



No.4

ミートデリカ・クドー

佐藤 真由美

第4期生

ミートデリカ・クドー 百年の歴史

ミートデリカ・クドーは佐藤さんの祖母が開業した会社だ。食肉販売・卸、折惣菜・弁当販売と食に関わる事業を幅広く手掛け、お客様の信頼を得てきた。その歴史は長く、一昨年100周年を迎えた老舗企業だ。食肉販売をメインとしていたが、市場ニーズを捉え、惣菜・弁当販売に参入した。コンビニが来るより前に24時間営業を開始するなど、常に時代やお客様の生活スタイルに合わせて業態を変化させてきた企業でもある。

そして令和3年、佐藤さんは経営者として大きな決断をした。旧店舗の老朽化に伴い、現在地に店舗を移転したのだ。その際、長くメインの事業であった食肉販売卸、オードブル・折、惣菜及び配達事業から撤退した。「自分たちでできること、お客様へ提供する価値の最大化を考え続けた結果。」佐藤さんは語る。
※現在は個数によって配達を再開し、オードブルに關してもイベント限定で復活している。

味に自信あり！

多くのメニューで使用する豚肉には庄内豚の上位素材である「庄内グリーンポーク ブーミン」を採用している。素材自体の認知度が低く、マーケティング的にビハインドはあるが、品質と食味に絶対の信頼を置いているそう。その中でも不動の人気No.1は「焼肉弁当」。素材に合わせたタレまで手作りすることにより、多くのファンからの支持を得ている。大手との競争に生き残っていくためには差別化戦略が欠かせない。最大の差別化戦略は手作りできたてへのこだわりだ。「注文を受けてから手作りで調理を開始している。それは決して効率の良いことではないが、最高に美味しい状態の弁当を食べてもらいたいという想いで、敢えて非効率を選択している。」ミートデリカ・クドーは、弁当店には珍しく、個人に



人気No.1

焼肉弁当と

No.3 ロースカツカレー

関しては、昼よりも夜の時間帯に来客が多い。家族みんなで食べる夕食は、丁寧に気持ちを入れて作られた、安心安全なものを食べたい。そんな理由からミートデリカ・クドーのお弁当が選ばれているのかもしれない。

チーム ミートデリカ・クドー

ある時、庄内総合支庁より急な大口注文が入った。行政として突貫で対処しなければならぬ事象があり、その対処チームに対する弁当の注文だ。今の製造能力では対応しきれない。「最初は断ろうと考えたが、昼夜問わず働く作業員のことを考えると、力になってあげたい。」そんな気持ちで職場内に流れた多い時で約150個の注文があり、通常営業を行いながら、工夫し何とか乗り切った。「みんなが乗り切ったことで、チームのスキル、イレギュラーへの対応力が上がった気がするんです。」と手応えを語ってくれた佐藤さんは月一回の定例ミーティングでも極力トツプダウンを無くすよう努めている。常にみんなで新メニューや導線の効率化を考えている、「チームミートデリカ・クドー」。その成長に今後も期待したい。

若手経営者塾で得たもの

最前列が指定席となっていた佐藤さんは、講義にもいつも前向きな気持ちで参加していた。1年も大分下の、業種も全く異なる経営者としてのディスカッションが最大の収穫でした。「入塾を迷っている人がいたら、絶対入った方がいいよ!」と言ってあげます。「事務局にとつて、この上ない誉め言葉である。」

新しいチャレンジ

鶴岡の味を全国に届けたい。忙しいお客様に簡単なおいしいお弁当を食べる方法を提案したい。そんな想いから、出来立てを急速冷凍してお届けする「まるごと冷凍弁当」の販売を開始した。「今はまだ認知度が低いが、今後普及拡大を考えていきたい。」そう語る佐藤さんのメインドはいつも前向きだ。



まるごと冷凍弁当のショーケース

ミートデリカ・クドー

住所/鶴岡市朝陽町 1-5

電話/0235-22-1297

Mail/kudo1297@eagle.ocn.ne.jp



つなぐ力で100年幸せな街づくり

鶴岡信用金庫

<https://www.tsuruoka-sk.jp/>