

G 小売業者

お米マイスターの知識等を活かして「おいしいご飯の炊き方」をアドバイス

1. 概要

設立：昭和 25 年（創業は明治時代）

本社所在地：東日本

従業員：6 人（家族 2 人、パート 4 人）

主たる営業区域：東京都内

営業形態：米穀専門小売店

取扱品目の販売比率：米穀 45%、弁当・おにぎり 55%

取扱数量：58 トン（月間 4.8 トン）

売上高：約 25 百万円（米穀）

2. 基本姿勢及び特記事項

- ア. 良食味なコシヒカリだけでなく、手頃な価格でおいしいお米を提供する。
- イ. お米マイスターの知識とおにぎり・お弁当づくりの経験に基づく「おいしいご飯の炊き方」を消費者、販売先の飲食店にアドバイスしている。
- ウ. 近隣は食堂が少なくサラリーマンが昼食に苦勞していた。平成元年から、店で販売している米でおにぎりとお弁当を作り、店頭で販売している。なお、最寄りのコンビニエンスストアは立地部門別で日本一になるなど、弁当の激戦区となっている。



3. 仕入れについて

ほとんどが精米の仕入れであり、玄米は 5%程度となっている。

都内および産地の卸売業者のほかに、産地の米穀店、農業生産法人および生産者から仕入れている。

主な産地品種銘柄は、コシヒカリが新潟（一般、魚沼）、福島（中通）、栃木、長野、徳島、高知、佐賀。あきたこまちが秋田、山形、宮崎。ひとめぼれが岩手、宮城、山形、福島。そのほかに、山形のつや姫、里のゆき、夢ごこちとなっている。

大震災被災地への支援として、お客様に対し、福島県須賀川市産のきゅうりを 1 本 25 ~ 30 円で斡旋販売し、風評被害に対応している。

4. 販売について

米穀の販売先比率は、家庭用 50%、業務用 50%となっている。今後は家庭用を伸ばしていきたい。

配達比率は家庭用が 70%、業務用が 100%である。販売品目の比率は、家庭用が単品 90%、ブレンド 10%、業務用が単品 30%、ブレンド 70%となっている。

販売価格は、家庭用、業務用とも出来秋に決め、基本的に年間固定している。

5. 商品づくりについて

売れ筋商品は、単品：福島コシヒカリ、宮城ひとめぼれ、群馬あさひの夢、山形ひとめぼれ。無洗米は、一般米で 5 種類程度店舗に置いている。震災以降取扱が増えている。

業務用では、福島コシヒカリと群馬あさひの夢とのブレンド米、宮城ひとめぼれと福島コシヒカリの人気の高い。その他では群馬あさひの夢、山形ひとめぼれ、ブレンド米の売り上げが高い。つや姫は今後期待している。

商品の量目は、家庭用はほぼ全量が 5kg。業務用は 5kg と 10kg が半々程度で、炊飯のアドバイスとあわせ、炊く分量に小分けして包装することもある。

6. 産地（生産者）に対するメッセージ

ア. 米づくりに対する日頃の努力に「ご苦労様」と言いたい。生産者には生産者の生活があるので、ある程度の価格は補償されるべきである。

イ. カメ虫被害の粒が散見される米が時々ある。生産管理と玄米調製をしっかり行って欲しい。

※ 2. 小売業者のアルファベットは消費地情報 No.6 (E~F) に継続して符号しています。