

MDAレポート

No.53号

2014年6月19日

(株)矢萩商店 急成長の秘密……（上） 1日の発送限界超えるオーダーも



(株)矢萩商店 矢萩貴久専務さん

ネット通販最大手「楽天市場」が全国のエリアごとに活躍著しいネットショップを毎年表彰する最新の「ショップ・オブ・ジ・エリア2013」で、山形・(株)矢萩商店（矢萩喜一郎社長、東根市）が展開する「山形のお米とさくらんぼの矢萩商店」は、東北地区全業種約4000店の中から2年連続「ショップ・オブ・ジ・エリア」に選ばれた。平成19年の出店以来、7年間で4度目の受賞となる。出店当時まだ知名度が低かった「山形はえぬき」のおいしさをほぼ独力で全国に広め、「おいしくて値段感のある

コメ」として消費者の強い支持を獲得。個人向け販売を拡大し、「玄米卸からネット小売りへ」という大幅な事業構造の転換を図った同社。25年度も前年実績を越す売り上げを確保し、コメのネット通販における「東北の雄」として確固たる地位を築いている。

矢萩商店は創業百有余年の長い歴史を持つ老舗のコメ集荷販売業者。山形・秋田両県で登録検査機関の資格を取得し、検査員5人（山形4人、秋田1人）を配して万全の検査態勢を敷く。コメ以外にもガソリンスタンド7店を経営するほか、東根市特産のサクランボなど果樹販売や農家向けの生産資材販売など幅広く手がける。

主なコメ集荷エリアは、良質米地帯として知られる東根市から尾花沢・新庄・最上周辺と庄内の一部。総勢20人を越す各地の買い子を通して生産農家からはえぬき、あきたこまち、コシヒカリ等を集荷し、ネットでは主に検査1等玄米30キロを「精米無料」「送料無料」（＝沖縄以外）で販売する。

価格は出店する全ショッピングモール・自社サイトとも統一設定で、はえぬき税込み8980円など（26年5月現在）。宅配会社の運賃値上げと増税に伴い、4月以降は出来秋に比べ

500円ほど値上げしたが、前年の24年産価格と比べれば500円ほど安いこともあり、値上げによる影響はほぼないという。精米購入が6割、玄米購入が4割という構成で、同社のはえぬきは楽天の玄米ランキングにおいて、4月以降も全国1位がほぼ定位置となっている。

ネット販売の販売の統括責任者は矢萩貴久専務だ。かつて米穀業者向けの玄米卸がコメ販売のほとんどを占めていたが、「1俵100円、200円の差で集荷を競い、苦労して集めても、売るときには安く逆ザヤで、ということもあるのが玄米卸の世界。収益向上は難しく、将来を見据えて何とか全国に目を向けた小売部門を確立させたい」と考えて着手したのがネット販売だった。

同社のネット販売は、平成17年に買い物カゴ機能を装備した自社サイトを立ち上げたのが端緒。検索エンジン対策などの工夫で月商100万円、200円と徐々に販売は増えていったが、自社サイトだけでは売上規模の拡大に限界を感じ、2年後に楽天市場に参入。それが大きな分岐点となった。

出店から数年で主力のはえぬきが全国人気ランキング上位の常連になるなど頭角を表し、個人消費者向けのコメ販売が飛躍的に拡大。いまではもち米・くず米を除くコメ販売の100%近くをネットで稼ぐという「ネット専業」に近い販売構成となった。東京・大阪を中心とする大都市圏の個人顧客層が8割ほどを占める。

矢萩商店のネット販売の主戦場は、楽天市場と、ディー・エヌ・エーが運営するauショッピングモール（DeNAショッピングを含む）の2つのモール。売り上げは楽天が6割、auが3割で、残り1割がヤフーショッピングと自社サイトという構成だ。

楽天でははえぬきが不動の看板商品なのに対して、携帯・スマホなどモバイル顧客が主体のauショッピングでは、ブレンド精米「とくとく米」10キロ税込み2980円（送料別）が一番人気。未検査米のため産地銘柄は表示していないが、原料玄米は山形はえぬき・こまち等

で構成。在庫調整の時期にはコシが入ることもあるという、まさに「とくとく米」だ。

生産農家と直接的につながる産地集荷業者という性格上、素性のしっかりした未検査米がいくらでも手に入るという同社の強みを生かしたアイテムで、中身と価格重視の客層に支持されている。auショッピングではそのほか、山形こまち・はえぬき27キロ精米8980円（ともに税・送料込み）もランキング上位の常連。auショッピングのコメ部門を事実上、同社が制している。

矢萩商店のネット売り上げは楽天等のモール出店以来、ほぼ右肩上がりが続けており、25年度も金額ベースで前年比2～3割増を記録、出来秋のコメ相場に応じて各銘柄とも販売価格を前年より30キロ1000円ほど引き下げた中での売り上げ増のため、数量ベースでは3～4割程度の販売増を見込んでいる。全国的なコメ販売不振が顕在化した中での同社のこうした好調な販売実績は、コメ流通構造の変化とともに、ネット市場拡大の波をとらえ、安定顧客をしっかりと確保したネット事業者の健闘を物語る数字といえる。コメは低温倉庫で保管し、「マイナススイオン精米」で品質向上と差別化を図っている。

25年度の顕著な売り上げ増は、東北楽天イーグルス優勝がもたらした特需効果と増税前の仮需発生も大きな要因だった。同社が1日に発送できる最大件数は事務処理能力等から考えて700件程度が限界ラインというが、とくに優勝セールでは楽天会員の予想以上のセール期待の高まりから、同社の発送可能数量を大幅に上回る注文が舞い込み、連日フル稼働で搗精・発送に追われたという。

（つづく）

商経アドバイス新聞記事より

※MDAレポートは皆様のミニコミです。
MDAレポートに関するご批判、ご意見
ご提言、皆様の体験レポート（家庭用、
工業用）あるいはご質問など何でも結構
です。書欄にて当社までお寄せ下さい。

〒921-8831

石川県野々市市下林4-499-2

丸子電子株式会社

TEL<076>246-6806

FAX<076>248-0103

MDA特性総合研究所

TEL<076>246-6863