

店主に
伺いました

今までとこれから



● **なぜ、こちらの惣菜店を始めたのですか？**
前身は八百屋です。かなり売上もあつたのですが、駅前にあ売りの青果店ができたことがきっかけで安売りをやめて惣菜店を始めました。

● **最初に八百屋さんを始めたきっかけは何だったのでしょうか？**
もともと大手メーカーの研究部門にいましたが、実家が工場だったこともあり、自営で商売がやりたいと思つていました。自分でコンビニやスーパーの研究をしているうちに、どうとスーパーで働くようになつたのですが、そのとき青果部門を担当していたので八百屋として独立することにしました。

● **惣菜を扱うことにしたのはどうしてですか？**
惣菜を取り扱う前も、お客様の買った手を天ぷらにしてあげたりすることもあつたんです。それで調理場を作つて惣菜販売を始めたのですが、段々と調理場が大きくなつて今のような惣菜店になりました。

● **惣菜の特徴はどのような点ですか？**
100%自家製で手を抜かないことです。今日も泥ゴボウを洗つて刻んで灰汁取りをして調理していました。また、和洋中とも下地が大切です。加工品は使わずに自分で作っています。人手をかけてどれだけものを作り出せるかにこだわっています。仕入れたものを売つても何のアピールにもならないと思います。

● **100%自家製というのは大変なことですね。**
料理店ではありませんが基本的に忠実に下ごしらえをするなど、手間をかけて丁寧に調理しています。

● **ランチも好評のようですね。**
ランチタイムは午後2時までは、1週間分のメニューを作つて毎日日替わりで提供しています。汁物はサービスでお付けしています。とてもご好評をい

ただいています。
お客様には地元の台所のようにつけていただければと思つています。若い男性のお客様が夕食のおかずを求めて、閉めかけた店の戸を開けて買いに来ることもあるんですよ。

● **配達もなさつているようですね。**
4年前からデリバリーを始めました。ご高齢のご家庭、お忙しいご家庭に週3回お届けして、安定した売上になっています。

● **最後に、ご商売で大切に思つていらっしゃることを教えてください。**
攻めていくことですね。守つていたら飽きられます。よく勉強してお客様が納得するものを用意してアピールすれば店はすたれないと思います。

調査員
から

グリーンフレッシュから学べ！

基本的に攻める

駅前に安売りの青果店が出店した際、青果店として競争するのではなく、惣菜店という新しい分野に挑戦してきました。守りに入らず攻めることによって活路を切り開きました。

他店のしないことをする

徹底的に自家製にこだわった惣菜づくりがお客様にとっての魅力となり、他店にない強みになっています。

お客様の元に出っていく

お店でお客様を待つだけでなく、積極的にお客様のところに向かいていくことでマーケットを広げています。

実践 にぎわいの肝はココ！

お客様

地元みんなの「おいしい台所」

- 惣菜は買ったらすぐに食卓に上がるものなので、ターゲットはご近所・地域のお客様です。
- お客様が自分で作ろうと思つていたものを、「美味しく」「すぐに」提供できる店を目指しています。

商品・サービス

特に注目!!

100%手づくり&無添加のこだわり

- 100%自家製・無添加の日持ちのしない惣菜なので、早朝から作り始めてその日のうちに提供しています。
- 週ごとの日替わりランチメニューは無料の汁物もついて大人気です。

店舗・売場

デリバリーで新たな販路開拓

- 高齢のご家庭や忙しいご家庭向けに週3回の惣菜デリバリーを行っています。
- 手間暇かけて調理した惣菜を配達して喜んでいただくとともに、安定的な売上にもつながっています。

結果

下ごしらえに手を抜かず、その日に作つてその日に提供するなど、「安心・安全で美味しく」というこだわりが魅力となって地元ファンの心をしっかりとつかんでいます。

グリーンフレッシュ

店舗概要

創業 平成元年
従業員 10名
業種 小売業(惣菜)
代表 緒方 稯
商店街 南浦和共栄会
住所 さいたま市南区南浦和3-43-13

(JR京浜東北線・武蔵野線「南浦和駅」から徒歩8分)

電話 048-881-0702



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～

「お客様に喜んでいただく為に常に攻め続けること」

