

私もコレで健康になったから

加物を使用しない加工食品を日常的に食べるようになつて、みるみる健康を取り戻していった。

最初は半信半疑だったが、これには驚き、「自分のように食べ物に困っている人の救いになれば」と、自然食品専門店「にんじん屋」を東京・世田谷区に開店したのが二年前。

「店の造作にはほとんど手をかけませんでしたからね。薄暗い店内に雑多な商品が並

有機栽培の野菜から調味料、穀類、乳製品、菓子などを扱い、商品は一千種類にも及ぶ。その中には問屋を通さず、直接生産者から仕入れているものも多い。

新製品を集める」ことに熱心な田耕さんは、これはと思える新製品の情報を得ると、身軽に全国どこへでも出向く、生産者と仕入れ交渉を行つ。現在の売れ筋商品は、アワやヒエなど五穀を使ったおかゆのレトルト食品、小魚のせ



田耕邦子さんが美容院経営から自然食品の店にくら替えを図ったのは、内臓を患つたことがそもそものきっかけだつた。

食事で体质改善するのが一番と医者に勧められ、体に無理がなく、安全な食べ物を探しているうちに自然食品と出会う。有機栽培の野菜や添

んでいて、何を売る店ですかって、よく尋ねられました」と当時を振り返る。自然食品専門店としては全国でも指折りの「しにせ」なのだ。その後、店が手狭になって現在のJR恵比寿駅近くに移転した。

売り場は二五平方㍍ほどのこぢんまりとしたものだが、

にんじん屋

んべい、自然食品から抽出し店のオリジナル商品も少なくた米国製のビタミン剤など。ない。

一日の来店客数は平均百人。売り上げは三十万円を記

自然食品で人々助け 23年



邦子さんも「今後は健康・自然志向の高まりから競合する店がさらに増えるはず。栽培法や加工技術にまでこだわった食品でないと消費者からそっぽを向かれる」と、ワーランク上の自然食品の提供を目指す。

近く、ここ数年途絶えていた「薬膳教室」を再開する。こうした活動で地道に顧客を増やす考えだ。

にんじん屋

いつも明るさを心がけて接客する田耕邦子さん、支店を出す計画も進行中という

ビジネス
最前線

録したものもある。専用車を使って周辺に配達サービスも手がけており一日に約十件の注文をこなす。また全国の自然食品店やスーパーなどに卸しも行う。全体の年商は一億三千万円。八坪足らずの店一軒でこの数字は立派なもの。「並べておけば売れる時代から、自然食品も品質やおいしさが問われるようになつてきた」と、邦子さんの長男で今は経営上のよきパートナーである潤一さん(三二)。