

久本青果



[創業年] 2007 年(平成 19 年)

[売場面積] 102.3 m²(31.0 坪)

※本支店合計

[事業従事者数] 5.7 人

※本支店合計

[営業時間] 9:30～19:00

[定休日] 日曜日

[商品構成]

- 野菜 55.5%
- 果物 37.0%
- 漬物 7.4%
- 花 0.1%

[店舗所在地] 福岡県福岡市東区千早 1-9-2-111

[URL・SNS]

[経営理念]

青果物の販売を通じて、お客様との接客を大切にすると共に、健康と地域コミュニティを支える。

SNS を駆使し、顧客の信頼につなげる

[お店の概要]

福岡県東区に 2 店舗を経営する青果店。最初に、箱崎店を 2008 (平成 20) 年に開店。続いて、2014 (平成 26) 年に千早店を開店した。

仕入は、約 8 割の商品を福岡中央卸市場から仕入、安定供給を図っている。そのほか熊本の地方卸市場などから仕入る。また、顧客のより深いニーズに応えるため一部稀少価値の高い青果物は、生産者に有機質の肥料など条件を提示してと直接契約し、販売している。らっきょうの酢漬け、梅干しなどの漬物などを含めおよそ 2 店舗で扱う商品数は 150 品目を超える。

市場から安定して仕入れた青果物と、珍しい青果や有機質肥料で育てた青果物の双方を揃えることで、量販店との差別化を図り、幅広い年代層のニーズに応えている。

高齢者にも買い物してもえるよう地元自治体などが運営する「東区買い物支援ガイドブック」に参加。3,000 円以上のお客への無料配達を行っている。

〔お店の経営ノウハウ〕

とくに数年前から、SNS の Instagram からの情報発信に力を入れている。画像のほか、動画を使い、店主自らのメッセージを伝えることで、若い世代の取り込みに成果が現れ、売上増につながった。

契約している生産者との間で、子どもづれで参加できる収穫体験を定期的に行い、その募集から体験の様子を Instagram

で発信。青果を通したひとりひとりの顧客とのストーリーを共有する。また、契約農家には、栽培過程で有機質肥料を使ってもらい、その栽培過程も発信する。

SNS では、お客から「夕方来店するので商品をキープしておいてください」や「地方に住んでいるので、送ってほしい」などのダイレクトメッセージが入ることがあり、細かく対応している。

実店舗をベースに、新たな顧客掘り起こしに SNS は大きな力になり、そこで得た密接なお客との結び付きは、同店の信頼に結びついている。

信頼は、例えば、家庭菜園で肥料の素材として廃棄予定の青果物をひきとりたいとの依頼をうけ、それに応えるなど他店に真似できない密度の濃い関係が生まれている。



店内は新鮮な野菜や果物が並び



Instagram でその日の特売品や収穫体験の様子を発信