



株式会社 みのや 常に変化に富んだ売り場づくりで成長を続ける 菓子小売店「おかしのまちおか」を運営



株式会社 みのや
代表取締役社長 正木 宏和 氏

首都圏にある駅前の商店街やショッピングセンターなどでよく見かける菓子小売店「おかしのまちおか」。同店をチェーン展開するみのやは、キャンディやチョコレート菓子、スナック菓子、米菓等のナショナルブランド品を中心とした幅広い品揃えと、バラエティに富んだ売り場づくりで近年右肩上がりの成長を続けています。

直近 2025 年 6 月期には売上高 240 億円（前期比 6.6% 増）を計上し、関東・中京・関西圏に集中出店するドミナント出店戦略により、店舗数は計 208 店舗（同 12 店舗純増）にまで拡大。2025 年 7 月には東証スタンダード市場への新規上場（IPO）を果たした。IPO を機にさらなる飛躍が期待されるなか、同社の経営を牽引する正木宏和社長に、IPO の経緯や店舗展開・運営における狙い、そして今後の戦略や目指す会社の姿などについてお話を伺った。

LEADER'S PROFILE

1952 年 9 月、埼玉県大宮市（現・さいたま市大宮区）生まれ。71 年に高校卒業後、慶應義塾大学商学部へ入学。76 年に同大学を中退後、菓子卸会社で経験を積み、77 年 9 月に父・鑑一氏が創業した菓子卸会社・みのやへ入社。以降は主に営業畠を歩み、80 年 8 月に専務取締役就任。95 年 8 月から現職。97 年 12 月には菓子小売専門店の 1 号店をオープンし、菓子小売業への特化を決断した。愛読書である本田技研工業創業者・本田宗一郎氏の著書『俺の考え方』に倣り、従業員を大切にし、新たなアイデアが生まれやすい職場環境づくりを心掛けている。プロ野球や米メジャーリーグ中継の観戦のほか、たまのドライブなどで心身ともにリフレッシュを図っている。

20 年間の準備期間を経て、IPO を実現

——この度は新規上場おめでとうございます。身近なお菓子を専業とする会社の上場ということで、とても多くの注目を集めましたが、上場当日はどういうセレモニーが執り行われたのでしょうか。

ありがとうございます。まだ自分でも上場したという現実になかなか慣れていないような状況が続いているのですが、メディアなどに取り上げてもらい、少しずつ実感するようになってきました。従業員やその家族は皆喜んでくれていると思います。記念すべき上場当日は、東京・兜町にある東京証券取引所へ移動し、そこで上場セレモニーが行わ

れ、多くの関係者が集う式典の場となりました。セレモニーは上場通知書の記念プレート贈呈式から始まり、そして上場の鐘を打ち鳴らす儀式に移りました。記念の刻印が入った木槌で、私を含む 5 名がそれぞれ順番に 1 回ずつ計 5 回、これまでの苦労や上場の喜び、今後への決意など、さまざまな想いを込めて鐘を鳴らしました。5 回という数は「五穀豊穣」にあやかっているそうで、力強い鐘の音色と、皆さまの喜びに満ち溢れた素晴らしい時間となりました。鐘を鳴らした後は全員で記念撮影をし、会場は大きな拍手に包まれ、滞りなくセレモニーが終了しました。鐘を打ち鳴らした際に使った木槌や上場通知書などの上場記念品は、当社にとって大切な宝物となり、社内で輝き



を放っています。

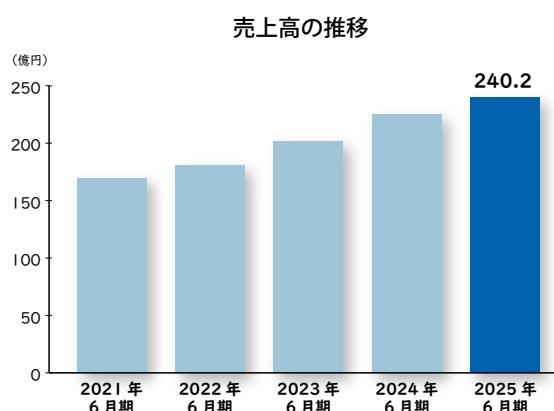
——IPOに当たっては、どのような経緯で、いつ頃から話を進められたのでしょうか。

そもそものきっかけは、「おかしのまちおか」の店舗数がまだ30～40店舗くらいの規模だった2005年当時、銀行の営業担当の方を介して「日経新聞の記者が御社の記事を掲載したいということで取材を希望されています」という話をいただいたことからスタートしました。

取材自体は、日経新聞の地方版に埼玉県の注目企業を紹介したいという趣旨で、せっかくの機会でしたので受けました。そしてその記事が実際に掲載され、当社の事業内容や今後の目標、当時の私の考えなどが紹介されたことで、その記事を目にした証券会社の担当者から連絡をいただき、こちらに訪ねて来られることになりました。証券会社の方にその時お会いしたところ、その方からいきなり、「正木社長、株式の上場に関心はありますか」とストレートに切り出され、そこから上場に向けた当社の取り組みがスタートしました。

——上場に向けたスタートは20年も前に遡る話だったのですね。具体的にはどのような準備に取り組まれたのでしょうか。

当時は私が社長になって10年目くらいの頃で、既存店売上高が130%とか140%とかの勢いで伸びていて、とにかく業績の伸びがすごかったことを憶えています。毎日が非常に忙しく、私が自分でお店の品出しとか、配達とか、発注とか、何でもやっていた頃です。まさか実際に当社が上場に



上場セレモニーでの記念撮影と記念品

チャレンジするようになるとは思ってもいませんでしたし、株式上場に関しては、当時何となく本を読んだりしてはいましたが、その程度の知識しかありませんでした。

会社の現状を見れば、まだまだとても上場なんて目指せるような状況ではなく、組織づくりもまったくできていませんでしたので、まずは上場経験者を採用するというところから始めました。経理業務に長けた人を採用し、上場に不可欠な難解な会計基準や財務諸表への対応、そのほかにも取締役会規程、就業規則、給与規程などのさまざまな社内規程の整備といった準備を少しづつ進め、そこから足掛け20年とだいぶ時間がかかってしました。

負けず嫌いな性格が高じて仕事に専念

——創業から数えると71年目の株式上場となつたわけですが、会社創業の経緯について教えていただけますか。

当社を創業したのは私の父・鑑一です。岐阜県生まれの父は、14歳の時に東京へ出てきて、巣鴨にあった布団屋に住み込みで働き始めます。その後、親戚が営むあられ屋に移り、せんべいを焼く傍らで、お菓子屋さんに卸す仕事にも従事していました。これが当社が菓子と関わるようになったきっかけです。

やがて父はあられ屋を辞め、1935年に自分で仕入れた菓子や豆を小売店や飲食店などへ卸す仕事を東京・中野で始めました。その卸先の一つだ



創業当時のみのや商店



った喫茶店を営んでいたのが私の母で、仕事でのつながりが縁で結婚しています。ただ当時は段々と戦争が激しくなってきていた頃で、東京での商売も難しくなっていました。母の実家が埼玉の越生町でしたので、知り合いを頼って母だけ先に大宮に疎開し、引っ越しすることになったそうです。父はその頃、東京・中野から大宮の母のところまで、毎週自転車で生活費を届けに行っていたという話を聞きました。

——お母様の疎開を機に埼玉県との接点ができるわけですね。

戦火がさらに激しくなっていくと、父もこれ以上は東京での商売が難しいと判断し、1942年9月、母のいる大宮に引っ越し、そこで菓子小売事業を始めます。その後は商売どころではなくなり、一時的に近くの工場などで働いたりしたこともありました。

たそうです。

ようやく戦争が終わってしばらくすると、また少しずつ商売を始めたい人たちが増え、父のところにも菓子卸の仕事が舞い込むようになっていき、そうして再び卸売事業を

旧大宮市下町の中山道沿いで始めるようになりました。当時はまだスーパーマーケットなどもまったくないような頃ですので、お菓子を仕入れてそのままお店に並べるだけで、すぐに売り切れてしまうような状況だったのではないかでしょうか。徐々に遠方のお店などからも注文が入るようになり、1954年7月に有限会社みのや商店が設立されました。会社設立は私が生まれる2年前のことです。私には姉が3人いて、私は父が40歳過ぎてからの初めての男の子でしたので、父にとっては後継ぎができたということもあり、「商売をもっと頑張らなきゃ」と思ったそうです。

——正木社長ご自身はどのようなご経験でみのやに入社されたのでしょうか。

私自身は大学に進学はしましたが、当時激しかった学生運動の影響でほとんど学校には通っていませんでした。両親から、遊んでいるなら仕事を手伝うようにと言われたことで、週1~2日程度、取引先への注文聞きのアルバイトをこなすようになりました。やがて営業ルートをひとつ任せられるようになっていきました。当時は取引先に訪問すると、ライバル会社の営業が先に来ていることが多く、「もうほかで頼んじゃったから今回は大丈夫だよ」と言われることがあり、そうしたときはアルバイトながらも非常に悔しい思いをしていました。とても負けず嫌いな性格でしたので、いつも「次

年月	概要
1954年7月	有限会社みのや商店設立（資本金500千円）、菓子卸売事業を開始
1973年12月	埼玉県大宮市（現埼玉県さいたま市北区）本郷町に営業所を開設
1977年9月	株式会社に改組し、商号を株式会社みのやに改称（資本金5,000千円）
1997年12月	菓子小売専門店第1号店（「おかしのまちおか」の原型）を東京都板橋区に開店
2002年4月	創業の地である東京都中野区に中野店開店（12店目）
2006年3月	50店目となる高円寺北口店を東京都杉並区に開店
2008年2月	埼玉県さいたま市中央区下落合に「さいたま事業本部」を開設
2008年6月	菓子卸売事業を縮小し、菓子小売事業に特化
2009年5月	100店目となるララガーデン春日部店を埼玉県春日部市に開店
2011年9月	150店目となるイオンモール土浦店を茨城県土浦市に開店
2013年9月	中京圏1号店となるイオンタウン名西店を愛知県名古屋市西区に開店
2013年11月	関西圏1号店となるイオンモール東員店を三重県員弁郡に開店
2014年10月	200店目となるららぽーと和泉店を大阪府和泉市に開店
2019年7月	東京都千代田区に東京オフィスを開店
2021年10月	250店目となるソコラ南行徳店を千葉県市川市に開店
2024年5月	埼玉県さいたま市浦和区に北浦和オフィスを開設
2025年5月	300店目となるららテラス川口店を埼玉県川口市に開店



は絶対に先に注文をとってやる」という気持ちになっていました。

そうして次第に学校よりも商売のほうが面白くなっていました。5年間在籍した大学を中退し、仕事に専念するために大阪の丸福商事という菓子問屋で働くことになりました。そこで営業担当として2年間ほど経験を積んだ後、1977年に私はみのやへ入社しています。その年は会社が商号を現在の株式会社みのやに改めた年で、入社後は営業として、毎日遅くまで仕事に追われる日々が続きました。

大量仕入、大量販売を実現する ビジネスモデル

——もともと卸売業だったみのやが、小売1号店をオープンさせたきっかけを教えてください。

私は1995年に社長に就任し、その翌年には当社の売上高が初めて10億円を突破しています。ただ当時はコンビニエンスストアが急速に増えていた頃で、それまでの取引先だった小さな駄菓子屋さんや酒屋さんは段々と少なくなっているような時代でした。コンビニ店の仕入れというのはフランチャイズの本部が行うため、地場の問屋に入る余地なんてまったくありません。そして卸売事業に対する将来への不安感が高まってきていたところでしたので、「これからは卸売よりも直接お客様にお菓子を届けられる小売に注力していくたい」と思うようになりました。小売への進出を決めました。東京・板橋区大山の商店街にある取引先だったパチンコ店の近くにちょうどいい空き物件を見つけ、97年12月に菓子小売専門店をオープンさせました。そのお店がおかしのまちおかの原型となる第1号店です。

——日々のお店の運営はどのように進めていかれたのでしょうか。

その1号店は私の小学校時代からの友人に任せることにしました。その友人は大宮に当時あったおもちゃ屋さんの息子で、子供の頃から私とよく一緒に塾に通ったり遊んだりしていました。たまたま1号店がオープンする前年に、彼から「今度

おもちゃ屋を閉めることになり、正木君のところで雇ってもらえないか」という相談があり、さっそく当社で働いてもらうことにしました。

私が社長になって間もない頃でしたので、彼にはずいぶんと助けてもらいました。彼は昔から黙々と頑張るタイプで、当時は連日たくさんの卸売りの注文を受けていましたので、深夜までよく一緒に出荷作業に追われ、働いていたことを今でもよく憶えています。その彼に1号店の店長を任せることができたおかげで、私は大事な仕入れ業に専念することができたのです。手探り状態で始めた小売でしたが、並べたお菓子は飛ぶように売れ、お店を順調にスタートさせることができました。

——1号店が上手くいった要因とは何だったのでしょう。

1号店が好スタートを切った理由の一つは、特価品です。今では「スポット商品」と呼んでいて、賞味期限が迫っていたり、期間限定商品で季節外れになりかけたり、製造過多で在庫になっていたりする旧規格商品などを安く仕入れるルートを、当社はそれまでの卸売業のなかで確立していました。ワケあり商品ではありますが、中身の味は変わらず、お客様にとっては破格の値段で買うことができますので大変喜んでもらえます。スポット商品の売上げは今でも多くの割合を占めています。

特価品を目当てに来店されたお客様の多くは、それ以外の定番商品も併せて買っていかれます。1号店のオープンからしばらくし、菓子以外の商品も並べれば売れるのではないかと思いつき、試しにカップラーメンを置いたところ、箱ごと買ってくれる人もいて、一気に売り切ることができました。そうしたバラエティに富んだ品揃えも1号店がうまく軌道に乗った要因で、今でもカップラーメンやペットボトル飲料などはお店で扱うようになっています。

——長年の卸売事業で培われたお取引先との関係性が、御社のとても大きな武器になっているんですね。

当社にとって仕入れは非常に重要で、現在の取

店舗数の推移

	2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期
関東圏	路面店 95	路面店 93	路面店 88	路面店 87	路面店 83
	SC店 55	SC店 61	SC店 66	SC店 68	SC店 78
中京圏	路面店 —	路面店 —	路面店 —	路面店 —	路面店 —
	SC店 8	SC店 10	SC店 14	SC店 19	SC店 24
関西圏	路面店 —	路面店 —	路面店 —	路面店 —	路面店 —
	SC店 10	SC店 14	SC店 17	SC店 22	SC店 23
合計	168	178	185	196	208

引先との繋がりの多くは父が残してくれた財産です。当社の一番の強みだと思っています。父は商売においては何より信用を大切にしていた人で、当時からメーカーや1次問屋の営業担当に対し、「いつもお世話になっています」と丁寧に頭を下げていたのを見てきました。もちろん支払いに遅れるようなことは一度もなく、一度引き受けた商品が売れ残ったからといって、返品するようなことも一切していませんでした。そして一つひとつの仕入れ先との繋がりを大切にしながら、お互いに信用し合える関係を築き上げてきたからこそ、今の安定した大量仕入と低価格での大量販売が可能になっています。この先も人と人との繋がりを日々大切にしながら、こうした関係性を代々受け継いでいかなければならぬと感じています。

——売り上げを伸ばすうえで、それぞれの店舗の売り場づくりに対しては、どのような指示を出し

て運営されているのでしょうか。

商品の陳列や商品をアピールするためのPOPづくりなどは、基本的に本社からの指示ではなく、すべてお店の判断に任せています。お店によって立地環境は全然違いますし、日によっても、時間によってもお客様の層は異なってきます。お店について最も熟知しているのは現場の社員たちですから、売り場づくりはなるべく現場に任せるようっています。こうした機動的で細かな対応をとるために、フランチャイズ制は導入せず、すべて直営店での展開を続けています。直営店であればこそ、高速かつ大量に売り切ることが可能になるのです。

目指すは菓子小売業界における リーディングカンパニー

——「おかしのまちおか」という店名はどのような経緯で決まり、店舗展開についてはどのような考え方で進められているのでしょうか。

2008年より小売事業に特化することを決めて以降、おかげさまで店舗数を順調に伸ばしてきました。当初は「まちのおかし屋さん」という店名でしたが、ある時学生さんが「まちおか」と略して呼んでいるの耳にしたことが現在の店名の由来になっています。

現在は自社物流センターをさいたま市のほか、神奈川県横浜市、三重県鈴鹿市、大阪府茨木市に開設しており、直近の2025年6月期では、関東圏に161店舗、中京圏に24店舗、関西圏に23店舗、計208店舗を展開しています。今後もこの3ブロック圏内に於ける「ドミナント方式」での地域密着型出店を重視し、物流の効率化を図りながら年10店舗の純増ペースを維持していくたいと考えています。人口が多いエリアでの出店は、パートやアルバイト人員を確保しやすく、集中出店することで近隣店舗と店長職を兼務することもでき、マネジメントの効率化にも繋がっています。

出店形態としては、ターミナル駅前や商店街における「路面店」と、大型商業施設のなかに出店する「SC（ショッピングセンター）店」の2種類



まちこちゃん



がありますが、天候・気候に左右されにくく、家族連れや多くのお客さまを取り込めるということから、現在はとくにSC店への出店に注力しており、10年後には300店体制の構築を目指しています。

——最後に、改めて今後の目標や将来に向けた意気込みなどを教えてください。

今やお菓子は、おいしさや楽しさだけでなく、癒しや安らぎを与えてくれる日常生活に欠かせないアイテムです。メーカー各社から季節ごとに次々と投入される目新しい商品に加え、バレンタインやハロウィン、クリスマスなどのイベントを上手く活用しながら、積極的な売り場展開に取り組み、常に変化に富んだ、お客さまにとって毎日が楽しい売り場づくりをこれからも目指してまいります。

近年では物価高でお菓子の価格も値上がりしてきていますが、安全・安心な商品をよりリーズナブルな価格でお客さまに提供し続けていくという当社の姿勢に変わりはありません。お客さまにとって「特別なお店」となれるよう、菓子専門店として品揃えと安さに挑戦すること、価値ある商品を提供すること、安心して楽しんで商品を選んでいただけること、これらを全店舗で実践していくことが重要です。今後も当社がさまざまな新しい取り組みに挑戦し続けることで、菓子小売業におけるリーディングカンパニーとしての地位を確立させ、菓子業界の発展に寄与してまいりたいと考えています。



イオンモール川口前川店

[取材後記]

武藏野銀行 大宮支店
池田 淳志 支店長



株式会社みのや様は、1954年に菓子卸売業として創業。97年に直営店1号店をオープンして以来、菓子専門店「おかしのまちおか」のチェーン展開を通じて、地域社会に根ざした小売業を展開し、2025年7月には東証スタンダード市場へ上場、さらなる成長ステージへと歩みを進めています。

現在、関東・中京・関西エリアを中心に200店舗超を展開し、ナショナルブランドから輸入菓子、自社開発商品まで多彩なラインナップを取り揃えることで、幅広い顧客層から支持を得ています。また、駅前やショッピングセンター内など、立地戦略にも優れたドミナント出店を推進しており、安定した収益基盤を築いています。他社と一緒に画しているのはスポット商品の販売力です。スポット商品という、商品サイクルの早い季節性の商品、旧規格品、処分品などの過剰在庫がメーカーの課題となります。菓子の廃棄を低減させるために、スポット商品を好条件で大量仕入れ、特価で大量販売することでお客様に喜ばれ、各メーカーの在庫解消に貢献、社会課題の解決につながるなど、まさに「三方よし」を実践しています。

当行は、みのや様の「和の精神」に基づき、お客様、お取引先様、社員同士の和を重視した誠実な経営姿勢に共感、長年にわたり親密なお取引を賜ってまいりました。「お菓子のリーディングカンパニー」「2034年度までに300店舗超」という成長戦略の実現に向けて引き続き全力でサポートいたします。

■株式会社 みのや 概要

本社所在地：さいたま市中央区下落合 1050-2 与野太平ビル 3F

創業：1934年 設立：1954年7月

資本金：5億2,858万2,000円

従業員数：2,538名（パートナー社員含）（2025年6月末現在）

事業内容：菓子小売店「おかしのまちおか」運営

拠点：東京オフィス（東京都千代田区）、

北浦和オフィス（さいたま市浦和区）、

さいたま物流センター（さいたま市見沼区）ほか

TEL：048-823-8550 FAX：048-824-7311

<https://www.machioka.co.jp/>