

(株)WAKATSU やさいのナイトウ 東京都町田市

# 独自の仕入れにこだわる地域密着型八百屋 新業態や異業種コラボにも果敢に挑戦!!

大型商業施設やネットビジネスの台頭により、中小規模の商店が姿を消して久しい。何とか踏みとどまった店も人口減と消費低迷で軒並み苦境に立たされている。そんななか、地元客から圧倒的支持を得て、コロナ禍にもビクともせず果敢に挑戦をつづける店がある。町田市の八百屋「やさいのナイトウ」がそれだ。さっそく、若月幸平社長に同店にかける思いとこだわりを聞いた。



「めずらしい野菜や果物、新しい品種などを見つけたら、採算度外視でまず仕入れてお客さんの反応を見るようにしている」と話す若月氏と妻の真衣氏

「やさいのナイトウ」はJR小田急町田駅からクルマで10数分、生活道路のけやき通りに面するいわゆるロードサイド型の八百屋だ。取材日はあいにくの荒天だったが、店の前の広々とした駐車場にはズラリとクルマが並び、風雨のなか大勢のお客が店を訪れていた。見ると、両手に買い物袋を掲げた買い物客も多い。この人気の理由は店内にあった。全国各地の旬の新鮮な野菜や果物が並んでいるのは当然だが、ビックリするほどの多くの品種・銘柄が取り揃えられているのだ。「大手スーパーにはマネできない鮮度と味、品揃えで勝負している」と若月幸平社長（40歳）は胸を張る。

聞けば、若月社長がアルバイトとして働きはじめた20数年前から、この店のこだわりの仕入れには定評があった。「先代社長がベテランの目利きで、市場で形は悪いが味が良い野菜や果物を見つけ出して仕入れ、高品質かつ安価に販売していた」そうだ。その後、2000年頃には農家からの直接仕入れに乗り出し、同時期に一般社団法人日本野菜ソムリエ協会がはじめた民間資格の「野菜ソムリエ」も先代社長と従業員がともに取得。こうしたことが口コミで広がって「店で扱っている野菜やその調理法などもアドバイスしてもらえる」と評判になり、ますます地域住民の心を掴んだという。だが数年前、先代社長が体調を崩し、店を閉めることに。これに当時、店長を務めていた若月社長は待ったをかけた。「地域のお客さんのためにも、これまで積み重ねてきた信頼と実績を無にするわけにはいかない」という思いを伝え、あらたに運営会社として(株)WAKATSUを設立、19年に「やさいのナイ



産地の異なる多様な品種が並ぶ(ジャガイモとトマト)。ちなみに同社では八王子市で自社農園も営んでいる

トウ」の看板を引き継いだのだ。これを機に、若月社長はさまざまな取り組みにチャレンジしていった。そのひとつが地方農家との産直品取り扱いの拡大だ。これまでの取引先から情報



上: ジュース ショップ「66KITCHEN」のジュース。取材日の日替わりは「イチゴ、リンゴ、オレンジ」「ドラゴンフルーツ、トマト、オレンジ」だった。いずれも濃厚だがさわやかな味わい/下: 地元の手作りハム・ソーセージの店・独逸屋とコラボ開発した「トマト入りソーセージ」と、たまプラーザの日本料理ねもとと組んで開発したドレッシング



## 社長のメッセージ

(株)WAKATSUを立ち上げて「やさいのナイトウ」を引き継いでから、あらたな仕入れ先開拓や店づくりに力を入れてきましたが、最近では会社経営についての勉強にも励んでいます。とくに現在、計画している新規出店が叶えばスタッフが増えるため、これまで以上に人材育成・教育、店のコンセプトを共有することなどが大事になりますし、評価制度やマニュアルなどもシッカリ整備する必要があります。また私自身、経営者として先行きを見据え、経営数字を読み解きながら事業に取り組みねばなりません。地域金融機関や商工会青年部の若手経営者仲間・先輩に相談しつつ、着実に準備をすすめていきたいと思っております。

(株)WAKATSU

本社・東京都町田市成瀬2-15-4

創業2019年

www.waka2.co.jp

を得るなどして地元町田市や全国各地の生産者を訪ねてまわり、旬の農産物を仕入れられる体制を整備することができたという。ここ数年であらたに加わったのは北海道富良野市のカボチャや沖縄県のマンゴー、町田市のシャインマスカットなど。「これらの農産物を仕入れる際には、できるだけ現地に足を運び、自分の目で農場をたしかめ、作り手の話を聞くよう心がけた」と若月社長。「そうすることで、お客さんに生産者の思いや商品の魅力などを実感を入れて伝えることができ、それが店の付加価値向上につながっている」と話す。

また、美容関係の仕事を辞して経営に加わった妻の真衣氏(41歳)のアイデアで新業態にも挑戦。飲食店の営業許可を取って八重屋の隣りにジュースショップ「66KITCHEN」をオープンした。メニューは日替わりのベジタブルベースとフルーツベースの2種のジュースのほか、各種スムージーなどで、買い物帰りのお客に好評だそう。

さらに若月社長は「より地元密着を心がけたい」という思いで商工会青年部に加わり、地域の若手経営者らとの交流や情報交換にも注力。たとえば、そうした交流のなかから生まれたのが「まちだシルクメロンスムージー」。これは町田市独自の水耕栽培法でつくられた特産品「まちだシルクメロン」のPRも兼ねての商品企画だ。そのほかにも地元の手作りハム・ソー

セージの店・独逸屋と共同開発した「トマト入りソーセージ」、たまプラーザの日本料理ねもとと組んで開発したドレッシングなど、地元事業者とのコラボ商品をつぎつぎと打ち出していた。

先代社長の思いを引き継いだ仕入れへのこだわりと地域密着型の店舗経営を志す若月社長の目録はズバリ「町田で一番有名な八百屋」になることだ。「当店はたしかに地元馴染みの店ではあるが、市全体ではまだまだ知名度が低い。現在、市内数軒のコンビニエンスストアに当店の店名入りの野菜を卸しているが、これをより広げること、知名度アップに努めたい」と意気込んでいる。最近はじめたオンラインショップではギフト用の野菜・フルーツ詰め合わせセットなどがジワジワと注目を集めているそうなので、今後は地域外のファンも増えていきそう。



左上:埼玉県でプレミアム野菜の栽培・販売を手掛ける(株)BeatsBeets代表取締役のHI-D氏と。HI-D氏はメジャーデビューしているR&Bシンガーであり、若月夫妻はもともと彼のファン。縁あって今年から野菜を仕入れることに。手にしているのはアブラナ科の葉野菜カラードグリーン。「国内ではほとんど栽培例がないが、栄養価が非常に高く、健康・美容両面でさまざまな効能が目目されている」という/右上:店内入口のそばには、初夏に旬を迎える梅が積まれていた。「昔と比べると、自家製の梅干しや梅酒をつくるために大量に購入していく人は減ったが、若い世代でそうしたことに興味を持つ人は多い。手軽につくれる方法やレシピを教えると喜んでくれる」という/左下:最近本格稼働したオンラインショップの「ベジギフト 竹」(5980円)。このほか、フルーツとの詰め合わせ、真衣氏が惚れ込んだ小田原のシソジュースやショウガシロップなども人気/右下:昨年6月にリニューアルした店舗前にて。現在のメンバーはアルバイトスタッフを含めて21人