組事例報告書

事業者情報	よみがな	カブシキガイシャフィースト	所在エリア	札幌市
	事業者名	株式会社フィースト	従業員規模	15名
	業種	飲食業、食品製造業、小売業		
	事業概要	同社は、札幌市内で焼肉店や居酒屋、精肉を加工した食品の製造および精肉小売店を展開している。牛一頭買いでの各部位や希少部位を提供しており、同社の精肉や加工食品は全国各地の物産展でも好評を得ている。		
	活用施策	事業再構築補助金	担当専門家	宮本 大

事例タイトル	<b>製造から小売りまでワンストップで提供！お家ごはんを楽しくする小売事業への展開</b>
取組の概要	現状は飲食店と精肉を加工する工場を保有しているが、新規事業として精肉小売店およびセントラルキッチンとして機能を拡大した精肉の加工工場を展開することで、牛一頭買いでのメリットを最大限に活かせるよう、製造から小売りおよび全国への発送までを行える体制とした。これにより、仕入れした精肉は全て自社内で自己完結できる仕組みが構築できた。同時に、冷凍自販機を店頭で2台設置して24時間体制で販売を行える体制とすることで、外部環境の変化に左右されにくいビジネスモデルを作る。札幌市内のみならず、全国各地の物産展で獲得したファンにも対応できる本事業の実施により、新規顧客の獲得と販路の拡大を目指す。

取組事例
<p><b>■取組の経緯・背景</b></p> <p>既存事業である焼肉店や居酒屋において、この度のコロナ禍における大きな外部変化や消費者嗜好の変化には対応できず来店客が激減して売上が減少する一方であった。また、仮にコロナが収束して来店客数が回復傾向にあるとしても、ウィズコロナでの消費者動向や生活スタイルの変化により、コロナ以前の状態に戻すことは期待できないと考えた。そのため、当社では課題であった本社工場の稼働率向上と経費の吸収および収益化を図るため、当社の強みとノウハウを活用できる精肉小売店への新分野展開により事業の再構築を目指す必要があった。このような背景のなか、北海道信用金庫から提案があった事業再構築補助金を活用し、また融資や事業計画の策定について、同信用金庫から紹介を受けた専門家において北海道庁の専門家派遣制度を活用したなかで本事業を進めることとした。</p>
<p><b>■取組内容（特徴・工夫・進捗など）</b></p> <p>新規事業（2022年9月開店）における取り組みは以下の通りである。</p> <p>取組の具体的内容としては、既存の飲食部門、金獅子のヤキニクでの催事・イベント部門、卸売部門に加え、一頭買いでの鮮度が良く旨みのある肉と希少部位を家庭の食卓へ届け、食の楽しさを提供するため、事業再構築補助金（通常枠）を活用して精肉小売店を新規で開業し工場の機能を強化した。また、店舗や工場で使用する機械設備を導入し、Webサイトも構築、広告宣伝も実施した。これにより、製造から小売りまでの一貫体制が構築できたことで、鶏、牛、豚、羊での食肉加工・販売に加え、総菜、タレ、弁当、テイクアウト品、冷凍食肉品、ギフト品までの取扱いが可能となった。販売方法は、店頭販売に加え自動販売機による冷凍肉の販売、当社HPでのインターネット販売、LINEを活用した</p>

クラウドシステムとの連動で販売から決済までをご自宅でも行えるようにして、お客様の利便性を向上させた。

### ① 食肉小売業での食肉および惣菜の販売

道内産の牛、豚、鶏、羊の精肉および希少部位に加え、1頭買った牛、豚を余すところなく使用するため、ハンバーグ、ステーキ、コロケ、餃子、ザンギなどを製造して惣菜として販売し、ランチではこれら具材を使用した弁当やステーキ弁当の販売を開始した。

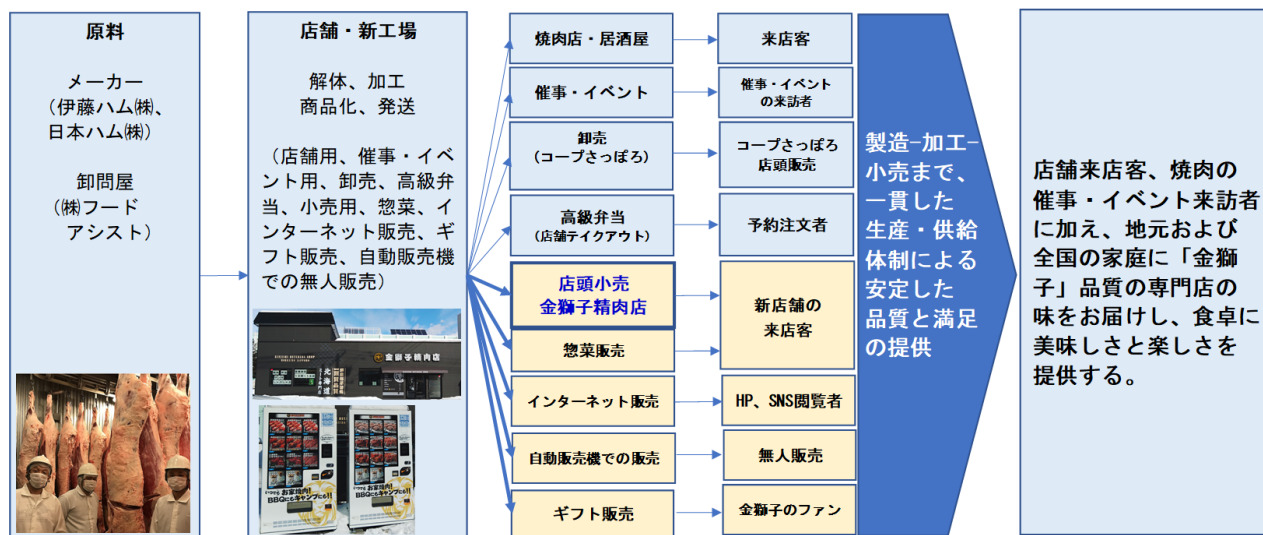
### ② 自動販売機による無人販売

テスト販売によるデータ収集を兼ねて先行して焼肉店の店頭にて冷凍販売専用の自動販売機を設置した。設置当初は、北海道内では帯広市の焼肉店と小樽市の食肉工場にて冷凍肉を自動販売機で販売していたが札幌市内では設置例がなかった。札幌市内では初となる設置による話題性を提供するとともに、以降で24時間体制で金獅子のヤキニク品質の冷凍肉を食卓へ提供している。現在は小売店の店頭を設置しており、お客様へは近隣の店舗が閉店した夜間でも食肉を購入できるメリットを提供できる体制としている。

### ③ ギフト販売

当社ならではの高級肉や希少部位を詰め合わせたギフト品を開発し、インターネットでの予約販売を開始した。近隣のお客様はテイクアウト対応、地方のお客様へは3Dフリーザーによる旨みを閉じ込めた冷凍セットとしてお届けしており好評を得ている。

本事業でのフローとお客様へ提供する価値



### ④ 販売促進策

開店前に告知チラシを15万枚作成し、うち11万枚を北海道新聞で開店前に折込み配付を行った。また、構築したHP上および当社LINE会員やSNS上でプレスリリースを実施している。

小売店は初めての運営であるため、店舗オペレーションに慣れた段階で近隣住宅地である豊平区、白石区南部、南区東部、清田区西部の世帯層に対して40,000部のポスティングを行う予定である。

⑤ 新規雇用

店舗開店により、新たに社員1名とパート5名を新規で雇用しており、地域での雇用機会の拡大に貢献出来たと考える。

■今後に向けて

事業資金を潤沢に確保するため、札幌市における事業再構築サポート補助金を活用する。本事業による取組みにより、年間約32,000千円の売上高を見込んでいる。また、今後でお客様へのサービスとして、焼肉店のメニューのノウハウを活かし「肉汁たっぷりのステーキ用道産和牛肩ロース・もも肉」や「旨みたっぷり、厚切り生姜焼き用の豚ロース」、「鍋に最適な甘い脂身の豚バラ」など来店客がメニューをイメージしやすいよう、調理レシピとともに店頭表示を行い、その肉に最適な料理のレシピ等も提供することで、焼肉をもっと自宅で楽しんでもらいたいと考えている。

写真・イラスト等

店舗外観



冷凍自動販売機



店頭ショーケース



店内およびイートインスペース

