



# 中食の達人に聞く

成田惣業研究所代表  
成田廣文による  
オリジナルコラム



実家の鮮魚店を食品スーパーに業態変更し、利益確保の手段として惣業を強化する。1994年成田惣業研究所を設立。現場指導、研修、情報誌発行を柱に、「実務型コンサルタン」として1000社以上の指導実績がある。

## 地域になくてもはならない店

富山、石川、福井県の北陸3県、かれこれ20年余りあちこちとお手伝いさせて頂いているが、とにかく地元スーパーが健闘している地域だ。

あと2年程で北陸新幹線が長野経由で東京から福井迄つなげる予定で、各駅急ピッチで駅舎の改築も行われている。

定宿の金沢駅前の全日空ホテルはノーサインでチェックイン出来るのでありがたい。どういう訳かいつも同じ部屋を用意してくれている。朝食バイキングもお気に入りのおいし。

今回は金沢駅からバスが電車で1時間ほど、人口2,000人余りの羽咋(はくい)に立ち寄った。和倉温泉、輪島、水見など全国的に良く知られている所の近くに位置する。市内にある宇宙科学博物館コスモアイルは、NASAから提供された実物を多数展示している。電車にはUFOのイラストがあちこちに、パン屋にはUFOの形をした甘〜いパンなど地方ならではの町おこしが見える。

店全体の客数×300円が惣業売上の目標とハッパをかけて来たが、そろそろこれを超えそうな勢いだ。勝因の一つはお客様一人一人とのコミュニケーションをとくく大切にしていることだ。当然ご年配のお客様が、ベンチではお客様同士の会話も弾む。スタッフ一人一人がお客様に声をかけ、良く見て行動しているのには感心するばかりだ。

一時期、イケイケドンドンで惣業部門も

大手と同じ惣業のウエイトが高くなったが、同じことをやってもダメ、少々時間はかかったが、惣業、手づくりをビジネスにして来た結果だ。

### 今回のフォロー その① 寿司コーナーの利益確保

とにかく平日は損をしないようにすることだ。ランチメニューとして、冷やし種類のご飯物として、いなり寿司、太巻き寿司、にぎり寿司一人前は定番だが、1p298円クラスの寿司セットアイテムのバリエーションを増やすことだ。ご飯量目120g前後の寿司どんぶり298円もこれからの時期ニーズは高い。夕方定時に2p500円のバンドルセールで売り切りたい。寿司系は週末、歳時だけを取れば、こんなに生産性が良く売上が作れるものはないのだが、平日にその儲けを減らさないことだけ考えて欲しい。

### 今回のフォロー その② 食材、消耗品の値上がりで売割が若干ダウン

スーパーは基本的に物品販売業だが、惣業部門はサービス業としての認識をもっと持って欲しい。消耗品の著もラベルもラップも、そして容器も原価計算に入れ

なければならない。お弁当、オードブルの配達も同一料金で込み込みのサービスをそろそろ改めなければ利益は取れない。取りに来て頂いたらポイントなどのサービスをつけるべきで、宅配も特売価格での配達では生産性は上がらないの。手がかかるもの、上手においしく出来たもの、もう少し自身を持って価格をつけたい。

### 今回のフォロー その③ イベントの取り組み

お伺いした日も中華フェアを実施していたが、まだまだその思いは足りない。売場スペースをしっかりと確保し、カテゴリー毎に実施して頂きたい。夏に向かって、ステーキ祭り、どんぶり祭り、蕎麦祭り、お弁当祭り、天ぷら祭り、おつまみ祭りなどでより楽しい売場づくりを期待したい。歳時の売場スペース確保で、何を捨てるかが勝負の分かれ目となる。日益商戦、地域のお祭りや繁忙期に入るが、お店に来られるお客様への品揃え確保は一時も忘れてはならない。

世代交代で若返りを見ているが、先世代、先代が築いたお客様一人一人への気配りをしっかりと継承して行けば、地域になくてもはならない店は続く。

