

創業から70年以上の歴史を持つ

老舗の高級果物屋として

高品質な贈答果物を

お届けしてきた

新米澤屋。

その実績に甘んじることなく

常にチャレンジ精神を持ち、

新たな販路の開拓や

新商品の開発に積極的に挑む、

4代目で代表取締役の

菅沼綾香さんにお話を伺いました。

新米澤屋（株式会社パワーアップル）

代表取締役・SUGANUMA AYAKA

菅沼綾香さん

Company Data | 会社概要

新米澤屋（株式会社パワーアップル）

【創業】1951年
【所在地】名古屋市瑞穂区瑞穂通8-9-1
新瑞センタービル1F

【TEL】052-841-2707
【URL】https://www.shinyonezawya.com/
【事業内容】フルーツ・フルーツデザートの販売



「すべてはおお客様から
「ありがとう」の声を聞くために

美味しさにこだわった
高品質な果物を届け、
お客様との信頼を紡ぐ

当店の創業は1951年。当時、地下鉄桜山駅のそばにあった市立大病院の前に店を構え、主にお見舞いの果物を販売していました。近隣に同業者が軒を連ねていたためその頃は安売りでしたが、2代目の祖父が贈答用のギフト商品に力を入れるようになり、現在の高級路線へシフトしたと聞いています。

当店の売りは、やはり品質の高さと信頼感です。4代続く果物屋として多くの商品量を取り扱うため、市場では優先的に質の高い果物を買付けられます。そして仕入れた果物は店頭へ並べる前に従業員みんなで試食し、甘味・酸味・香り・食感などから総合的に判断し、美味しいかどうかで値決めをします。その際、味が一定の水準に満たない物に関しては規格外品として軒先に出し、原価を気にせず安値で販売しています。常連の

お客様は、私たちが直接味を見ていない商品はまず購入されませんね。店頭に並ぶすべての商品の味に責任を持つているからこそ、お客様が信頼し通ってくださるのだと思っています。スーパーなどの大手量販店に流れるお客様もときにはいらつやいますが、「同じくらいの値段を出すならやっぱり新米澤屋の果物が美味しい」と戻ってきてくださり、結果的に大切な方への贈り物などで当店をこ鼻負いだたけることも多くあります。

贈答品をメインで取り扱う当店の1番人気の商品は、「クラウンマスクメロンゼリー」です。1玉5,000円ほどする最高級品種のメロンを一つひとつ丁寧に手剥きし、自社の工場で加工しています。フレッシュな味わいはもちろんのこと、付属品の金のスプーンが中国の富裕層の方に受けたようで、仲卸業者から海外への出荷数も増加していると聞いています。近年ではふるさと納税の返礼品や、企業の懸賞の景品など、様々なシーンでご利用いただいている商品です。



左から、次女/近藤沙紀さん
長女/菅沼綾香さん
三女/近藤由理さん

＼ 店名の由来 /



先祖が商いを始めた当初は米・酒屋だったため、米澤屋の看板を掲げたそうです。その後果物を取り扱うようになって名前も継承してきました。2006年、法人化に伴い新瑞橋駅近くへ移転した際に、最寄り駅の頭文字と、新たな門出との意味から“新”の字を足し、現在の屋号「新米澤屋」へと改変しました。

＼ 愛用のアイテム紹介 /

エプロン



YONE's Cafeを開店するにあたって三女が制作した、オリジナルのエプロンです。このりんごのキャラクターも、三女自らデザインしています。店頭に立つ際は従業員みんなが着用しています。

＼ 仕事で大切にしていることは /

夢を持って
仕事に取り組み、
皆を笑顔にすること

仕事をする上では、何でもよいので夢を持つことが大切だと考えています。夢や目標があるので、一つひとつの仕事に対するモチベーションや取り組み姿勢が変わってきます。そして叶えた夢の先には、お客様や家族、従業員みんなの笑顔があることを願っています。

新商品で
老舗果物屋に
若いお客様を取り込む



果物 かご盛り

お見舞い・法要・開店祝いなど、用途に合わせて幅広くお使いいただけます。予算は2,160円～、お客様のご要望に合わせて盛り合わせます。写真は10,800円。



3姉妹の手作りパン

毎朝ガスオーブンで焼き上げる、外は「カリッ」、中は「フワッ」とした食感が楽しい手作りパン。北海道パターの豊かな香りをご堪能ください。



3姉妹のこだわり焼きドーナツ

YONE's Cafeの看板商品。果物に合うよう、それぞれ異なるドーナツ生地を使用しています。揚げていないので、時間が経ってもしっとりとした味わいが楽しめます。



フルーツゼリー・パウンドケーキ

新米澤屋の果物を贅沢に使用したオリジナルスイーツ。中川区にある自社工場、次女が製造しています。



若い感性と
姉妹経営の特性を活かし、
新たな事業の柱をつくる

私が4代目として代表取締役役に就任したのは2020年。3姉妹で力を合わせて、それぞれの得意分野で力を発揮しています。大学で経営学を学んだ長女の私は、店舗経営やインターネット販売の管理、新商品の開発などを担当。次女は、一つひとつの作業が正確で速いので、工場ゼリーやパウンドケーキの製造に従事しています。大学で心理学を学んでいる三女は、人の心に寄り添うことに長けているので、主に接客やカフェ部門の統率を担っています。私は店の代表者ではありませんが、経営方針など重要な事柄は基本的に3人で相談して決定しますね。相談相手がいつでもそばにいるため1人で思い悩まずに済む点は、姉妹経営の大きなメリットだと感じています。

この仕事は家業で、以前から店舗運営に積極的に関わってきたため、代表者になったことでの大きな変化はありません。やりたいと思ったことは昔から何でも積極的にチャレンジさせてくれました。そのうちのひとつが、インターネットショップです。次女の発案で、5年ほど前にAmazonや楽天への商品の出品を始めました。当初はゼリーやパウンドケーキの詰め合わせなど比較的多くの方に受ける商品を出していましたが、その分ライバルも多く埋もれてしまったため、現在はネットでの取り扱いが少なかった、

かご盛りの販売へと切り替えました。この方針転換が功を奏して、今では月に300万円ほど売り上げる、重要な収益の柱のひとつへと成長しています。

インターネット販売は軌道に乗りましたが、20代の私が経営者となったからには、若年層の取り込みが見込める新たな取り組みを始めようとの思いもありました。実はこの45年間で日本人の果物摂取量が半減したとの調査結果があり、中でも若者の減少幅は特に大きいようでした。そこで、若者が気軽に果物を摂れる場を提供しようと始めたのが、「YONE's Cafe」です。新米澤屋の軒先でテイクアウト専門店として、2019年にオープンしました。看板商品は、お店の果物を使用した焼きドーナツとフルーツジュースです。お客様からは、流行しているフルーツサンドや定番人気のジャムなどの商品化を希望する声も多いのですが、すでに人気がある商品を後からつくっても差別化が難しいため、今後も積極的には販売しないと思います。その上、元々人と同じことはやりたくない性分です。よい商品をつくるには、開発者の熱量が何より大切ですからね。

最近では、常連のお客様の来店頻度を高めたいと考えて、パンの製造販売も開始しました。食パンなら、主食として毎日食べる方もいらっしゃると思います。始めは食パン1種類から販売を開始し、現在は30種類以上に品数も増やして1日に100個ほど売れるようになりました。

自ら積極的に行動し、
次々浮かぶアイデアを
形にしていく

現在は新商品として、フルーツソースで煮込んだチャーシューの開発に乗り出しています。フランス料理などでお肉と果物の相性がよいことは折り紙付きです。チャーシューはお中元・お歳暮用の贈答品として定番ですから、他店にはない商品を開発することで、日本全国に売り出せるチャンスがあると考えています。このほかにもやりたいことはいくつも浮かんでいるのですが、何事もつい自分が直接手を動かしてしまうので、そこまで回っていないのが現状です。今後は経営者として、周囲の人に任せることも覚えていければと思っています。