

株式会社サンフレッシュ



[創業年] 1987 年(昭和 62 年)
[売場面積] 276.7 m²(83.9 坪)
[事業従事者数] 11.0 人
[営業時間] 9:00~19:00
[定休日] 日曜日・祝日

[商品構成]

・野菜	52.0%
・果物	29.0%
・食品	10.0%
・その他	9.0%

[店舗所在地] 北海道札幌市東区北 12 条東 13 丁目 2-28
[URL・SNS] <https://sapporo-marukyou-seika.jp>

[経営理念]
曾祖父は滋賀県との関係があることから近江商人の経営哲学で「三方よし」として、「売り手よし・買い手よし・社会よし」を理念としている。

近江商人の先代から引き継ぐ「三方よし」を実践し続ける八百屋

[お店の概要]

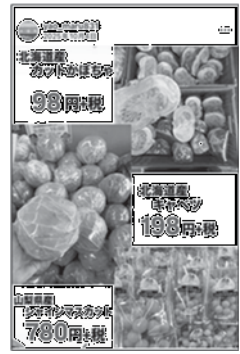
当店は、大正 14 年創業の札幌丸協青果株式会社と屋号「八百丸」を共にする店舗。近江商人であった祖父の経営哲学である「三方よし」である「売り手よし・買い手よし・地域よし」のスタンスを受け継ぎ、地域のために何ができるのかを店舗同志で集まり、共に考え、活動し、実践に繋げている。札幌丸協製菓株式会社と代表を同じとした別法人として株式会社サンフレッシュを、先代が昭和 62 年に設立した。株式会社サンフレッシュは、札幌市富平区中の島に構える「中の島店」と、同市西区琴似に構える「琴似店」の 2 店舗を展開する。生産者との直接契約により仕入れるメロンや、地方卸売市場からもこだわり商品を集められるよう複数のチャネルを持ち、お客様に喜んでもらえる品揃え（青果物は 50~60 アイテム）を実現させている。仕入れにおいては品質評価の目利きとともに廉価な価格訴求により仕入れ、顧客へ還元し、来店の動機づけにしている。



中の島店 店内 旬の野菜が並び



生産者から直接仕入れたメロン



Instagramで
お得な情報を発信

〔お店の経営ノウハウ〕

① 来店動機に繋げるプレゼントや特売イベント

「八百丸」の中で、中の島店は全店舗で1番大きい店内や品揃えを実現している。地域に密着したサービスも提供し、区域や時間を限定しながらも一般家庭の無料配達や飲食店様の納品を行う。また、開店当初（平成28年）から地域の保育園に、ハロウィンのお菓子配りや、クリスマス・バレンタインに来店したお客様へささやかなプレゼントを行う等、お客様との繋がりづくりに力を入れている。これらのサービスは、経営的には厳しい点もありながらも、お客様の笑顔や感謝の言葉を頂けることが継続に繋がっている。特売イベントなども月に数回実施し、お客様の来店動機に繋がっている。イベント告知は中の島店が中心となり公式LINEやInstagramを活用して行う。

② 活性化・スキル向上の取組み

「八百丸」グループ全店舗の店長会議を月1～2回終業後に開催。諸課題の共有化や課題克服に向け話し合う。パートやアルバイトからの提案を積極的に採用し、社内の活性化に繋がっている。社員採用時は、社内研修を1か月実施し、ロールプレイ等を通し、スキル向上につなげている。人材育成にOJTを取入れ育成する。八百屋は仕入れが一番重要であると考えことから、バイヤーとなる人材の育成を重視し、現場で地道に経験を積ませる育成に取り組んでいる。



「野菜の日」のポスター
を張って野菜摂取を促進



琴似店 店内(上)と同店 Instagram(右)

