

# 販路拡大・販促支援

【支援機関】 公益財団法人 えひめ産業振興財団 【支援内容】 経営戦略確立による売り上げ増加体質への転換 【支援区分】 経営革新

## 有限会社 大徳

### 事業者概要

社名／有限会社 大徳  
代表者名／代表取締役 中野 通男  
業種／青果小売業  
所在地／松山市西一万1-10-1（西一万店）  
資本金／35,000,000円  
設立／昭和56年6月  
従業員数／12名



### 支援に至る経緯

父親である中野通男氏が中須賀店を、長男である相談者の中野修吉氏が西一万店（店長）を運営している。青果物を主として肉や魚も扱っている食料品販売店であり、後背地に古い住宅街を抱え、売上の約50%がその地域住民からである。他は勤め帰りの通勤客と学生や留学生となっている。

しかし、地域住民の高齢化に伴い、年々売上が減少し、何らかの取組みが必要となっていた。

現状打破、収益の改善に向けて事業内容を一から見直し経営戦略を策定したいと思っていた。

状況を認識している松山中央青果商業協同組合の宮田事務局長より、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）へ相談があり、支援を開始した。

### 支援内容

#### 【課題】

顧客の半数を占める地域住民が高齢化により足が遠のきつつあり、いずれは高齢者向けの宅配サービスも必要になると考えているが、それだけが解決策とは確信できない。

#### 【支援策】

古い単レジで管理しているため、正確な客層（年代・性別）ごとの売上を十分把握することは難しい。そこで、今回の支援では、単レジの足りない機能をハンドで補って、客層や収支分析を行ない、要因を掴むことから始めた。

現状をヒアリングすると、東日本大震災の影響で取引の始まった東京のイタリアンレストランへの納品が順調に伸びていることがわかった。そしてSWOT分析を進める中で当店の強みが明確になってきた。それは、外国人留学生や在留者が多いということである。特にアジア圏からの人が多く、アジア野菜やフルーツに対する潜在ニーズがある。しかし、現状は、広告チラシやホームページの活用がされておらず、まずは時間帯ごとにメリハリをつけた売り方（品揃え、陳列）の工夫を加えてみた。次に口コミでのPRに加えて、IT化に費用をかけず店長自らがFacebookによる発信も始めた。

## 支援の効果

時間帯ごとのメリハリをつけたことにより、店舗での接客時間も増えて高齢者がゆったりと買い物でき、夕方の通勤帰り客が見切り品などを買いやすくなってきた。

また、店長の人脈で東京のイタリアンレストランの2店舗目との取引も始まった。

アジアン野菜やフルーツについては、松山市内だけでなく東予地域や他県からも口コミやFacebookで買いにきてくれるようになり、「松山で珍しいものを置いている八百屋さん」との評判が高まってきた。青果市場にも積極的に働きかけて、新たな食材を確保できるようになってきた。

店長のこだわりで「雑果屋」を店舗イメージにしており、不要になった木箱を再利用して、店舗の陳列棚に使っていたところ、これを欲しいとのニーズが出てきて、棚以外にも要望に応じて子供用のキッチンなどを作るようになってきた。

地域に根ざした「買いやすく、対応の丁寧な雑果屋さん」として、店長も回を追う毎に経営力が向上して、次々と新たな取り組みを始めている。

## 今後の展開

IT化投資はあえてせずに、まず、手作業をベースに地道に始めたことによって、IT化につながる出口も店長と合意形成ができてきた。

店長としては、今後、生産者との連携、IT面としては単POSの高機能化と店舗のホームページ構築に向けて早急に取り組んでいきたい考えである。

## 事業者の声

厳しい経営状況の中、何か打開策は無いかと模索していたところへ、青果商業協同組合を通じて財団を紹介いただきました。SWOT分析の結果、納得性の高い内容であり、自店の強みが見えてきたことから、次のステップでは、IT化で更にデータの分析を進めて販売強化に繋がりたいと思います。現在、アジアン野菜の生産プロジェクトを検討中であり、今後ともご支援とご指導をお願いします。



取締役店長 中野 修吉氏

## STAFF-VOICE

経営の基本を一から学びたいという中野氏の強い思いが背景にあり、毎回熱心なディスカッションを重ねていきました。すると中野氏の周りの人からも変わったねと言われるくらい経営スキルが向上していったことに驚いている次第です。本当に消費者のことを大切にしてくれる店舗は生き残れます。日々努力され、事業が発展されることをご祈念申し上げます。



アドバイザー 上田 保