

21 有限会社河西新聞店

新聞配達網を活用した焼きたてパンの モーニング宅配サービスの展開



会社概要

- 社名：有限会社河西新聞店
- 代表者名：代表取締役 河西 光
- 所在地：〒421-3112 静岡県清水区由比寺尾63
- 取材地：同所在地
- 設立年月：昭和12年1月
- 業種：小売業
- 資本金：5,000千円
- TEL：054-375-2507
- URL：https://news-kawanishi.com/



取り組みの経緯



1杯1杯に真摯に向き合う河西取締役

既存販路の再活用 新聞店の果敢な挑戦

清水区は由比に位置する有限会社河西新聞店は、その名のとおり新聞の販売・配送を事業とする中小企業である。創業から80余年を数える同社は、由比町内の由比川より西の約1,500世帯が配達先としており、シェア率は80%を超えている。地元に着目した事業を特色としているが、一方で新聞社によるエリア割当制度の影響によって、新規の開拓は不可能に近い状況でもあった。

近年の情報化社会の隆盛に伴い、紙文化はその市場規模を縮小しつつある。新聞についても同様の傾向にあり、同社においても新たな収益策の展開を図る必要に迫られた。

その折、当時バリスタの勉強をしていた河西健氏(現取締役)が戻り、新聞店の事業についても携わるようになっていた。新聞配達という業態について客観的に考えたとき、新たな事業のアイデアにたどり着いたと河西氏は話す。「配達業務に携わる中で、コーヒー豆も扱おうと考えた。朝刊とセットにすることで付加価値を生み出せることに気づけた。」

同社の挑戦は更なるステップへと続いた。

事業の概要

清水区由比に事業所を構える有限会社河西新聞店。名前のとおり新聞の販売・配達を主たる事業としているが、配達エリアの人口減少に頭を悩ませていた。そんな中、同社が目付けたのは自社配達網を活用したコーヒー豆の配達であった。自社の存亡をかけた顧客再開拓は、本事業の活用によって新たな段階へと進んでいる。

取り組みの内容



事業で導入したのは当時希少だったリール式オープン

歩みを止めない攻めの姿勢 新たな事業で販路拡大を目指す

コーヒー豆の取扱いを始めた同社であったが、顧客からの反響は大きく、すぐに固定客が付いた。顧客からの要望にはコーヒーに対するもののほか、パンの販売といったものもあった。河西氏の妻は大手クッキングスクールのパン部門の元講師という経歴を活かし、地元ではパン教室を開催していた。コーヒー豆同様にパンの販売・配送にも潜在的なニーズが期待できた。

事業に着手するのに当たり、課題とされたのは大きく2点であり、①パン製造の環境整備と②顧客管理システムの効率化であった。パン製造については、ノウハウは十分にあったが日々の製造販売に耐えうる設備はなかった。当然、アイデアだけではなく、味や見た目にもこだわることを考え、オープンやミキサーの選定も慎重に行った。

配送に関しては、基本メニューであるコーヒー5種とパン15~20種からおすすめの商品を店舗で迅速に用意できるよう、顧客注文システムの見直しを図った。

本業である新聞販売とは性質の異なる細かさが求められる取り組みであった。

結 果



モダンな店内は広くはないが隠れ家的雰囲気

パン製造の環境整備を実施 製造体制の充実により事業拡大

製造環境の整備に際し、土台となるオープンの導入については、当時国内でも流通の少ないリール式の溶岩窯を選定した。オープン内で天板が観覧車のように回転することで、火入れが均等となり生地がふっくらとした焼き上がりとなる。また、地元富士山の溶岩窯は遠赤外線量が多く、生地の内部に瑞々しさを残すことができる。

加えて、生地をこねるミキサーと発酵を助けるドウコンディショナーも導入し、作り立ての生地を任意のタイミングで発酵及び焼成する環境を構築した。このことにより、発酵タイミングを調整することで早朝から焼成作業へ専念することができ、生産効率は30%程度向上することができた。

顧客管理システムについても、地元の支援機関との連携によってエクセル管理のシステムを作成することで、個数や日数、パンの種類に応じた細分化された項目を網羅し、前日までの注文に対応することが容易となった。

現在では新聞店の裏手に直販店舗を設置したほか、県内外の各地のイベント等で出張販売も実施している。「限られた地域でしか商売ができないことが課題でしたが、今は如何に広く知ってもらおうかを考えています。」と河西取締役を語る。本事業によって、従来と異なる業種に挑戦した同社だが、見事な販路開拓につながった。