

小売店 繁盛のコツ

【日本経済新聞社賞】
大権商店 (東京都葛飾区)
社長 森輝夫氏



大権商店は、東京都葛飾区、京成高砂駅周辺の下町にある青果店。安心・安全な旬の野菜と果物を、品質や鮮度の良さを重視して仕入れ、地域に安く提供できるように、日々心掛けている。

店主の森輝夫氏は、高校を卒業後、建築関係の仕事に就くものの、高校時代に携わった八百屋・大権商店の魅力が忘れられず、あらためて入社した。事業として少しずつ青果業を学ぶなかで、「置くだけの小売り」に危機感を抱くようになった。

「ここになる。もっと野菜のことを知りたい」と、2005年に野菜ソムリエの資格を取得。さらに、東京都青果商業協同組合が主催する「八百屋塾」に参加。地域ごとに異なる野菜の

特徴や生産時期、食べ方などを青果店仲間とともに学びながら、野菜や果物の知識を身につけていった。野菜ソムリエの資格に加え、毎月参加する八百屋塾で得る最新情報は店頭で反映させる。わずかな時期しか出回らない珍しい産地の商品を仕入れ、その商品の特徴や調理の仕方などを、丁寧に説明しながら販売する。

現在、店舗には輝夫氏の弟の信明氏も加わり、兄弟が中心となって経営。兄弟それぞれの個性を活かし、得意客に対応している。

丁寧な説明で客の信頼を得る

販売は、時間単位、週の曜日単位、そして1年を通じた季節単位で組立られている。仕入れは市場がメインだが、どうしても販売したい商品がある場合は、生産者などと交渉し、産地から直接仕入れる。

週に2回、特売日を設定している。平日は主に主婦層やシニア層がターゲット。ひと手間かけるとおいしく食べられる、珍しい季節野菜を多めに並べる。週末の土曜日は共働きや若年層がターゲット。どちらかといえばオーソドックスな野菜を並べるようにしている。

特売の説明は手書きPOPで表示する。値段だけでなく、短いことばではつきり伝えることを大切にしていく。もちろんPOPだけに頼らず、お客さんとの会話を重視。ささいな質問にも丁寧に答える。こうして得た信頼のおかげで、固定客をつかみ、今では1日に4回も足を運ぶ人まで

いるという。

年間単位では、産地ごとの旬を重視。その時期に安くおいしく食べられる定番のものから、生産量や出荷時期が限られる野菜や果物などを組み合わせ、季節感を出すように努めている。

経費削減で生み出された利益は顧客に還元

今でこそ当たり前になったが、レジ袋の削減を呼び掛けたのは地域で一番早かったという。その結果、ほとんどの客が買い物袋持参で来店するようになった。水産物の出荷に使われるト口箱なども極力使わない。

59・4平方メートルの売場では、入口からレジ清算の出口までぐるりと一周すれば、ひと通り商品を選べるようになっていた。客が買う商品の動きを見ながら、常に補充や値付けを行う。小回りが利き、目が行き届くので、商品ロスはほとんど出ないという。

野菜好きの兄弟が切盛り

八百屋塾で学ぶ青果店

仕入れ、経費、廃棄のそれぞれ削減したコストは顧客に還元する。こうした努力が、豊富な品揃えと買いやすさにつながり、信用に結び付いた。

地域に暮らす外国人客のために外国人を雇用し、買い物物をしやすくするなどの工夫もこらしている。店を切盛りする上で欠かせないパートタイマー従業員ともコミュニケーションを図り、休みを取りやすいシフトを作るようにしている。

【データ】

- ▽創業年 1989年 ▽売場面積 59・4平方メートル ▽売上構成 青果類100% ▽従業員 10・2人
- (食品流通構造改善促進機構「2017年度優良経営食料品小売店等表彰事業 受賞店の概要」より)