

こだわり商店

東京都新宿区

<https://www.facebook.com/codawari.shouten/>



店舗概要

創業年 1993年(平成5年)
売場面積 49.5㎡(15.0坪)
従業員 3.0人
営業時間 10:00~21:00
定休日 日祝祭日

商品構成

・青果	50.0%
・鮮魚	5.0%
・精肉	10.0%
・食品加工品	29.0%
・その他	6.0%

経営方針 産地直送で店主が食べて美味しかったものを販売する。生産者及び製造者の方々と意思疎通を取り、商品に対する作り手の思いをキチンとお客様に伝えることができるよう心掛ける。生まれそして育ててもらった地元早稲田のお客様に喜んで頂ける店を作り、早稲田大隈商店会事務局長として、早稲田に住みたい、引っ越したいと思える町にする。不動産をはじめ多種多様の商店主と連携することで、自店の立地条件を良いものにすることができる。

日本全国の美味しい食品を早稲田の住民に提供する小売店

店主が食べて美味しいと判断した商品だけを生産者の気持ちと共に販売

大学に通いながら父親が経営する食品スーパーを手伝い、卒業後に店長を務めていた。老朽化のために閉店したため、独立して産地直送の「こだわり商店」を立ち上げた。全国の40地域から直送された野菜・果物・肉・魚等、1,000アイテム以上を取り揃えている。全ての商品を店主が味見する。そして店主が美味しいと判断した食品だけを販売する。時には店頭でお客様と一緒に地方の生産者が作った新商品を試食し、感想を生産者にフィードバックする活動も行っている。当店はお客様と一緒に地方の商品を育て、店づくりを行っているのである。店主が造り手と直接コンタクトし、思いを理解したうえで、商品の良さと思いをお客様に伝えながら丁寧に販売している。生産者とはフェイスブックで繋がっており、生産者がアップする野菜や果物等の状況は、お客様にも提供している。お客様も生産者を自身近な存在と感ずることが出来る。受発注やお客様の情報提供にはフェイスブックのメッセージ等を利用している。

取り扱っている商品の地元から修学旅行生を受け入れ地元商品を PR

当店は地方の地元か当店でしか販売されていない商品を多く取りそろえている。量販される商品ではないので当店のオリジナル商品であり、他店との差別化商品にもなっている。その一方で当店は地方と早稲田を結びつけるという役割も果たしている。年間約 20 校の修学旅行生を受け入れ、彼らの地元産品の PR 販売を行っている。修学旅行生は学校名が入った法被をまとい、商店街でチラシを配ったり、店頭で地元の商品を説明しながら販売したりするのである。中には生徒達が自ら収穫した野菜や果物を販売することもあり、短い期間ではあるがリピーターにも繋がっている。この活動は新聞にも取り上げられ話題となった。

当店は都内で店を構える 30 代の青果店経営者 3 人で作る「東京八百屋の会」のメンバーであり、そこでは産地の「売れる加工品」作りを応援する活動を行っている。3 店舗がそれぞれ「お得意さん」に消費者モニターを依頼し、試作品を食べてもらう。感想や改良点等を聞き取り産地にフィードバックする。このやりとりを繰り返し、産地と加工業者と青果店が一体となって商品化を行うのである。その第一弾は高知県の「ミョウガの茎のピクルス」であった。

不動産店と提携して「早稲田」に人が集まるまちづくり

生まれ育った早稲田に新たな住民が増えることを願っている。地元早稲田大隈商店会の事務局局長として、新しい店舗の開発やリーシング等、不動産業者とも連携して、自分達が求めるまちづくりにも挑戦している。地元町会や商店会のイベントでは率先してマルシェ等に参加する。配達のお客様の敷地内で配達車両のままで商品を販売することもある。店内では無駄なトレイはできる限り使用しないが、レジ袋の削減にも勤めている。買物袋(マイバッグ)を持参して 500 円以上のお買いものをして下さったお客様には、地元早稲田高田馬場で利用できる地域通貨「アトム通貨」の 10 馬力(10 円相当)をプレゼントし、地域活動を補佐している。更に、都電沿線の町を盛り上げる会社を仲間 4 人で立ち上げ、当店の食材を使う飲食店「都電テーブル」の展開を始めた。既に東池袋と大塚の 2 店舗をオープンさせている。当店との相乗効果が期待できる。



1,000 アイテム以上が並ぶ店内



修学旅行生による地元産品 PR 販売