

有限会社 青果鈴テツ



[創業年] 1948年(昭和23年)

[売場面積] 132.0㎡(40.0坪)

[事業従事者数] 7.3人

[営業時間] 10:00~20:00

[定休日] 日曜日

[商品構成]

- ・野菜 70.0%
- ・果物 20.0%
- ・日配品 5.0%
- ・精肉 5.0%

[店舗所在地] 東京都中野区新井2-43-2

[URL・SNS] <https://www.808suzutetsu.com/67360/>

[経営理念] お客様の健康と食

お客様と生産者の架け橋として、 農産物の持つ背景や食べ方を提案し続ける

[お店の概要]

店舗は、東京都 JR 中野駅から徒歩 15 分程、西武新宿線沼袋駅との中間地点に位置する住宅街の中の一角にある青果店。中野駅方向へ向かう際、抜け道として多くの往来がある通りに面している。戦前の築地市場の青果仲卸業を営んでいた初代鈴木鉄五郎氏が、1945年に戦後復員して東京都中央卸売淀橋市場の卸売会社に入社、1948年に退社後青果店を開店する。1960年に現代表の父である茂男氏が承継、2018年に現代表則昭氏が3代目として店を継ぎ現在に至る。

当店は5年前に店舗となりの土地を取得し、テント張りのオープンマルシェを開始。オープンマルシェには、野菜・果物・加工品等、温度管理が必要ないものを陳列している。売場面積の増加に伴い陳列商品を増やし、近年の品種改良により市場に出回る珍しい農産物等も積極的に扱い、顧客が楽しく商品を選べる場としている。近隣住民の利便性を高めるため、日配品(牛乳など)、肉、加工食品、花(仏花)を提供し、地域密着型のワンストップショップとなっている。

【お店の経営ノウハウ（1）】

①淀橋市場から仕入れる青果物・果物を提案

淀橋市場から手に入る季節に応じた多種多様な野菜・果物を陳列し、顧客の目を楽しませている。青年部で行われる八百屋塾等から品種改良により新たに出る野菜・果物の種類について、日々知識を蓄え、市場から積極的に珍しい野菜・果物（加賀野菜のごぼう、レンコン、ダイコン等や京にんじん、京都の深川ゴボウ等）を仕入れたり、行事食の材料として使われる食材（正月料理のユリ根、くわい、やつがしら、なます用三浦ダイコン、お盆の果物の盛り籠等）等、日々の食卓の料理の提案とともに食材として野菜を提案している。



2代目・3代目で仲良く営業



テント張りのオープンマルシェ内。
多種多様な野菜・果物で楽しい買い物の場を提供

②リンゴを中心とした産直の果物を提案

青年部の取り組みで知り合った長野の契約農家より、希少価値のあるリンゴ 10 種類程度（すわこ、群馬名月、シナノドルチェ、シナノシンク、なかの深紅、ムーンルージュ等）を仕入れている。一般的には見ることのない珍しいリンゴに近隣消費者が話題にして店舗に集まってくる。

契約農家とは、リンゴの木を一本丸ごと契約している。できたリンゴを全て仕入れる形態をとり、農家が珍しい品種を安心して生産できる体制づくりにも繋がっている。



顧客が話題に集まる中まで赤いリンゴ



産地から直接仕入れたリンゴ

【お店の経営ノウハウ（2）】

①店頭での楽しいコミュニケーション

産直農家からの情報や、青年部で学んだ商品知識、料理方法等、食材毎の話題を顧客へ伝える。店頭で顧客へ話しかけ、POPを使った紹介も行い、野菜・果物の背景や使い方等の情報を伝え、顧客の興味関心を高めている。



左：3代目の兄弟が関係する
オーストラリアのグリーンアスパラ。
物語を伝えてお客様を楽しませる

②メール会員へ週3回の配信とメール会員のみ知っている「秘密の合言葉」

メール配信による集客を10年前より続けている。

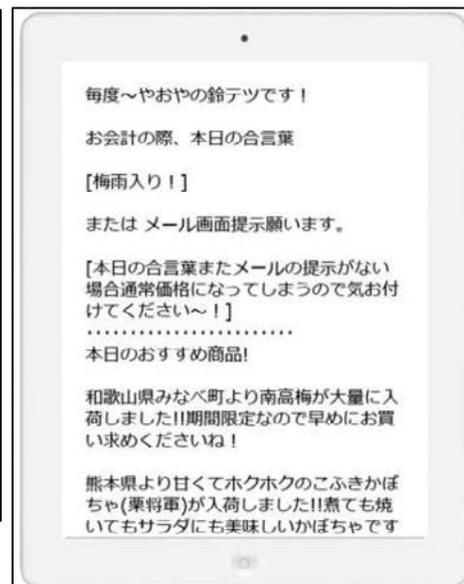
店頭やホームページでメール会員を募り、特にコロナ禍の内食需要を機に来店客が増加したとともに会員数も増加し、現在1,000人弱が登録している。週3回、その時の旬の野菜や果物の話題や、メール会員の特別価格を配信している。配信の際に産地の写真等も一緒に送り、関心を高め、集客に繋げている。

配信するメールには「合言葉」を入れ、レジで合言葉を伝えることでメール会員は割引価格で購入できる特典を設け、会員を増やしている。合言葉をきっかけに顧客と店員のコミュニケーションにも繋がっている。

最近はLINE利用者が増えていることもあり、LINEへ切り替えることを検討中である。



ホームページでもメール会員募集中



合言葉で割引する週3回のメール配信