

# 地域の生活に密着、年商30億円へ

## フタバヤ(滋賀)長浜店

フタバヤ(中川智之社長 本部・滋賀県米原市 3店舗)長浜店(売場面積10坪)は、昨年11月建物立て替え、リニューアルオープンした。毎日19時閉店で、毎月1、2日は営業を休むものの、地域密着の戦略が功を奏し、年商30億円に到達する勢いで実績を伸ばしています。テナントの精肉部門を含む。中でも庄巻は、売上構成比15・8%の惣菜部門で、手作りによって差別化し、毎日午前中に実施している惣菜パイキングは名物企画になっています。



中川社長



売上構成比15.8%の惣菜。毎日午前中パイキング販売を実施し、特に木曜の130円均一が人気

フタバヤは1964年に先代社長の故中川努氏が長浜で行商を始めたのが企業の興りで、その後半に出た。1976年には売場面積10坪の郊外型店舗を市内に出店。以後50坪にまで増床を重ねたが、通路の跡地を借りることで幅が狭くお客様がスムーズに買い物できない、大坪の店舗を新設した。旧

ストアデータ

開店日	2007年11月29日
	＝新築リニューアル
売場面積	400坪
駐車台数	220台
営業時間	9時～19時
従業員数	正社員30人、パート・アルバイト(8時間換算)36人
来店客数	2400～4000人
年	30億円(自庫、テナントの精肉部門含む)

雨が降ると雨漏りが出ると、耐震性に不安な問題も多かった。20年にわたる交渉の結果、隣接して木材店が跡地を借りることで幅が狭くお客様がスムーズに買い物できない、大坪の店舗を新設した。旧

店ではスペースの取れなかつた上部を拡充、酒の売り上げは前年比18%など伸びており、乳製品15%、アイス14%など伸びており、店全体でも12%と好調だ。店がきれいになり通路幅に余裕ができたことで、若いお客様が大幅に増えている。



昨年11月にオープン。売場、駐車場ともに旧店より拡大



会員カード代わりにもなる「そのままバスケット」

旗艦店舗を訪ねて



法事需要の高い果物。常に人を付けて相談に乗る。果物の売上構成比は7.8%



入口すぐの場所でCGC商品と一部NB商品を拡販。昨年11月の改装時から継続している



老人会や婦人会などを上入BOXに入れて合計金額1500円を分配する企画

第39回

### 店の強み

- 新鮮 生鮮、惣菜4部門の売上構成比58%
- 惣菜 手作りが人気。パイキング100種類
- 商品 菓子や漬物、みそなど地場商品を強化



朝食関連品を集めた「朝食通り」

「朝食通り」を設けて、毎月店休日でも営業し、毎週木曜日を「朝食通り」の日として、お客様の来店を促進している。また、毎週木曜日を「朝食通り」の日として、お客様の来店を促進している。



大川隆和店長

毎日イベントを実施 大川隆和店長 現在のカード会員数は2万1496人、長浜市の納涼祭も好評だ。取引先の協力も得て、焼きそばやゲームなどの模擬店を出している。24時間営業の客数の落ち込む水曜日のピザ券金場にもなっている。毎年夏に実施している納涼祭も好評だ。取引先の協力も得て、焼きそばやゲームなどの模擬店を出している。24時間営業の客数の落ち込む水曜日のピザ券金場にもなっている。

環境への取り組みで実地しているのが「そのま」は、冷凍食品半額、スロットゲームでつながる商品券が当たるなど、毎日カード代わりにもなっている。

いる。果物だけで売上構成比が7・8%ある。地域商品の品揃えにも力を入れている。人気なものが「おせち」だ。おせちの品揃えにも力を入れている。人気なものが「おせち」だ。おせちの品揃えにも力を入れている。人気なものが「おせち」だ。

### お客様の声

「野菜が新鮮で安く、お魚がおいしいです。毎週木曜日を「朝食通り」の日として、お客様の来店を促進している。」

### 野菜や魚が新鮮

「毎週木曜日を「朝食通り」の日として、お客様の来店を促進している。」

「毎週木曜日を「朝食通り」の日として、お客様の来店を促進している。」