

株式会社 果実工房 新SUN -フルーツガーデン 新SUN-



[創業年] 2010年(平成22年)
[売場面積] 254.47㎡(77坪)
[事業従事者数] 43.9人
[営業時間] 9:30~19:00
※施設に準ずる
[定休日] 水曜日 ※施設に準ずる

[商品構成]

・スイーツ	60%
・フルーツ	22%
・パフェ・ランチ	18%

[店舗所在地] 佐賀県佐賀市若宮一丁目3-21
[URL・SNS] <http://www.shinsun.co.jp/>

[経営理念]

- ・全ての商品開発、仕入れの共通意識は「まず優れた果物にありき」
- ・お客様の喜びは自分の喜びにする
- ・常に前向きにチャレンジし、現況を乗り切り前進する
- ・味付けができないそのままを食べるフルーツだからこそ「真面目に」「正直に」

**「優れた果物」をお客様に届け続けるためにひとつひとつの
信用を築き上げ、住民に信頼される果実店に**

[お店の概要]

当店は、1960年に八百屋として創業、1995年から八百屋の隣にフルーツ専門店「新サンの果物」を併設したことから始まる。結婚式場の贈答品として果物を取り扱ったことをきっかけに、「優れた果物は贈答用として価値がある」ことに気づく。2004年に現在の果物専門店・フルーツパーラー・テイクアウトスイーツ製造販売を行う店舗にリニューアルし、「フルーツガーデン新SUN」とした。テイクアウトスイーツ店を2011年に博多阪急、2014年には天神岩田屋に出店。また、2018年には道の駅さざんか千坊館にもテナントをオープン。2021年にはJR博多シティ内にフルーツサンド専門店を出店した。博多阪急出店当初は午後3時には売り切れてしまう人気ぶりで、菓子工場も拡大しお客様の需要に答えている。クリスマスケーキは発売開始と同時に電話が鳴りやまず、12月24日予約分は2日で受付終了となる人気である。

スイーツを各地に展開しているが、当店の軸は果物である。「まずは、優れた果物ありき」を理念とし、全ての商品の根本となる果物の仕入れを確実にできる体制を築き、贈答用・特別な日用の果物として、お客様からの信頼を築き続けている。



12/24 予約が2日で受付終了となる人気のクリスマスケーキ



本店1階のフルーツショップ

【お店の経営ノウハウ】

～お客様と優れた果物の接点をつくり、優れた果物を届け続ける取り組み～

①店内にフルーツパーラーとテイクアウト用スイーツ販売を併設

2004年の現店舗へのリニューアル時に業種から業態へ変革を実行した。高級な果物は贈答用として用いられる機会はあるが、お客様自身が身近に感じないと選ばれる機会が少なくなる。そのため、まずはお客様に当店の扱う果物を味わってもらい、身近に感じてもらいたかったことからフルーツパーラーとスイーツ販売を開始した。リニューアルから20年、当店は当時の想いを継続し、お客様が味わい購入する流れを作り上げている。扱う商品を軸にお客様にいかに知ってもらい購入に繋げるかのプロセスを構築し、業態への変革は小売店の将来に大きく影響する取組である。フルーツパーラーでは、原価6～12割(原価割れ)でも振る舞われる。それは、地域のお客様が高級フルーツに気軽に触れるきっかけとなっている。お店では、フルーツパーラー利用者・果物購入利用者ともに若い人の利用が多く見られる。目の前の利益ではなく、原価割れでもお客様に提供し、後からお客様がついてくることを信じ、実現させている。



本店2階では1階で販売する果物を提供し味を伝える



本店2階のフルーツパーラー

②店内のPOPで果物の特徴を伝え、贈答品には説明書きを添える

お客様が店内で様々な果物の詰め合わせを検討できるよう、様々なサイズの箱を用意してお待ちしている。近年は、1種類ずついろんな果物を詰め合わせするニーズが多い。お客様が果物の特徴を理解して選べるよう、POPには丁寧な説明が添えられている。また、贈答先にひとつひとつの果物の特徴が伝わるよう、説明書きを同梱しお届けしている。果物の価値を言葉でも丁寧に届けている。



果物の特徴を説明するPOP



贈答の箱詰めをイメージしやすく様々ディスプレイ



贈答の果物に添える説明書は予め用意し、詰め合わせに合わせて同梱

③農家・仕入先の喜ぶ取引が優れた果物を集める

「優れた果物をお客様に提供する」ためには、優れた果物を出来る限り安定的に仕入れられることが重要である。当店の店頭販売で扱う果物の8割は大田市場からのものである。当社は市場(仲卸業者)の言い値で購入し、決して値引き要請は行わない。希望価格で仕入れを行うことから市場から良い農家さんや良い情報が当社に良く入るようになり、品質の良い果物をつくる農家さんの商品が農家さんの名前入りで当社に届いている。また、大田市場の仲卸業者からの輸送において、仲卸業者がしっかりとパッケージを行うことで、長距離輸送でも商品が傷むことが極力抑えられている。仲卸業者との強い絆づくりが、当店の「優れた果物」を安定的に仕入れる根幹となっている。



左：仕入先から入荷したぶどうは動かないようしっかり詰められている



右：遠距離輸送でも綺麗な状態で届いたぶどう

④果物の目利きと記録で販売時期を管理

商品が入荷した時点において箱単位で食べごろの時期を当店の目利きで確認している。お客様が購入し召し上がる(購入後5日程度を見込む)時期を意識し、店頭で並べる。果物の状況は箱単位にノートに記録し管理している。培った目利きと、美味しく召し上がってもらいたい丁寧な配慮が、優れた果物を美味しく届けることにつながっている。



入荷した果物の店頭で並べる時期を記録、食べごろを提案できるようにしている

⑤テイクアウトスイーツは、過去データを参考に製造計画
テナント出店により販売場所を拡大しているテイクアウト
スイーツであるが、大きな機会損失を起こさず、売れ残りも
ほぼ発生させずに売り切っている。売れ残りや機会損失を防
ぐために、過去データを参考にした製造計画を行っている。
5年分の記録を振り返り、数値情報以外に、当日の天気やイ
ベント等の人流が変化する原因を記録し、振り返りに活用し
ている。



店頭に並ぶテイクアウト
スイーツは、売れ残り・
機会損失がほぼ発生しない

⑥外部から積極的に学び、社員の意見を取り入れ、変革し続ける

当店は、積極的に外部を視察し、異国や他店での取組を学び、運営に活かしている。
上記②で紹介した贈答用果物への説明書きも他店の取り組みを参考に取り入れ、継続
している。また、月1回、責任者会議を開催し、現場目線からの改善策を相談し合う。
フルーツサンドの出店、モバイルオーダーシステムの導入など、まずは取り組んでみ
るというチャレンジ精神が、お客様の利用しやすさ、購入しやすい商品の提案に繋が
っている。

～地域ブランド普及により農産物の価値を高め、地域に貢献しつづける果物店～

佐賀県において、県の農業試験場が20年以上かけて開発し、県と生産者(唐津市鏡、
鹿島市)の努力により中晩柑「にじゅうまる」の生産が始まった。「にじゅうまる」は、
特に県を代表する果物として県も認知度向上を強く意識している。佐賀県中の意識が
高い中、当店は初競りにおいて1箱20万円で「にじゅうまる」を購入。NHK、佐賀テ
レビに報道されるなど、地域話題を集めブランド認知に大きな一役を買った。1箱20
万円の「にじゅうまる」は店頭で飾り、フルーツパーラーでお客様に振る舞われた。毎
年初競りで20万円の購入を3年間継続。地域ブランドとして知名度向上につなげてい
る。2024年は、「にじゅうまる」を保育所に寄付し、子どもたちの給食で振る舞われ、
話題づくりとなった。地域貢献が話題性を集め、更に地域の信頼を高める結果に繋が
っている。「地域のために何ができるか」を率先して取り組む姿勢が信頼を生んでいる、
と言えるだろう。



左：2022年、地域ブランド「にじゅうまる」の初競りでは20万円で購入
右：2024年にも初競りにて20万円で購入、保育所に寄付しニュースとなった