

IT の多様な活用を通じて、新しい「八百屋」を創る

2021 年 02 月 12 日 | 愛菜野



2011 年 4 月に有限会社卓伸の事業の 1 つとして設立した愛菜野は、現在 3 店舗の八百屋を運営しています。豊富な野菜や果物を取り揃え、オリジナルのサービスを提供しています。競合他社の増加により、売り上げを確保・維持するべく IT を導入しました。



有限会社卓伸室長：小柳祐樹さん

愛菜野は対面販売に力を入れています。野菜や果物を豊富に扱いながら、ただ販売するだけではなく、栄養価や美味しい食べ方なども文字に書いて伝えています。そうすることで、馴染みのない青果にもお客さんに興味を持ってもらえ、納得して商品をご購入いただけたと考えているからです。また、多種多様な青果を扱うことにより、在庫の確保が問題になる可能性があります。積極的に折り込みチラシなどを活用した情報発信を行うことで、需給バランスをコントロールしています。今では地元を中心に愛菜野の品揃えの良さが浸透しています。これも、対面販売に力を入れつつ、お客様の購買意欲に働きかけるための地道な努力を行ってきた結果です。

【課題】経費削減と新規顧客の獲得が急務となっていた

既存のお客様は一定数いるものの、新規顧客の獲得には苦戦していました。それまでは折り込みチラシ主体で宣伝をしてきたのですが、お客様へ良い品を安く提供するためには、どうしても宣伝にかかる経費を削減する必要がありました。

また、品揃えが豊富であるため、サイズの決まったチラシでは伝えきれない商品も出てきます。本来の強みであるはずの「豊富な品揃え」がネックになっていました。毎日お買い得な商品を提供しているのに、それを伝えきれず、お客様を逃がしていました。さらに商品の情報を地元の方たちにしか伝えられていないという点も、機会損失を招いていました。大野城市だけでなく、福岡県全域、さらには日本全国まで幅広い方に知っていただくにはどうすればよいか、新規のお客様を増やして売り上げをいかにアップさせるかが課題でした。

【導入】情報発信の方策として SNS を導入

まずは、SNS を使って情報発信をはじめようと決めました。豊富な品揃えがネックにならない情報発信をすることを考えると、IT を利用するしかないと考えたからです。

「Instagram」を使い商品写真をアップすればそれが無料の宣伝になると知り導入しました。多くの方に、多くの情報を届けたいという、私たちの想いにマッチしたサービスだと考えました。知り合いに Instagram のユーザーもあり、使い方を相談できたのも心強かったです。



【効果】売り上げ増加に加え、青果の魅力も発信できるようになった

「Instagram」を始めた当時はフォロワーが 0 人だったので、まずはフォロワーを増やす方法を検討しました。同業者の投稿記事へ「いいね」したり、SNS 上で私たちの興味を持ってくださった方と積極的に交流するように心掛けたり、学んだことをすぐに実践しました。その結果、他店の方が来店して下さったり、スタッフの友人が買い物に来てくれたりと一定の成果につなげることができました。そういった試行錯誤をコツコツ続けたことで、フォロワーも 1 年で 1,000 人にまで増え、東京や大阪からご注文をいただけるようになりました。スタッフもフォロワーが増えたことを喜んでくれて、さらに写真撮影に対して積極的になっています。

売り上げも好調です。お客数の増加はもちろんのこと、お客様が 1 度に買い物する金額（＝客単価）も増加しました。お買い得商品だけでなく青果そのものの魅力も発信、買い時や食べ時などさまざまな情報を発信するように心がけた結果、さらに当店での買い物を楽しんでもらえるようになりました。私たちが SNS の知識を身につけることで、お客様もさらに多くの情報を得ることができ、付加価値をつけることができていると感じています。

【展望】IT をフルに活用しながら、ファンのネットワークを拡げていく

SNS を始めたことで、これまで気付けなかったニーズも発見できました。意外に多かったのが「自宅まで配送してほしい」というデリバリーのニーズです。こうしたお客様のご要望に応じながら、地域に密着した八百屋としてサービスの質を向上していきたいです。また、地域に合った店舗を地域の方とつくりながら、一方では福岡以外の地域の方に対しても訴求するべく、EC サイトの導入も考えています。他にも他業種とのコラボレーションも企画しています。SNS を見たお客様のなかには、ドレッシングをつくっている方や、エステを行っている方がいます。たとえば店舗でドレッシングを販売したり、エステのチラシを置いたり、事業者同士が協力しあうことで今後の可能性が広がっていきます。IT の活用を通して、さまざまな相乗効果を今後も生み出していきたいです。

店名：愛菜野（運営会社：有限会社卓伸）

HP： <https://www.aisaiya.jp/>

代表：代表 小柳卓也

愛菜野店長 吉村真治

主な事業：夕食食材宅配業務（一般家庭・病院・企業など）

宅配水業務（アクアクララショップ）

青果卸業務

青果小売業務（愛菜野）

所在地：本社 福岡県春日市白水ヶ丘 5 丁目 68

愛菜野 福岡県大野城市南ヶ丘 2 丁目 1-20

創業：2010 年



ここからアプリの事例ページはこちら