

お店拝見

肉のイジマ



会社概要	
有限会社	肉のイジマ
所在地	茨城県 水戸市見川12-310-1
代表者	代表取締役 飯島 哲朗
年商	2億円
従業員	17名
卒業生	2名 石井 実 (30期卒) 飯島 充 (51期卒)
※精肉店の他に「レストランイジマ」経営	

☆今回の「お店拝見」は茨城県の県庁所在地水戸市で評判の繁盛店「肉のイジマ」さんを紹介致します。青雲編さんとは翌日を定休日に控えたお忙しい月曜日に貴重な時間を頂戴しました。そもそも飯島社長様は学校を出て会社勤めを1脱サラに燃やしての精肉専門店開業でした。四年程サラリーマンをやり脱サラに目覚めた一念発起、日立で山広く卸しや小売をしている肉屋さんに入って半年足らずの短い期間に、屠殺、分割、捌き、商品化更に卸しや対面販売等々、マーケティング、昭和38年にこの地に専門店を開業し、昭和39年です。専門店長様に出たのは脱サラの飯島社長様のご苦労は勿論ですが、やはりオアシスレディだった奥様のご理解、ご協力も並大抵ではなかったと思います。脱サラと思える繁盛の秘訣は、今でも少しも変わっていない①お客様への奉仕の心、②お客様を裏切らない商品づくり、③お客物の味の追求という食べ物の専門店としての基本を忠実に守り、話の端々から④として常にその時々に応じたお客様へのニーズを先取りして商品開発、メニュー開発をしている事と理解しました。開業以来32年

方々の創意工夫で、何と今迄の業績をはかるに上廻る70%増の驚異的な飛躍を遂げられました。飯島社長様と奥様とも相談しながらこれからの専門店は肉以外に「惣菜デリバリー」に力を入れるべきと判断し、竹厚のOBでもあり精肉の繁盛店でもある土浦市の小野肉店（4期・小野慶二氏）や東京のグルメ・ナカムラ（51期・年中村勇士郎氏）を訪問して肉の売り方から惣菜デリバリーの作り、売り方等を勉強し又もこちらのデザート惣菜売り場を巡ってメニュー、原材料、味々を研究して、今のお店の売上50%を占める事で、惣菜コーナーを作り上げたデパート

特にデリバ惣菜に関しては特に強い家庭の主婦や、ヘルシー、食のファッションに敏感な若い女性がお客様だけに売れ筋メニューは美味しさを維持し、何品かは新メニューと入れ替えてデリバ惣菜売り場の鮮度を確保を保持努力されておられます。表面サイズは22尺、その中デリカで尺（4尺が揚げ物、他がサラダ、煮物惣菜、次の8尺が常陸牛、角2尺が自家製ハム、ベイクン、ウインナー類、残り4尺がマーボク、ポークと鶏、内臓肉となっており、尺の商圏内に6店舗あり、スーパー等競合店が6店舗あり、品揃えとしてNB商品は文字通り価格だけの勝負になってしまっ、敷えてOBを置かず、こだわり商品を店の顔としてお客様に支持されているという。商圏は半径2km中で約五千人世帯、一万五千の人口、水戸市宮住宅、比較的高級な一戸建住宅中心の県営団地が幾つ持てておられます。お客様にはマイカー利用の固定客も多く最近では、の施設の駐車場スペース10台台分もみあっているそうです。お店は毎月第2、第3火曜日が定休日、又この店は一度開店が最も忙しいのが水曜日の「水曜全曜」と土曜、日曜の順とか、スーパーさん等とを忙し曜日のパターン

が異なりますが、この施設の他のテナント店の販売の影響と思われます。営業時間は朝7時～夜8時ですが朝は9時頃の早いお客様もおりご利用されている由。店舗もこの商住施設、隣の道路から見易い位置にあり、店のファサードは石を配した装飾とお客様の目をひきます。店内は明るく22尺の対面ショーケースを中心に非常にシンプルで美しいデザインで、きらびやかと高級感のある雰囲気です。ゆとりと買い物があそびます。飯島社長様曰く「一店の設計は敢えて専門店設計に依拠し精肉専門店特有のパターンにこだわらずにたのみに良かった」という事でした。メニューは「ポテトサラダ」、「マカロニサラダ」に人気がある、「チキンの背しそ風サラダ」や「きまぐれサラダ」等もオリジナル商品として売られています。又、飯島社長様のお母様お手製の「松茸煮こけし」は「おぼろちゃん」の味シリーズとして好評。その他「照り焼き」、「豚腰」、「はたけの串焼」、「きとり」、「ローストチキン」等があ



間というものを業績が戻り前年を下回った事がない」という事実は飯島社長様の常日頃の努力の結果の何ものでもなく、その事がへへ大きな励みにもなっていると確信を得ました。又、一昨年五月飯島社長様にとって一大飛躍の転機が訪れました。店の近所に建てられたモデルコースと併売で建てられた「アパシアデポ」二階がレストラン街、三階以上がデジション（50世帯）の商住施設で、その一階にテナント出店する話です。ご自身の中で相当な葛藤があったやにお越されましたが、地代家賃が今迄の7倍強になったという事も前向きに考えて、その分売上を拡大すれば吸収できる」との決断を打ちを奏し、社長、奥様以下従業員

特にデリバ惣菜に関しては特に強い家庭の主婦や、ヘルシー、食のファッションに敏感な若い女性がお客様だけに売れ筋メニューは美味しさを維持し、何品かは新メニューと入れ替えてデリバ惣菜売り場の鮮度を確保を保持努力されておられます。表面サイズは22尺、その中デリカで尺（4尺が揚げ物、他がサラダ、煮物惣菜、次の8尺が常陸牛、角2尺が自家製ハム、ベイクン、ウインナー類、残り4尺がマーボク、ポークと鶏、内臓肉となっており、尺の商圏内に6店舗あり、スーパー等競合店が6店舗あり、品揃えとしてNB商品は文字通り価格だけの勝負になってしまっ、敷えてOBを置かず、こだわり商品を店の顔としてお客様に支持されているという。商圏は半径2km中で約五千人世帯、一万五千の人口、水戸市宮住宅、比較的高級な一戸建住宅中心の県営団地が幾つ持てておられます。お客様にはマイカー利用の固定客も多く最近では、の施設の駐車場スペース10台台分もみあっているそうです。お店は毎月第2、第3火曜日が定休日、又この店は一度開店が最も忙しいのが水曜日の「水曜全曜」と土曜、日曜の順とか、スーパーさん等とを忙し曜日のパターン

が異なりますが、この施設の他のテナント店の販売の影響と思われます。営業時間は朝7時～夜8時ですが朝は9時頃の早いお客様もおりご利用されている由。店舗もこの商住施設、隣の道路から見易い位置にあり、店のファサードは石を配した装飾とお客様の目をひきます。店内は明るく22尺の対面ショーケースを中心に非常にシンプルで美しいデザインで、きらびやかと高級感のある雰囲気です。ゆとりと買い物があそびます。飯島社長様曰く「一店の設計は敢えて専門店設計に依拠し精肉専門店特有のパターンにこだわらずにたのみに良かった」という事でした。メニューは「ポテトサラダ」、「マカロニサラダ」に人気がある、「チキンの背しそ風サラダ」や「きまぐれサラダ」等もオリジナル商品として売られています。又、飯島社長様のお母様お手製の「松茸煮こけし」は「おぼろちゃん」の味シリーズとして好評。その他「照り焼き」、「豚腰」、「はたけの串焼」、「きとり」、「ローストチキン」等があ

間というものを業績が戻り前年を下回った事がない」という事実は飯島社長様の常日頃の努力の結果の何ものでもなく、その事がへへ大きな励みにもなっていると確信を得ました。又、一昨年五月飯島社長様にとって一大飛躍の転機が訪れました。店の近所に建てられたモデルコースと併売で建てられた「アパシアデポ」二階がレストラン街、三階以上がデジション（50世帯）の商住施設で、その一階にテナント出店する話です。ご自身の中で相当な葛藤があったやにお越されましたが、地代家賃が今迄の7倍強になったという事も前向きに考えて、その分売上を拡大すれば吸収できる」との決断を打ちを奏し、社長、奥様以下従業員



飯島マネージャーと石井店長

間というものを業績が戻り前年を下回った事がない」という事実は飯島社長様の常日頃の努力の結果の何ものでもなく、その事がへへ大きな励みにもなっていると確信を得ました。又、一昨年五月飯島社長様にとって一大飛躍の転機が訪れました。店の近所に建てられたモデルコースと併売で建てられた「アパシアデポ」二階がレストラン街、三階以上がデジション（50世帯）の商住施設で、その一階にテナント出店する話です。ご自身の中で相当な葛藤があったやにお越されましたが、地代家賃が今迄の7倍強になったという事も前向きに考えて、その分売上を拡大すれば吸収できる」との決断を打ちを奏し、社長、奥様以下従業員

間というものを業績が戻り前年を下回った事がない」という事実は飯島社長様の常日頃の努力の結果の何ものでもなく、その事がへへ大きな励みにもなっていると確信を得ました。又、一昨年五月飯島社長様にとって一大飛躍の転機が訪れました。店の近所に建てられたモデルコースと併売で建てられた「アパシアデポ」二階がレストラン街、三階以上がデジション（50世帯）の商住施設で、その一階にテナント出店する話です。ご自身の中で相当な葛藤があったやにお越されましたが、地代家賃が今迄の7倍強になったという事も前向きに考えて、その分売上を拡大すれば吸収できる」との決断を打ちを奏し、社長、奥様以下従業員

間というものを業績が戻り前年を下回った事がない」という事実は飯島社長様の常日頃の努力の結果の何ものでもなく、その事がへへ大きな励みにもなっていると確信を得ました。又、一昨年五月飯島社長様にとって一大飛躍の転機が訪れました。店の近所に建てられたモデルコースと併売で建てられた「アパシアデポ」二階がレストラン街、三階以上がデジション（50世帯）の商住施設で、その一階にテナント出店する話です。ご自身の中で相当な葛藤があったやにお越されましたが、地代家賃が今迄の7倍強になったという事も前向きに考えて、その分売上を拡大すれば吸収できる」との決断を打ちを奏し、社長、奥様以下従業員