

特集

Vegetable Shop NO.1 Team

# 八百屋のてっぺん

## 辰巳太一氏に聞く経営の秘訣

神戸学院大学 人文学部 人文学科 1 回生 矢嶋ゼミ  
1 班 なんかないウルトラマヨネー's (松下、後藤、川端、田中)



八百屋のてっぺん明石魚の棚店。  
店内の商品は安さを追求して神戸の市場まで買付に行っているそうだ。

前々から 2 店舗目が欲しいと思っており、他の店が魚の棚に新店舗を作ったのに刺激されて、本店の開業からわずか 1 年半で 2 店舗目を魚の棚に開業。辰巳氏が主に商品の管理をする西明石の本店と違い、魚の棚店は自分の目が届かないため、値段の設定の行き違い等の細かいミスに苦労しているという。

店内には安い商品が多く並ぶが、利益率は 2 割 4 分~6 分が基準である。目玉商品ももっと低い。3 割が目標であるが、廃棄ロス等でそれぐらいになるとか。仕入れ時の 10 円、20 円の差が売るときに大きく響くので、できるだけ安く仕入れるよう努力しているとのこと。

辰巳氏は自らの経営方法について、株式会社てっぺんの社長大嶋啓介氏を参考にしたと語った。大嶋氏との出会いは、5、6 年前に懇親会で知り合った人からの紹介で、飲食店をやりたいとの話をしたところ、東京で大嶋氏を紹介された。その後、大嶋氏の講演会に出席し、多くを学んだという。



西明石にある本店。元薬局であることを感じさせないポップな内装