

やおやみたあじ

規格外品をコーナー化

ネット通販をリアルで 東京促成青果が青果店

青果卸売を行う東京促成青果(大竹康弘社長、東京都中央区)は、青果店「やおや みたあじ」を東京都世田谷区に開店した。規格外品のコーナーを設置し、「見た目に難があっても味は(通常品と)同じ」という野菜をリーズナブルな価格で販売する。中には「ミヨウガの鱗片^{りんぺん}」など一般的な青果店では見られない商品もあり、ファンを獲得している。

東京促成青果では旧・築地市場外の本社に加え、東京・大田市場外、豊洲市場、大阪市中央市場本場外にも拠点を置き、業務筋やスーパーに青果を販売するほか、グループに5社の仲卸を擁する。JA県本部やJAとの取引も多く、それゆえフードロスの課題は深刻で、昨年2月には規格外品を販売するネット通販サイトの「みたあじ」はちがう店」

(<https://mitaaji.com/>)を開設。グループの大田市場仲卸・サロオオタが運営し、同市場に入荷した野菜をセックトにして販売している。「やおや みたあじ」はそのリアル店舗として、同年10月に開店した。

規格外品のコーナーは陳列台と台程度のスペース。形が揃いというだけでなく、物流過程で傷んだもの、生産剰となったもの、業務用の行き



規格外品のコーナーはカゴを使用して仕分けし、買いやすさに配慮



松通「線」谷田世急東 3分約 140～130 アイテム 1日約 500人が来店する

曲やニンジン、

場をなくしたものを扱い、アイテム数はその日の入荷状況によって異なる。商品は「大田市場」や「コンセプト」に賛同するJAなどから調達する。

1月上旬のある日は、大きくなりすぎたトマト

がったキュウリ、傘が欠けたキノコなどが並んだ。また店頭では「目玉品」として、あと数日で花が開くナノハナを1束100円で販売した。

通常品の販売と同様、気を付けているのは買いやすさ。手に取りやすい

高さに陳列するよう配慮するとともに、POPも見やすいものとする。また、規格外品は形が不揃いのため、売場が乱雑となりがち。各品目をカゴに入れて陳列することにも、品目によってはパックを施してから販売する。

さらに、規格外だからその魅力も訴求。収穫時期が遅れて茎が長くなったホウレン草は「あしながほうれんそう」のネーミングで販売。在圃期間が長い分「味が濃く」と好評だ。またミヨウガの鱗片や茎の詰合せも人気。ミヨウガをパックする際に排出される(うろこ状の)葉やカットした茎をプラスチックトレイに詰めたもので、50円で販売。刻んで薬味として使用できることをPOPで説明する。