

メツゲライ・イノウエ(株式会社IXY-AID)

代表取締役・INOUE DAISUKE

井上大輔さん

今まで食べたことのない
衝撃的な美味しさの加工肉との
出会いによって、
当初は副業からスタートした
本格ハム・ソーセージ専門店
メツゲライ・イノウエ。
自社で生産設備を持たない
ファブレス経営を採用するなど、
マーケティングに特化した事業運営で
業績を拡大している
代表取締役の
井上大輔さんにお話を伺いました。

Company Data | 会社概要

メツゲライ・イノウエ(株式会社IXY-AID)

【創業】2011年
【所在地】名古屋市千種区覚王山通8-36 1F
【TEL】052-752-1186
【URL】https://metzgeri-inoue.com/
【事業内容】本格ドイツ製法ハム・ソーセージの販売



世界一のサービスを提供できる
ハム・ソーセージ専門店を目指して



上)看板商品の「覚王山ベーコン」(スライス 100g/993円、ブロック 100g/972円)。初めて食べた人の多くは「何これ!?!」と驚嘆し、「もうほかのベーコンは食べられない!」など、感動の声が相次ぐ逸品です。左下)「軟骨ベーコン」(1パック 100g/1,310円)。右下)ご要望に合わせてギフトセットもご用意しています。価格は3,000円～。*価格はすべて池下本店価格

副業からのスタートで、
本来の商品価値を
最大限に高めていく

私が開業にいたったきっかけは、当時勤めていた酒類専門商社で依頼を受けて、イベント会場でジャンパンを提供したときの出来事です。同じ会場にハム・ソーセージ職人もいたので、せっかくだから試食させてもらったんです。それが衝撃的な美味しさでした。ちょうど、いずれは独立・起業をしようという商材を探していた時期でもあったので、その場で社長に取り次いでもらい、始めは副業で高級スーパーへの卸販売業として2011年にスタートしました。

「メツゲライ・イノウエ」として自分の店を構えたのは2013年。スーパーへの卸販売も撤退し、量販店ではほとんど流通していない高品質な商品のみを取り扱う店として開業しました。販売するのは、本格ドイツ製法のハム・ソーセージ類です。素材は、鮮度にこだわった良質な国内

産の豚肉のみ。その良さを引き出すのが、本場ドイツから取り寄せた香辛料と岩塩です。一般的な加工肉に使用されている保存料・着色料といった添加物は一切使用せず、安心・安全に召し上がっていただけます。その品質と美味しさは世界最高水準で、中でも当店の看板商品「覚王山ベーコン」を作る職人さんは、ハム・ソーセージのオリンピックと呼ばれる「IFFA」で、金賞を受賞しています。

当店が同業他店と大きく異なる点は、自社で製造設備を持たないファブレス方式を採用している点です。国内に点在する優れた複数の生産者に、製造を完全に委託しています。そうしてできた商品に最終加工を施し集約させて、自社ブランドとして販売しています。この方式を採用することで、私は販売戦略やパッケージデザインといったマーケティング分野に注力することができています。生産者の方も、商品ブランドディングや、販路の開拓といった不得手な業務をやらずに済むので、Win-Winの関係性を構築できていると思っています。

店名の由来 /



ドイツ語でハムやソーセージなどの加工肉食品を指す「メツゲライ」に、オーナーである自身の名前を入れて「メツゲライ・イノウエ」としました。店名に自分の名前を入れることで、一つひとつの商品に責任を持つ意味合いもあります。

愛用のアイテム紹介 /

ボールペン



私のMBA取得祝いに、尊敬する先輩からいただきました。学校に通いながら会社勤めと店舗経営も両立する、とても大変だった時期を知っている方からのエールだったので、感動して涙が止まりませんでした。

仕事で大切にしていることは /

誠実であること

メツゲライ・イノウエは、9つの信条を掲げています。中でも1つ目に挙げているのがこの言葉です。口に入れるものは、扱い次第で毒にも薬にもなり得るので、食品を取り扱う事業者として、何よりも大切にしなければいけないと考えています。



カレーブルストドッグ

大名古屋ビルディング店限定のテイクアウトメニュー。池下本店で人気がある「カレーブルスト」と「本気のフランクフルト」の良いとこ取りをした商品で、価格は777円です。



覚王山ベーコンの切り売り販売

毎週土曜日の午後、店舗でできたてアツアツのベーコンをその場で好みの大きさにカットします。作りたての美味しさを、欲しい分だけお求めいただけます。



速達生ベーコン

人気NO.1商品の「覚王山ベーコン」を最高に美味しい状態でお届けするべく、完全予約製造販売サイトを開設しました。できて2日以内の新鮮な商品が自宅にしながら購入できます。



大名古屋ビルディング店

2号店として、2021年にオープンしました。1号店の常連の方に足を運んでいただいても楽しんでもらえるよう、それぞれ異なるコンセプトで、店舗デザインや商品を構成しています。

将来は、地域の垣根を越えて
新たなビジネスを
模索していきたい

京都店は「メツゲライ・イノウエ」の集大成だと考えているので、これ以上メツゲライ・イノウエとしては店舗を拡大することは、おそらくないと思います。ですが、いざいざは、京都で何か新たなビジネスを始められたらいいですね。実は、京都は学生が多く、若い人がたくさん住んでいる街なので、スイーツや軽食のお店を開くと喜ばれるかもしれません。この他のアイデアとしては、過去に事業継承の当事者としての経験を有している、機会があればその知識を活かして、困っている経営者のお役に立ちたいと考えています。事業継承によって経営者が若返ると売上が向上するとのデータもあるので、後継者問題やブランディングにお悩みの方は、ぜひご相談いただければと思います。

経営を基礎から
実践・体系的両面で学び、
業績改善へ



名商が提供する
ビジネスサポートを活用し、
2号店開業を実現

味にも品質にもこだわり抜いた最高の商品を取り扱っていますが、開業当初は、決して安くはない価格帯であるからか、思うように客足が伸びず苦戦しました。少しでも多くの方に手に取ってもらえるようにと、利幅を削って販売していた時期もありましたが、あまり効果は感じられませんでした。焦燥感から経営を体系的に学ぶ必要性を強く感じたので、業にもする思いで2014年に大学院へ進学し、5年近くかけてMBAを取得しました。進学後は勉強の甲斐あって少しずつ売上が上がり、2016年にはいよいよ勤めていた会社も退職して、副業から本業へと移行しました。少しずつ認知度も高まってきたことで、幸運にも大名古屋ビルディングのオーナーである三菱地所側からお声かけいただき、2021年には2号店の出店も叶いました。

感じていたので、「エキスパートバンク専門派遣制度」を活用し、指導してもらった社会保険労務士の先生に、今では顧問としてアドバイスをもらっています。おかげで従業員のシフト管理や、複数店舗の労務管理もスムーズに行なうことができています。

最近実施した大きな経営判断は、今年2月の価格改定です。主な理由は原材料費・包材費などの高騰です。お客様のために、経費節減などの経営努力で価格を据え置くことも検討しましたが、私は「企業は継続していくことが何より大切」と考えているので、過度な無理はしないと決めています。特に当店は商品の製造を委託していますから、製造元にしわ寄せが行くことは、あってはならないと思っています。そのため今まで私が生産者の方に価格交渉をしたことは一切ありません。この作り手へのリスペクトによって、当店の商品価値が守られているのだと思います。

価格改定以外にも、店舗経営は決断を求められる場面が少なくありません。その際は私は「人生はRPG」をキーワードに、常にワクワクする方を選ぶことにしています。次に目論んでいるのは京都への出店です。京都の街が好きなので、自分の好きな街に店を構え、いざれば終の棲家にできれば幸せですね。出店には物理的な距離が難点でこの足を踏んでいますが、ちょうど信頼できる先輩夫妻からセカンドキャリアとして京都店従事の打診があったので、今は実現に向けて店舗探しなどを始めています。