

「ペケ屋」から黎明期のネット通販に参入し“日本一”に 自社開発の在庫管理システムでコロナ特需を享受 ロジスティクス事業やECコンサル業で経営の安定化を支援

美濃焼を中心にそろえた食器通販サイト「テーブルウェアイースト」(<https://www.t-east.jp/>) を運営する株式会社あづま商店（本社：岐阜県土岐市、代表取締役社長：東 隆之）は、ロジスティクス事業やECコンサルタント事業への本格参入を、2022年3月15日（火）より開始し、経営の安定化を支援します。

■成長の鍵は“コロナ特需”を支えたロジスティクス ノウハウ活かし経営の安定化を支援



代表:東（独自規格の箱を採用した自社倉庫にて）

当社は、陶磁器生産量シェア日本一の美濃焼を中心に、和洋食器・木製食器・キッチン雑貨を、産地直送ならではのリーズナブルな価格で販売するネットショップ「テーブルウェアイースト（<https://www.t-east.jp/>）」の運営を開始してから、今年15周年を迎える。黎明期のネットの通販にいち早く参入し、これまで15年間にわたり、独自のECノウハウを蓄えてきました。その中で代表東は、「ネット通販成長の鍵は物流ではないか、物流を制する者がECを制するのでは」という考えに至り、自社の物流システムと仕組みを徹底的に分析し、独自の方法を開発しました。

そのひとつが、従来の個々の商品にバーコードを付けて管理するのではなく、箱単位のバーコードで管理するやり方です。きわめて正確な在庫管理へのこだわりは捨てて、個々はあいまいでも効率を重視することで、在庫管理が簡素化し、商品の廃棄も減少、人件費削減にもつながりました。

また、倉庫の従業員は女性のパートさんが多く、自社の商材である食器は、重く、衝撃に弱く割れやすいことから、サンテナと呼ばれる一般的なコンテナのサイズを半分の大きさにした独自規格の箱を開発しました。結果、在庫の上げ下ろしが格段に楽になり、落として割ったり、商品同士がぶつかって欠けたりすることが減り、重労働の軽減と効率化、廃棄の減少を図ることに成功しました。

さらに、ローマ字と数字がわかれば操作ができる在庫管理システムを独自開発したこと、外国人や障がい者の雇用促進を図ることができました。

昨今のECサービスは受注から出荷までの時間短縮が売上に直結します。当社がコロナ禍で売上を伸ばすことが出来た要因のひとつに、このロジスティクス整備を事前におこなっていたことで、急増した受注に機会損失することなく対応できたことが大きかったと考えています。

こうしたコツコツとした地味な改善ではありますが、一定のノウハウと効果が実証できたことから、この度、ロジスティクスとECのコンサルタントを開始するに至りました。

当社は、自社の成功事例のもとに得たノウハウを、季節による繁閑差が大きい企業や、人件費の増減が難しい地方の中小企業などに向けて、ロジスティクスの工夫と改善案を提案し、経営安定化の支援をおこないます。

■ 「ペケ屋」から黎明期のネット通販に参入し“日本一”になるまでの歩み

当社は、40年ほど前に現社長の父・義昭が前身となる会社を創業。当時は、「ペケ屋」と呼ばれる卸商で、地元の窯元からB級品などを引き取って安く卸す商売を主力にしていました。売り先は専ら、「キャラバン隊」と呼ばれる陶磁器の露天商で、かつてはスーパーマーケットの店頭などに期間限定で店を構えることが多くありました。「キャラバン隊」の需要が激減すると、景品を扱う会社と取引を始めました。しばらくは順調でしたが、そのうち中国の安価な商品が台頭し、新たな販路を模索する苦しい時期に、父から経営を継承しました。失敗を繰り返しながら、多様な分野に挑戦したひとつに黎明期のネット通販がありました。

まだ発展途上の「楽天市場」にいちはやく出店。その後、出店先を増やし、現在では自社サイトの「テーブルウェアイースト」の他、ネット上に6~7店舗を構え、“カジュアル食器部門”では日本一の売上を誇っています。売上は、当初は月百万円ほどでしたが、今では年商6億円まで成長しました。

2020年は、コロナ禍に見舞われたものの、おうちごはん・巣ごもり需要の拡大で、自宅で凝った料理を作る家庭が増えたことで、映える食器に盛ってSNS投稿するための購買により、ネット通販の売上は昨年比の約2倍になりました。2020年5月には月7千万円を売り上げ、“コロナ特需”ともいえる売上高を達成しました。当社は、一昨年秋に移転した2千平方メートルの敷地もすでに手狭になってきたため、近隣に土地を確保し倉庫の拡大を計画しています。



カジュアル食器部門日本一の売上を誇る

■ 実物に触れる機会提供 相乗効果で地元貢献

2021年には美濃焼をより身近に感じてほしいという思いから、初の実店舗となる「テーブルウェアイースト恵比寿店」（東京都渋谷区）をオープンし、通販サイトで人気の商品の数々を、実際に取ってご覧いただける機会を創出しています。これによって、産地直送・独自のルートで実現したリーズナブルなおしゃれな美濃焼の魅力の発信力強化につながっていると考えています。また恵比寿店は、恵比寿で100年続いた陶器店の跡地を引き継ぐ形でオープンしました。美濃焼の食器やキッチン雑貨を取りそろえた当店がこの地にオープンしたこと、美濃焼のアンテナショップとしての役割を担いつつ、これまで100年続いた恵比寿の陶器文化も継承していきたいと考えています。

さらに恵比寿店では、土岐市駄知町に本社を持つドライフルーツ製造販売の多々楽達屋の商品も取り扱っており、新たな食事風景の提案や贈り物の展開も強化し、美濃焼だけでなく、地元企業とのタイアップで認知と顧客層の拡大の相乗効果を図ります。

【店舗概要】

店舗名	: テーブルウェアイースト恵比寿店
住所	: 東京都渋谷区恵比寿 1 丁目 7-13 只見ビル 1F
電話番号	: 03-6456-3542
営業時間	: 11:00 ~
定休日	: なし



当社初のリアル店舗
「テーブルウェアイースト恵比寿店」



19:00

<美濃焼の特徴>

美濃焼（みのやき）とは、かつて美濃の国と呼ばれていた岐阜県の東濃（とうのう）地方の一部地域で製作されている陶器の総称です。作り方や絵付けの方法に決まりがなく、どんな料理にもあうシンプルさが魅力です。いびつな形を楽しむ一方で、時代に合わせて進化するため、現在も職人の間では模索が続いています。美濃焼は、陶磁器生産量シェア日本一です。美濃焼ほど身近な陶磁器は他になく、日本の食卓には欠かせない存在です。

【会社概要】

社名	: 株式会社あづま商店
代表	: 代表取締役社長 東 隆之 (あづま たかゆき)
本社所在地	: 岐阜県土岐市肥田町肥田 2130-2
TEL	: 0572-59-3694
URL	: https://www.azuma-shokki.com/
設立	: 2007年5月
資本金	: 1,000万円
売上高	: 年商 6億円
従業員数	: 45名 (2021年現在)
事業内容	: 美濃焼の製造販売 食器通販サイト テーブルウェアイースト (https://www.t-east.jp/) の運営 テーブルウェアイースト恵比寿店の運営

<食器通販サイト テーブルウェアイースト (<https://www.t-east.jp/>) について>

当社が運営する、美濃焼を中心
に食器やカトラリー・キッチン雑貨
を販売するオンラインショップです。
美濃焼の産地・岐阜県土岐市から、
日本のものづくりの技術を活かした
商品を、産地直送ならではのリーズナブルな価格で販売しています。
家庭で使いやすい機能性の高い



食器、トレンドを取り入れた食器、定番シンプルで使いやすい洋食器から味のある和食器、北欧風のお洒落な食器など、食事が楽しくなる商品を幅広く取り揃え、お洒落なテーブルコーディネートの写真とともに紹介しているサイトです。

本件に関するお問い合わせ先

あづま商店広報事務局 担当：福士（ふくど）

MOBILE : 080-6538-6292

電話 : 03-5411-0066 FAX : 03-3401-7788

E-mail : pr@netamoto.co.jp

