

# 小売実務経験と直営店実績で品揃え提案 ファンが何度も訪れる店舗づくりを指向

## 株式会社インパクトワン インパクトワンプラス あらおシティモール店

“安心、安全、おいしい、楽しい”のキーワードを軸に  
食品等の卸販売を行う株式会社インパクトワン。  
直営店「インパクトワンプラス」をSC内などで展開、  
社長の小売経験と店舗実績に裏付けられた商品提案に定評がある。  
生産者や販売先との信頼関係を強め、  
顧客満足につながる売場活性化を支援する。



### 【会社概要】

所在地 ● 熊本県玉名市岩崎 74-1  
徳永ビル 2F  
代表者 ● 代表取締役 飯川寿朗  
設立 ● 2015年  
URL ● <https://www.impact-one.co.jp/>

### 【インパクトワンプラス あらおシティモール店】

所在地 ● 熊本県荒尾市緑が丘 1-1-1  
開店年 ● 2017年 (2022年リニューアル)  
売場面積 ● 52坪



リピーターのお客が多く足を運ぶ



スタッフの皆様と飯川寿朗社長

### ■スーパーマーケットの現場で 培った経験と実績による訴求

2015年、熊本で設立された株式会社インパクトワン。全国各地で味や素材、製法に特徴のある良質な食品を発掘し、主にスーパーマーケットへの卸販売を行うほか、直営店舗「インパクトワンプラス」をSC内などで展開、出店要請も相次いでいるという。

飯川寿朗代表取締役は、約12年間、地元の高質スーパーマーケットで商品部長や店長等を歴任した後、食品卸を経て独立。長年にわたる現場経験が商品の目利き、提案力のベースとなっているそうだ。

「精肉以外の部門は経験しました。お取引先様の店舗の規模や現状の品揃え、客層などによって、どんな商品を、どこに、どう置けばいいかが見えてきます。私自身も多くの失敗を重ねてきましたので、お取引先様にはぜひ成功、発展していただきたい。ですので、数量を多く注文いただいても、こちらからあえて納品数を減らすご提案を行うこともあります。売れ残ってもいいから、先々まで考えたお取り組みを心がけています」

差別化を図る商品のため、原則として各地域でひとつの企業だけに卸し、地域で商品

がバッティングしないようにしているという。こうした姿勢で関係性を強固なものとし、信頼を得ている。

「私どもはメーカー様の商品をお預かりしている立場ですので、時間を惜しむことなく、しっかりと商品の魅力を小売の皆様にお伝えしたい。『伝える』ことを特に大事にしています」

直営店での販売実績は、部門ごとのベストレポートを毎月、卸売先に情報提供している。たとえば、おかきにアーモンドとチョコレートのをせた「アーモンドリーフ」は、当初「300gで1480円は高くても売れない」とバイヤーのウケ





大人気商品に育ったおかし「アーモンドリーフ」はいまいちだったものの、直営店では菓子部門の売上トップに。この実績をもとに再提案を行い、今では人気商品となっている。

### ■魅力は徐々にお客様に浸透 売上や商圏がじわじわ拡大

熊本県荒尾市のSC内に出版するインパクトワンプラスあらおシティモール店は、2017年に直営店第1号店としてオープンした。2022年に増床リニューアル、全国から選りすぐりの逸品を展開し、地域

に根付いている。

店舗の顔となる、SCの通路に面した平台には、他ではなかなかお目にかかれない、個性的な菓子がズラリと並ぶ。お客様は、そのインパクトに目を惹かれて売場に近づき、店内に足を進めると豊富なグロスリー商品が待っているという仕掛けだ。POPには「リピーター続出!」「〇〇県よりお取り寄せ」などのアイキャッチに加え、わかりやすく適切な商品説明が付され、その特長がしっかりと伝わってくる。毎月10品ほどの新商品が導入され、マンネリ化を防いでいるそうだ。

「今年は例年以上の値上げがありました、これまでのような買い控えは実感してい

ませんし、売上も落ちていません。当店のメイン客層である50～70代に合わせた品揃えを徹底し、『おいしいものをちょっと食べたい』ニーズに寄り添ってきたからでしょうか。『ピザを食べたいけれど1枚は多過ぎて食べきれない』という声にお応えし、ひと回り小さいサイズも導入しています」

直営店の安定した売上は、同社が扱う約4万アイテムから店舗に合わせてチョイスする飯川社長の目利きもあるが、地元のお客様に寄り添う店舗スタッフの姿勢も大きく貢献している。売場では、お客様とフレンドリーに会話するスタッフの姿が印象的に映った。馴染みのスタッフによる試飲・試食を行い、特長や



売価の改定後も根強い人気のコーヒー

食べ方等を伝えることで、商品を育てる取り組みも継続的に行っている。

「出店した当初は厳しいケースが多いのですが、徐々に私どもの取り組み姿勢、商品の魅力が伝わり、リピーターのお客様が増えてくるようになりますと売上や利益が安定してきます。私どもでしか置いていない商品があることで、県外からわざわざ足を運んでくださるお客様もいらっしゃいます。直営店だけでなく、卸売先様にも、そうした

商圏拡大の効果が出せる商品を数多く提供したいですね」

### ■オリジナル商品を展開 ECも手掛け販路拡大へ

メーカーがNBとして販売が難しい商品については、オリジナル商品として販売を手掛けている。中でも根強い人気を誇るオリジナルブレンドコーヒーは、豆の高騰により終売も検討したが「やめないでほしい」とのお客様からの声で販売を継続。値上がりしても、それを許容し、おいしいものを求める顧客層により支えられている好事例といえよう。

今年5月には10店舗目となる直営店、インパクトワンプラスゆめタウン夢彩都店(長崎市)がオープンした。各地のSCから

出店要請が相次ぎ、九州を中心に宮城県にも出店しているが、飯川社長は「私の目が行き届く範囲内、15店舗まで」と決めているそうだ。

「楽天市場でネット販売も行っています。こちらが始めたのですが、ECの知識が皆無で、勉強会に参加して何とか運営できるようになり、今では多くの方にご利用いただいています。ネットでの実績も卸売事業や直営店の運営に活かしています。

残りの人生、お世話になった食品小売業界のお役に立ちたいと願っています。既存のお取引先様と競合しないスーパーマーケット様には、ぜひ弊社をご活用いただけたらと考えています」



50代以上の女性からの支持が高い「黄金のだし」



全国各地の餃子を強力に品揃え



食べ方や特長をPOPで伝える



「社長おすすめ」POPと溢れそうな陳列がそる



地元熊本産の自然栽培米

