



新 中食の達人に聞く

Side dish
study
column

出来たて惣菜で売場に活気

この歳になると親子2代に渡って指導させて頂く機会も少なくない。2~30年前ともなれば、当方もそれ程のノウハウはなかったと思うが、時期的な勢いもあって業績は上昇して行ったものだ。コンビニエンスストアもバラバラの時代、競合と言っても今考えれば、なにも等しいと言っても過言ではなかったように思う。

その一つ今回は福岡県西区下山門のサングリンさんへお邪魔した。福岡空港から地下鉄に乗り、筈浜(めいのはま)から筑鉄線に入り一つ目の下山門(しもやまと)駅下車、空港から30分程度の場所である。

今どき5階建てでエレベーター設備がない住宅も珍しいが、40年近く前に建てられた市営団地。現在急ピッチでエレベーター設置と改装が行われている。パイプスのアクセスも良くなり、全国チェーンの店舗を含めスーパーも多くなった。九州独特ではあるが、ホームセンター、ドラッグストアの生鮮を含めたロープライス戦略で、何処の食品スーパーも四苦八苦している様子が伺える。

団地内の地域スーパーだが、1店舗で毎日2,200人を超える集客は立派なもので、間違いない地域一番店に君臨する。市営団地内とあってご年配のお客様が多客単価は少々低めだが、地域になくはならないお店として賑わっている。

惣菜部門は若干のテナント部分も含め年商1億。味を知り尽くしたご年配のお客様へ手づくり惣菜へのこだわりもあ

り、当然粗利率は高い。

手作り惣菜となると、どうしても朝の品揃えが遅くなる。チーフは通勤に1時間余りかけ、早朝より頑張っておられるが手は2本。お弁当のウェイトの高いお店なので、まずは午前中売れ筋上位アイテム以外はお弁当に使わないおかずは極力調理しないようにし、煮物、揚げ物を含め、出来立て惣菜をバックヤードで盛り付けることを控え、出来立てを皿盛りしそのまま売場陳列。売場でお客様への対応も含



め容器に盛り付けることを優先している。

春先は更にお弁当のニーズが高く、現状でもお弁当のおかず不足傾向なので、前日夕方出来立て対応アイテムの製造量を増やすようにした。特に開店時から来られるご年配のお客様へ、再加熱で温気の立つ惣菜提供は何よりのご馳走となり業績も順調に伸びている。

ランチタイム迄おみそ汁のサービス。寒い時期にはお弁当に温かいご飯を入れるサービス。売場に出るスタッフは盛付しながら、商品説明しながら、売場陳列しながらで日々作業にもお客様にも



過われているようだが、かえって売場にいつも人だかりが出来活気があり、これが惣菜なのだと納得させられる。バックヤードも米飯類以外はほとんど作りっぱなし皿盛り陳列で効率も良いようだ。

お弁当コーナーは夕方になるとほとんどが空の状態。午後からのスタッフは4時を目指してスチームコンベクションを

上手にこなし、10アイテム以上の手づくり惣菜を作って行く。ポテトサラダを夕方出来立てで提供しているお店は全国でもマレで、夕飯のサラダはさぞかしおいしに違いないと思う。

ベーカリーも直営で運営し、手づくりのサンドイッチは業績に大きく貢献し、パーティメニューとして、またミニパン入りのランチボックスへのチャレンジも始まり、次はデ

ザートと指導する側も勉強させられる。

別途鮮魚の寿司は私の指導経験の中でも10本の指に入る売場。商品づくりで見事だ。平日は損しない、週末・ハレの日は何処までアップグレード出来るかを徹底し、取材日火曜日8貫299円の山積握り寿司に恐れ入りましたである。

博多のペットタウンとして若いお客様も増え始め、店前の保育園もりっぱな建物に建て替えられた。次のステップは大きな期待を寄せるお客様、それに代るべく試行錯誤が地域一番店の宿命なのである。