

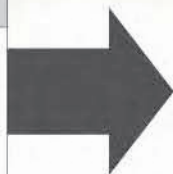
店舗開発のスペシャリストを獲得。 新商圈への進出を一気に加速させる。

株式会社万惣 / スーパーチェーン



課題・ニーズ

都市圏への出店で業績を伸ばし続けてきたが、中長期的な成長を考えると、それまでとは違う商圈への進出が不可欠と判断。その主導役を担える店舗開発のプロフェッショナル人材が必要となった。



人材獲得と成果

金融と不動産の知識、宅地建物取引士の免許を持ち、長く東京を拠点に大型ショッピングセンターの建設を手がけてきた人材を獲得。過疎地への新業態進出を本格始動させることができた。



山本誠
代表取締役社長

低価格スーパーとして県内で成長。 次の一手として、商圈の拡張を企図。

ローコスト運営を基盤に、広島県・山口県内で36店舗のスーパーを展開する株式会社万惣。徹底した合理化・コスト削減を実現しながら、2016年度は277億円を売り上げている。まさに地域密着型のスーパーチェーンと言えるが、同社代表取締役社長の山本氏は、次のように語る。「現状に甘んじず、未来の時流を予測して店舗形態を作りたい。都市圏での業績を伸ばすことはできたので、次は過疎地エリアで、スーパーを核に複数の店舗が隣り合い身近な買い物を一カ所で済ませられる『ネイバーフッド型ショッピングセンター（NSC）』を展開していきたい」。現場でその主導役として2016年に迎え入れたのが、瓜生氏だった。

確かなノウハウと情熱を持つ スペシャリストと、進出を本格始動。

瓜生氏は金融機関に勤めた後、九州に本社を置くディスカウントストアに転職して店舗開発に従事した。東京を拠点に大型ショッピングセンターの建設も手がけ、20年近く店舗開発に携わってきたスペシャリスト。「郊外を攻めるといふ万惣の戦略性はもちろんですが、生活に不便を感じる地域の人々、地権者、行政からも歓迎される社会的意義のある事業であることや、社長や社員のそのバイタリティに感化されました」と語る瓜生氏は、店舗開発課の課長として進出を率いる。既に数店舗の開発を担当し、着実に人脈を築きながら、生え抜きの社員と一体感を持って新業態・新商圈への進出を推進している。



瓜生典正
店舗開発課課長

株式会社万惣とは



株式会社万惣は青果店として創業後、1967年からスーパー業界に参入。スーパー「万惣」「アルゾ」やボックスストア「マルシェー」などを展開している。

「エブリデー・ロー・プライス」を実現する万惣の店舗モデルは、「ムダ・ムリ・ムラ」を徹底的に排除しているのが特徴。例えば補充回数を減らすために、飲料などの重量物は箱のままパレットに載せて大量陳列。菓子など軽量な商品はカゴ状の陳列棚に投げ入れ。レジスタッフ以外の従業員は少なくて済み、人件費を無理なく抑えられる。また特売日を一切設けないことで、毎日安定した売上を確保している。

その他にも、イニシャルコストを抑えられる簡素な店舗設計、農家と専属契約を結び品質とコストを両立させたプライベートブランド、プロセスセンターの一元化など、顧客満足度を高めながらローコスト化する工夫は枚挙に暇が無い。

こうした合理化は、アメリカ式のチェーンストアの手法に学んだが、現在はそこからさらに進化し、消費者の栄養バランスを正すために栄養価が高い旬の時期以外には野菜を売らない、消費者が迷う時間をなくすために商品によっては1種類のみを取り扱うといった、「食を通じて人々の豊かさに貢献する」取り組みを次々と実践している。

企業情報

株式会社万惣

所在地：広島市佐伯区

設立：1960年

従業員数：1,120名(2017年2月期)

資本金：9,000万円

広島県プロフェッショナル人材戦略拠点

TEL (082) 513-3428 (ダイヤルイン) FAX (082) 222-5521 MAIL syojinzai@pref.hiroshima.lg.jp

住所 〒730-8511 広島市中区基町10番52号 商工労働局 産業人材課内

HP <https://www.pref.hiroshima.lg.jp/site/pro-kyoten/>