

店主に伺いました

## 今までとこれから



● どのような経緯でこちらに出店されたのですか？  
 もともと藤の南町で創業しました。昭和57年のことです。2年後、現在の場所に越してきましたが、当時、西友戸田店が目前にありました。コバンザメ商法でもいくつかの笑。藤と戸田では距離は近いけど、客層の違いにびっくりしましたね。

● 同じ八百屋でも客層が違くと販売は変わりますか？  
 お客様は、環境の変化や時間の経過によって、まったく違う姿を見えます。違う姿に対して、どのように販売を行うかを常に模索しています。

● 模索の仕方がSNSや配達だったということですか？  
 平成18年に西友が閉店、平成23年に東日本大震災が発生し、お客様の買物の仕方がどんどん変わりました。以前よりもさらに価格に対してシビアになっています。シャッターを開けて待っているだけの時代

は過ぎ去りました。変化に対して模索しながら手を打ち続けることが必要です。配達は東日本大震災の後から始めました。

● 昔は折込チラシによる販売がその打ち手だったのですか？  
 以前は月に10万円以上使って折込を行っていたのですが、効果が落ちてきたので、この8、9年でメルマガに移行しました。メルマガ会員だけの価格も提示しているのが好評です。メルマガによって高齢化していた客層が若返りました。自信のある商品をいつでも告知できるのがいいですね。また、シニアの方やメールアドレスを共有したくないお客様には、1枚200円のカード会員になっていただいています。会員カードを見せていただく、メルマガ会員と同じ価格で販売しています。

● 最近のお客様の変化にはどんなことがありますか？  
 イベントの効果が高いですね。強い商品を揃えるよりも、店内イベントに取り組んで、楽



しさを面白さを訴えた方が効果は大きいです。イベント時は来店者が2割以上増加します。といってもやっているのは、じゃんけん大会やら、子供向けカプセル玩具デーといった程度のことですけど、喜んでもらっています。

● これからどのようなお店づくりをしていかれますか？  
 環境の変化の中で客数は減少しているのですが、客単価と買上点数は着実に伸びています。販売を続けていく以上、攻めるしかありません。販売を「これでいいや」と思ったら、お客様も「これでいいや」となってしまうんです。お客様に「これぞどうだ」というお店を毎日新しく作っていきます。

調査員から

## まるこう青果から学べ!

✓ お客様に合わせた会員化

ネットが得意なお客様とそうでないお客様、双方に合わせた会員化とサービスを実現しています。

✓ イベントでお客様とふれ合う

お客様に「楽しい」と感じてもらえる小さなイベントを接点にして、お客様とのコミュニケーションの機会を作っています。

✓ 個店連携の仕組み

戸田朝市の開催により個店同士の相互送客につなげ、参加店の販売にプラスの効果を生み出しています。

実践 にぎわいの肝はココ!

特に注目!!

## コミュニケーション

### ふれあいイベントでイメージアップ

- じゃんけんやカプセル玩具を使った気軽に参加できるイベントを店内で開催しています。
- イベントでのふれあいを通して楽しいお店というイメージを育み、商品販売につなげています。

## 店舗・売場

### お客様に合わせた2タイプの会員制度

- メルマガ会員には頻繁にお買い得品や夕市の告知をしています。
- ネット対応を行わないカード会員にも来店時に値引きを行っています。

## 商店街・地域

### 朝市で地域を盛り上げる

- 3か月に1度、戸田市役所を会場に70店舗が参加する「戸田朝市」を主催してきました。
- 朝市を店舗間の相互送客や店主同士のコミュニケーションの活性化につなげ、地域を盛り上げています。

## 結果

7年前の東日本大震災後、「このままではまずい」「お客様とふれ合う機会を作ろう」という気持ちが配達や地域イベントの開催につながりました。地域やお客様をうまく巻き込み、飽くなきチャレンジ精神で事業を展開しています。

## 有限会社 まるこう青果

### 店舗概要

創業 昭和62年  
 従業員 9名  
 業種 小売業(青果)  
 代表 高井久寿  
 商店街 上戸田商店会  
 住所 戸田市上戸田1-16-8  
 (JR埼京線「戸田駅」から徒歩13分)  
 電話 048-445-8404



### 店舗の取り組み ここに注目!



### 「お店からひとこと」 ～ここが大事～

「これでいいや」ではなく  
これぞどうだ!!の売り場作り。」

