

有限会社大権商店

東京都葛飾区



店舗概要

創業年 1989年(平成1年)
総面積 59.4㎡(18.0坪)
従業員 10.2人
営業時間 10:00~18:30
定休日 日・祝日

商品構成

・青果類 100.0%

経営方針

- ・安心、安全の野菜。季節の旬の野菜や果物を品質や鮮度の良さで仕入れ、地域に安く提供できるように日々心掛けています。
- ・その土地、その時期しか味わえない本当においしい野菜や果物をしっかりお客様に伝えます。価値あるものを値段にかかわらずおすすめすることを大切にしています。

八百屋塾で学ぶ下町の八百屋さん、 野菜ソムリエの店長のおすすめが人気

野菜好きの兄弟で店を切り盛り

東京都葛飾区、京成高砂駅周辺の下町にある「八百屋さん」。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大権商店という「八百屋さん」の魅力が忘れられず、あらためて「大権商店」に入った。

実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」に危機感を抱き、もっと野菜のことを知りたいと、平成17(2005)年に野菜ソムリエの資格を取得。そして、東京都青果物商業協同組合が主催する「八百屋塾」に参加し、地域ごとに異なる野菜の特徴や生産時期、食べ方などを八百屋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、店舗は輝夫氏の弟の信明氏が加わり、兄弟を中心に経営している。兄弟それぞれの個性を活かし、得意客に対応している。

1 週間単位、1 年単位での販売計画

販売は、時間単位、週の曜日単位、そして1年を通した季節単位で組み立てている。仕入は市場がメインながら、どうしても販売したい商品がある場合は、産地の生産者などと交渉し、直接仕入れる。

1 週間のうち2 度の特売日を設定。平日は主に主婦層やシニア層が主な対象。商品は季節の特長を活かし、珍しく、一手間かけるとおいしく食べられる野菜を多めに並べる。週末の土曜日は共働きや若年層が主な対象。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。

特売の説明は主に手書き POP。特売の値段だけでなく、短いことばではっきり伝えることを大切にしている。もちろん POP だけに頼らず、お客さんとの会話を重視、どんな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、いまでは1日に4回も足を運ぶ方までいるという。

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て、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お客様に還元

今でこそ当たり前になったが、レジ袋の削減をお客様に、呼び掛けたのは地域で一番早かったという。その結果、ほとんどの方が買い物袋持参でいらっしやるようになった。トロ箱なども極力使わない。

約19坪の売場面積は、入口からレジ清算の出口まで、ぐるりと一回りすれば商品を選べるようになっている。お客様が買う商品の動きをみながら、常に補充や値付けを行う。小回りが聞き、目が行き届くので、商品ロスほとんど出ないという。

仕入、経費、廃棄のそれぞれで削減したコストは、お客さまに還元。こうして豊富な品揃えながら、買いやすさにつながり、信用に結び付いた。

地域に暮らす外国の方のために外国人を雇用し、買いやすさにつなげるなど工夫をこらす。店主兄弟だけでなく、店を切り盛りする上で欠かせないパートタイマー従業員は、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などしている。



手書きのPOPで賑わう店内。
値段だけではなく、商品の特徴を盛り込む。

