

## 第69回 惣菜のわかる八百屋塾レポート 2018年8月30日（木曜日）

都市型八百屋「旬八青果店」を東京で展開する 株式会社アグリゲート  
代表取締役 CEO 左今 克憲氏を講師にお迎えし、  
「アグリゲートが考える八百屋のかたち」というタイトルでご講演いただきました。  
後半では、弊社グループ 副代表 杉林 昭が「八百屋が語る！  
選ばれるスーパーマーケット」というタイトルで講演しました。  
今回の大テーマは、「八百屋」です。  
都市型八百屋 と コテコテ八百屋の共創となりました。

### 当日スケジュール

12:30～12:40 開会の挨拶 FRUXグループ 代表 黒田 久一  
12:40～14:10 基調講演 「アグリゲートが考える八百屋のかたち」  
株式会社アグリゲート 代表取締役 CEO 左今 克憲氏  
14:25～15:10 「八百屋が語る！選ばれるスーパーマーケット」  
フルックスグループ 副代表 杉林 昭  
15:10～15:15 閉会の挨拶  
15:15～16:00 立食懇親会  
16:00～ 終了



### 左今社長 ご講演内容

- 1 自己紹介と起業まで
- 2 サービス説明
- 3 会社説明
- 4 SPFを生かした八百屋の強み
- 5 今とこれからの取り組み

### 「アグリゲートが考える八百屋のかたち」・・・一部紹介

#### 4 SPFを生かした八百屋の強み

SPF(Specialty store retailer of private label food)は、生産から販売までの垂直統合を意味。  
この農場→荷主→仕入・卸→製造→販売のプロセスにより、  
情報の行き来やニーズの変化を、汲み取り対応することが可能となる。  
・旬八青果店での“接客型販売”は『常にテストマーケティング』であり、  
・販売現場で得た情報を「製造」に活かし、  
・販売現場で得た情報を「仕入れ」に活かす

### ○左今社長のご講演アンケート戻り・・・一部紹介

- ・新しい取り組みに挑戦されている姿勢に業界は違えど勉強させていただきました。
- ・積極的に人との出会いを求めた結果として、今の会社が存在していることはすごいことだと思った。
- ・都市部の人達の食生活が豊かになっていくビジョンが見えた気がした。

サービス紹介 ①-a 旬八青果店

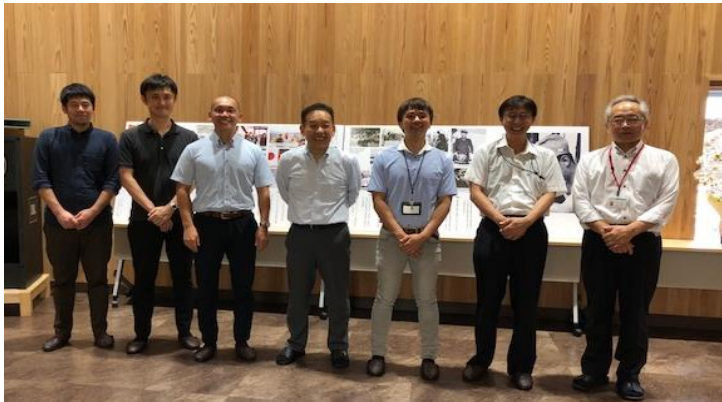
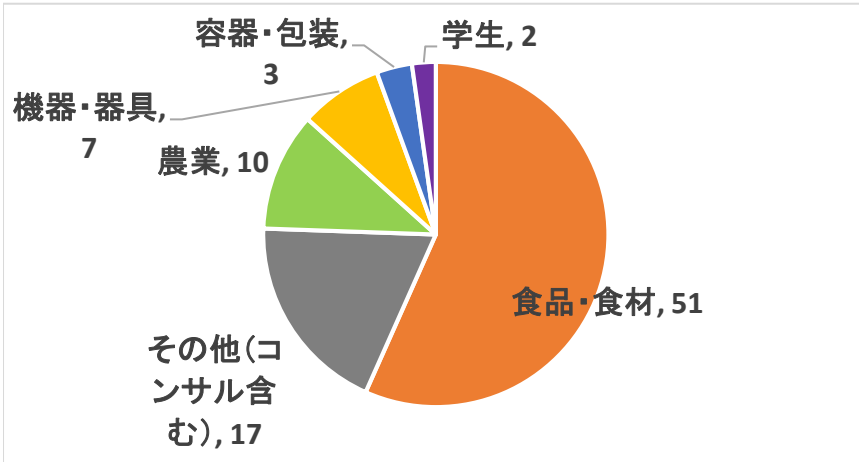


AGRI-GATE

Copyright©2018 agrigate.co.,Ltd.All Rights Reserved.

ご出席者人数：90名

業種別内訳 単位：人



### 杉林副代表 講演内容

- 1 ライフスタイル・購買スタイルの変化
- 2 街の元気な果物屋さん
- 3 日本のスーパー
- 4 アメリカ西海岸のスーパー

### 一部紹介

「八百屋が語る選ばれるスーパーマーケット」

○八百屋としての想いとは、

プライスだけではなく、店には顔が必要である

・生産者の顔が見える ・店員の顔が見える ・店の顔がある

○八百屋は、季節感や旬が出せるため、店の顔になる

○杉林の講演アンケート戻り・・・一部紹介

・アグリゲートの講演と共通したキーワードは、接客、コミュニケーションということが分かった。

・旬を大切にしている考え方があると勉強になりました。

・紹介されていたサンコーフルーツへ行きたくなった。



八百屋塾担当者より

八百屋塾の翌日、左今社長とアグリゲートの皆様は、

杉林の案内で大阪の八百屋視察に出かけました。

道中、八百屋同志でどんな話をしていたのか？

非常に興味があります！ 村山

### 果物は味を求める方向へ(トマトは野菜です)

	昔	今
梨	長十郎 二十世紀	豊水 幸水 新水
ぶどう	デラウエア キャンベル ベリーA	巨峰 シャインマスカット ピオーネ
イチゴ	宝交	とよのか さちのか
リンゴ	スターキング 国光 紅玉	ふじ ジョナゴールド 王林
みかん	15k	10k 5k
トマト	ファーストトマト	桃太郎

<http://www.shijou.city.osaka.jp>

杉林資料



試食です！

