

TIGER's Value Creation Story

File.9

美郷町の憩いの場。ジビエ食堂「たまりば邑」オープン



美郷バレー 中国営業所 所長
やす だ りゅういち
安田 隆一さん

美郷町に3月2日、ジビエ料理と地域交流をテーマにした「たまりば邑」がオープンしました。当社の食肉加工施設と連携した新鮮なメニュー提供や、地元の人々が気軽に集える「たまり場」としての空間づくりにかかる、安田さんと店主の堀川さんの思いをお伝えします。

運営背景と準備の工夫

1か月での急ピッチな準備

3月2日のオープンに向けて本格的に動き出したのは、実は2月に入ってからでした。約1か月という短い準備期間の中で、メニュー開発やスタッフの確保など、やらなければならないことが山積みで、とにかくスピード感を持って対応する必要がありました。

地域の方々との連携

メニュー作りについては、2025年11月に美郷町の地域おこし協力隊として赴任された料理人の方と連携して進めました。また、ホールスタッフの確保には工夫を重ね、地元の学生の皆さんに協力していただき、無事にオープンを迎えることができました。



地域おこし協力隊
ほりかわ かず とみ
堀川 一臣さん



地域に愛される空間作り

日常に溶け込む鳥獣料理

地元の人々にとって、鳥獣の肉は昔から身近にあるものです。そのため、あえて前面に押し出すのではなく、「普通に美味しく食べていたら、実は鳥獣の肉だった」と驚いてもらえるような料理の提供をコンセプトにしています。実際にお客様からは「臭みがなく食べやすい」と好評をいただいております。

食事に留まらないジビエの利活用

店内には鹿の角を飾ったり、地元の方が鹿やイノシシの革で作ったクラフト商品を展示・販売しています。また、併設の直売所で販売している精肉やソーセージ、燻製も好評です。食事を提供するだけでなく、こうした取り組みを通じて、町全体と一緒に歩んでいきたいと考えています。

堀川店主が語る！皆が憩える「たまり場」づくり

大切にしていること

接客において私が大切にしているのは、かしまらないカジュアルな雰囲気です。ホールスタッフとして働く地元のアルバイトの皆さんが、お客様と気軽にお話しできるような、庶民的で温かい空間を理想としています。

今後の展望

美郷町は飲食店に限られており、和食が中心です。そのため、洋食や韓国料理など、この地域では珍しいメニューを提供したいと考えています。午後2～5時までのカフェタイムには、革製品を製作する地域団体の皆様に作業とお茶の場として座敷スペースを活用していただいたり、保育園のお迎

メニューへのこだわり

徹底した品質管理による新鮮さ

人気のハンバーグ定食は、その日に仕入れた鹿やイノシシのお肉を使用しています。日によって合挽き肉になったり、イノシシのみになったりと変化があり、何度来ても楽しめます。美味しさの秘密は、捕獲して適切な処理を施してから、2時間以内に迅速に皮剥ぎなどの初期処理を行う、当社の食肉施設での徹底した品質管理にあります。新鮮な状態で適切に処理をすることで、特有の臭みを抑えています。

また、美郷町と交友関係にあるバリ島のピリ辛調味料「サンバルソース」をマヨネーズなどで食べやすくアレンジして添えており、ハンバーグとの相性は抜群です。

また、定食にお付けしている「自家製クリーミー豆腐」も、通常の豆腐とは異なる食感で大変人気を集めています。



えを待つ保護者の方々にくつろいでいただいたりすることを想定しています。世代を問わず多様な人々が集い、憩える場所に育てていきたいと思っております。当社の社員の皆様も、島根にお越しの際はぜひお立ち寄りください。



情けは人の為ならず!

お客様への貢献が、自社の利益に変わる瞬間

利益を生む顧客対応の真髄は、期待を超える迅速な行動と的確な情報提供にあります。片道1時間半の緊急納品や現場での設置支援、在庫提案、足で稼いだ市場情報の提供で、販売店様と強固なパートナーシップを築いた九州支店・豊増さんの取り組みを紹介します。

HSM本部 西日本営業部 九州支店 マネージャー

とよます ようへい
豊増 洋平さん



✔ 迅速な納入と設置支援

約10年前、他社製の電気さくを主力とする地元の農機具販売店様から、当社独自の部品へ急ぎの問い合わせを受けました。私はその日のうちに片道1時間半の距離を車で走り、直接納品したのです。この対応を大変喜ばれ、「すぐ持ってきてくれたから、おたくの電気さくも売ってみたい」と、数日後に初のご注文をいただきました。設置には労力がかかるため、私自身も現場へ足を運び作業を手伝いました。

✔ 恩返しの気持ちを持って

お客様は、部品を一つお届けただけで、すぐに当社製品のご注文を下さるような義理堅い販売店様でした。そのため、何らかの形で感謝の気持ちをお返ししたいと考えたのです。電気さくの設置は、初めての方であれば半日から1日ほどの時間を要する大変な作業です。そこで、二人三脚で設置作業を直接手伝うことで、当社製品の正しい設置方法をしっかりとお伝えし、販売店様の期待にお応えしたいという一心で行動しました。

✔ トップクラスの売り上げ

この出来事を契機に親交が深まり、現在ではその販売店様が取り扱う電気さく関連商品は、すべて当社製品に切り替わっています。もともと営業力のあるお客様でしたが、今では農機具販売店様の中でもトップクラスの販売実績を誇り、年間500万～600万円ほどの電気さく関連製品をご購入いただく、非常に重要なパートナー様へと成長しました。



利益を生む信頼構築

先回りした在庫提案で、 双方の利益と顧客満足度を両立

利益を出すためには、単に安く販売するのではなく、他社にはできない対応をすることが大切です。しかし、お急ぎのご要望に毎回即日でお届けすることは困難です。そこで**農家の方からの急なニーズにもすぐ対応できるよう、販売店様にあらかじめ在庫を持っていただく提案を行いました**。これにより販売店様の顧客満足度向上と、当社のまとまった受注という双方の利益に繋がりました。

足で稼いだ市場の動向を、 販売店の営業力へ

こちらから積極的に、市場の情報を提供することも重要です。市町村役場や県庁へ足を運び、地域の鳥獣被害の状況を収集した上で、以下のような具体的な情報を販売店様へ発信しています。

- ・地域の鳥獣被害における補助金の予算規模と対象地域
- ・野生イノシシの豚熱（※豚の伝染病）流行に伴う、畜産農家での需要見込み

確かな情報提供で、 より強固なパートナーシップを

私自身、自治体の職員様に鳥獣対策を指導する講師を務める機会があり、そこから得た確かな情報をお客様に提供することで、より強固な信頼関係を構築しています。

入社2年目!! 新卒社員の成長記録

2025年4月に新卒入社した皆さんが、早くも入社2年目を迎えました。日々新しいことを覚えながらも、それぞれの持ち場で奮闘し、確かな成長を遂げています。新たな挑戦へ向かう若手社員たちの頼もしい姿にご注目ください。

成長を感じた場面

POPやイラストに関する仕事を任せていただけるようになりました!

印象に残っている出来事

初めてお肉の加工でミンチを作ったことが印象に残っています。



美郷バレー中国営業所
おか
岡りおねさん

2年目の意気込み

今よりもPOPやイラストについての知識を深めて、かわいいものたくさん作ってみたいと思います。



HSM本部
東日本営業部 東北営業所
すずき よしひろ
鈴木 寛大さん

成長を感じた場面

鳥獣被害対策の基礎的な知識や、当社で扱っている製品の特徴などを理解することができました。また、学んだことを生かしてお客様により良い提案や説明が少しずつできるようになってきていると感じます。

印象に残っている出来事

初めてのことが多い1年間でしたが、その中でも狩猟の経験はとても印象に残りました。鳥獣の知識がより深まり、非常に貴重な経験になりました。

2年目の意気込み

これからは本格的に担当を持って営業をすることにします。まずは取引先との良好な関係を作り、どうすれば当社の製品を扱っていただけるのかを考えて、狙いを持って業務にあたりたいと考えています。

美郷バレー中国営業所
つじの たくみ
辻野 拓海さん

成長を感じた場面

本社での生産部と営業の研修では、ベテラン社員の方たちから教えてもらうのが基本で、ついていくのに必死な状態。自分からできることは少なかったものの、そこで覚えた鳥獣被害対策の知識やスキルを、配属先では前に立って実践しました。お客様から「あ!タイガーのお兄さん!この前はありがとう」と言われたとき、少しは役に立てたのかなと思いました。

印象に残っている出来事

中国営業所では、電気さくだけでなく、野生動物を捕獲することで鳥獣被害を管理しています。数年前の自分は、イノシシやシカを捕獲する仕事をすることは思っていなかったと思います。捕獲し、ジビエとして販売したお肉が町の飲食店などに並ぶことを喜んでくれる人がいる。そのことで「町の輪」に自分も関わっていると感じられました。

2年目の意気込み

1つ目は今まで通り健康でいること。2つ目は、1年目で得た仕事の良い点、悪い点を踏まえて、どうすれば良い点を伸ばせるか、悪い点を解決できるかを見つけていくことです。「この営業所のことならオレに聞け!」と皆さんの前に立てる人になれたらカッコいいだろうなと思っています。