



今月号では、有限会社藤井食料品店の代表取締役社長兼米屋町店店長である藤井洋和氏にお話を伺いました。

有限会社藤井食料品店

西門前本店	所在地	山口市本町1丁目1-10
	連絡先	083-922-2680
米屋町店	所在地	山口市米屋町3-19
	連絡先	083-902-1725



米屋町店の外観

沿革

- 昭和29年4月 有限会社藤井食料品店を設立
- 平成5年5月 現会長の藤井和幸氏が社長に就任
- 平成27年10月 藤井和幸氏が会長、藤井洋和氏が社長に就任
- 令和8年4月 米屋町店を移転オープン



@FUJISYOKU_KOMEYATYOUTEN

創業から70余年、家族の姿を見て自らも八百屋に

藤井食料品店は、昭和29年に母方の祖父である藤井譲二が立ち上げました。創業時から山口市中心商店街（西門前商店街）に根差し、町の八百屋として、また市内の学校や病院、飲食店への卸売りを通して、70年以上にわたって地域とともに歩んできました。

私は大学を卒業した後、MIHORIグループに焼肉家えんず防府店の立ち上げスタッフとして加わり、キッチンで2年半ほど担当していました。当時、祖父はすでに60歳を過ぎており、「孫に仕事を教えてから引退したい」と、一日でも早く来るように言われ、藤井食料品店に入社しました。

父からは「休みがなくきつい仕事だから、やらなくていい」と言われていました。パソコンもなく効率化されていなかった当時は、朝4時に起きて競りに出向き、納品や店頭販売が終わったら夜12時まで伝票打ち、という繰り返しだったのです。それでも私が継ぐことを決めたのは、小学生の頃から店の手伝いをして、両親とお客様との信頼関係を間近で見てきたからです。楽しそうに会話をしながら商売をする姿がとても魅力的に映り、小学校の文集にも「八百屋になりたい」と書いていたほどでした。

入社後は、祖父から競りで心の構えや目利きを学びました。「誰かが買うということは、誰かに売れるということ。誰かに売れるなら、うちも売れるはずだ」と、競りに出ている野菜にはとにかく手を出すよう教えられました。この時に値付けの感覚を叩き込まれたことは、今の仕事の土台になっています。

フルーツギフトとフレッシュジュース、八百屋としての新たな挑戦

2008年には、青果部門の山口井筒屋店と、同店内にフレッシュジュースやジェラートを提供するFRUITS-J山口店をオープンしました。この店舗は今年2月に閉店し、新たに「藤井食料品店 米屋町店」と「フルーツ・F」として路面店を開きました。山口井筒屋店を閉める際、西門前本店に戻るという選択肢もありましたが、自分のお店を作りたいと考えたのです。

西門前本店は納品業務が売上の約3分の2を占め、学校給食や病院、飲食店へ野菜を届けることが主力です。一方の米屋町店は店頭販売が9割を占め、青果の販売に加え、フルーツギフトやフレッシュジュース、ジェラートを展開しています。今年からは、もう一つの看板商品としてかき氷も始めました。食べ歩きできるよう手で持てるカップに入れて提供しており、高性能なかき氷機を導入したので、ふわふわの氷を楽しんでいただけます。

これらのフルーツギフトやフレッシュジュースは、もともと山口井筒屋への出店をきっかけに始めたものでした。フルーツ専門店「FRUITS-J」を展開する岡山県青果物販売という会社で1週間ほど研修を受け、そのノウハウを学びました。

フルーツギフトは、お客様に用途や予算をうかがいながら、産地・品種・色などの知識をもとに提案する仕事です。お供え用か、プレゼント用かをヒアリングするトークスキルが必要ですし、箱や籠に盛ってラッピングするセンスも問われます。商品をお客様自身が選ばれる通常の八百屋とは異なり、新たな知識と経験が必要でした。

また、八百屋で一般的に販売する果物と、贈答用の果物は別物です。誰かに差し上げるものはワンランク上の傷のないものが前提となり、どうしてもロスが出てしまいます。それをフレッシュジュースにすることで、質の高い果物を仕入れながらロスを減らせるようになりました。私が飲食業界にいたこともあり、味見をして美味しく感じなかったものは出たくありません。良い果物を使い、濃くて美味しいジュースを出したいというのが、私のこだわりです。



フレッシュジュースやジェラートを提供するカウンター



季節限定の紫芋と和栗のジェラートと、一番人気のミックスジュース

●路面店で広がるお客様との接点

岡山県青果物販売の「FRUITS-J」は、食の高級ブランドを目指すというコンセプトで、百貨店や独自の店舗にしか使われていない屋号でした。店舗を独立させるにあたり同社に直接ご挨拶に伺ったところ、長年の付き合いもあってか、屋号を「フルーツF（藤井のF）」に変更したうえで、フレッシュジュースの販売や、同社のゼリー・コンポートの取り扱いも継続させていただけることになりました。



フルーツコンポートやジュレなどのギフト商品も販売



店頭に並ぶ特売品

実は、現在の米屋町店の場所は、以前から「自分でお店をやるならここ」と考えていた物件でした。他のテナントも比較検討しましたが、角地という立地の良さを重視して決めました。路面店になったことで、商店街を通るすべての方に訴求できるようになったことは大きな強みです。店頭の特売品を通りがかりに見てフラッと買われる方が多く、客数は倍増しました。特売品に加えて、来店された方にどうプラスアルファを提案できるかは、私たちの腕の見せ所だと思っています。

店内では、自由な店づくりにも挑戦しています。私もスタッフもゲームやアニメが大好きなので、店内BGMにゲーム音楽を流したり、SNSでアニメやゲームの小ネタを交えた投稿を行ったりしています。

●SNSを活用した自由な広報

現在、YouTubeで「ふじいしゃちょーのやおや」というチャンネルを運営しています。コロナ禍で売上が落ち込んだ際、国の支援機関でホームページの作り方を無料で学び、その流れで先生から勧められたのがきっかけでした。不慣れながら無料ソフトで動画を作り、最初は自分たちしか見ていないような状態が続きましたが、まずは「100本をつくる」ことを目標に継続しました。

最初に再生回数を伸ばしたのは台湾パイを紹介した動画です。台湾の方が多く見てくださり、当時コメントをくださった方は今でも動画を見続けてくださっています。栗の皮むきの動画も人気で、今では90万回以上再生されています。青果系チャンネルの良いところは、毎年季節が巡るので、旬のものの動画が1年経つとまた再生される可能性があることです。現在はメインチャンネルが約6,000人、サブチャンネルが約1,600人にご登録いただき、編集はメインを女性スタッフ、サブとInstagram、Xを私が担当しています。

InstagramやXでもほぼ毎日、その日の特売情報や旬の話題を発信しています。基本は5分以内で投稿を作成するようにしていますが、時にはアニメの小ネタを交えた寸劇で特売品を紹介することも。アニメ好きの方から返信をいただけるのは密かな楽しみです。最近は毎日投稿を見て来店くださるお客様も多くなりました。また、商店街内の飲食店とコラボレーションする機会も生まれており、地域を盛り上げるきっかけになればと思っています。



YouTube「ふじいしゃちょーのやおや」チャンネル

●親切さで目指す、山ローの八百屋

先代からは「とにかくお客様には親切に」「山ローの八百屋を目指しなさい」という言葉を受け継いでいます。祖父の頃はまだ大型スーパーがなく、多くの方が当社のような八百屋に買い物に来られ、売上も山ローと言って過言ではなかったと思います。

しかし、大型スーパーが増えた今、「山ローを目指す」とは何かと考えると、「お客様に対して親切である」ということではないかと解釈しています。重たい荷物を駐車場までお持ちしたり、会計時に急がせないよう声をかけたり、小規模な店だからこそできる気配りを大切にしています。お客様を友達に近い感覚で捉え、気を遣わせない接客をしたいと思っています。

私自身は野菜ソムリエ（ジュニア・ベジタブル＆フルーツマイスター）を、スタッフはベジタブル＆フルーツアドバイザーの資格を取得しています。野菜ソムリエで学ぶのは全国的な知識ですが、実際の旬は土地によって異なります。スイカは真夏のイメージがありますが、山口では6～7月上旬が美味しい時期です。トマトも、冬からじっくり育つことで甘みが増すため、山口では3～4月が美味しく味わえる時期になります。こうした山口で商売をしてきた経験から得た旬の知識を一緒にお伝えできることも、当店の強みだと思っています。

●変わらないお客様の存在に感謝

移転してまだ日が浅いので、店舗を大きく広げることよりも、まずは米屋町店を安定させることを優先していきたいと考えています。ゆくゆくは現在スタッフの休憩所として使っている2階のスペースも何かに活用できればと、1～2年先の課題として検討しているところです。

移転後も変わらず足を運んでくださるお客様の存在に、これまで築いてきた信頼関係の大切さを改めて実感しています。今後も、お客様との距離が近い商店街の八百屋として、親切な接客と確かな品質を大切にしながら、求めてくださるお客様がいる限り、地域に根ざした商売を続けていきたいと思っています。9月は秋芳の20世紀梨が最盛期を迎え、ブドウやシャインマスカットも食べ頃です。旬を楽しみに、ぜひ当店を訪れていただければと思います。