

回									
覧									

平成19年11月15日 第136号

<p><明日を創造する></p> <h1>店舗インフォメーション</h1>	<p>発行：社団法人農協流通研究所 〒103 0014 東京都中央区日本橋蛸殻町 1-38-9 TEL(03)5643(3675) FAX(03)5643(3688) 発行責任者：間宮 洋一</p>
---	---

第55回鮮魚講習会報告

第55回鮮魚部門強化講習会を平成19年11月13日(火)～14日(水)平塚 全農営農・技術センターで開催しました。

今回の鮮魚講習会の主旨は、来年2月に行なわれる全ス協主催の「水産技能検定3級試験」対策を主にし、合わせて鮮魚部門の年末対策を兼ねた講習会



としました。2日間の日程は午前9時45分からスタートし、鮮魚部門の特徴と役割、売場の計数管理、年末対策の座学講習、翌日は、衛生指導を含め実技検定のための実習を行ない15時30分には終了するハードなスケジュールでした。検定試験に関しては、全ス協の要領がまだ確定していないので決定次第お知らせする事になります。実技の講習会内容においては、質問したいという場面も多く、進行に際し時間的におそれその時間も充分に取れなかったため、受験者に対しては、フォローをしています。検定という事ですから、決まりごとに従い動いていくこととなります。



今回のような外部の技術検定を受けることに対し組織として動くのですから、それぞれの立場で、それぞれ人がそれぞれの立場で考える

はずですが、それが重要です。Aコープとしてなにが大事であり、何が必要であるのかも分かるし、改善すべき事も分かるはずですが、よい方向に進むことを期待します。(事務局)

鮮魚部門にとって厳しい現実

鮮魚の分類における家計消費金額も減少、食生活からみても魚離れが進んでいます。原因は面倒な調理、又生臭さという感覚的なもの、ゴミ処理の問題等から伝統的な魚を調理する食文化の方向が変わってきています。このことはすでに鮮魚の売場の担当も自覚し、いろいろ売場を変えようと挑戦はしているものの、売りが先行してしまい固定概念が外れず方向性がみいだせないのが現状です。今回の鮮魚講習会なかで、一つヒントがありました。

鮮魚売場における焼き魚の提案

昔から福井県では鮮魚売場、惣菜コーナーでの焼き魚売場は定番です。先に書いた消費者の魚に対する食の問題を解決する(ソリューション)売場提案に対しこの焼き魚は、的を射た商材になるわけです。実際関東でも魚売り場のゾーンレイアウトに焼き魚コーナーを設けて実験したところがあります。でもなかなか定着しません。惣菜コーナーでの焼き魚のアイテムは着実に増えているのは事実です。**先ずは旬の魚によるアイテムでの提案です。**例えば秋刀魚であれば、丸物があり、調理済みがあり、開きがあり、フライ用があり、そして焼き魚があるという具合で焼き魚を訴求していく提案です。寿司コーナーも同じです。鮮魚部門として対応し

ていくかは大きな問題ですが、魚を加工してただ並べて売っているだけでは今後の伸びは期待できません。海外では日本食ブーム、寿司の需要を通しての魚の人气が上昇。その切り口は健康です。美味しく、食べやすく、寿司による鮮魚売場の奮起の一例です。

鮮魚部門の年末対策

1. 「ぶりづくし」 比較的安定している「ぶり」による売上・利益の確保

ぶり切身 ぶり大根セット 刺身造り(平切り) 刺身薄造り

2. 12月度販売対策

第1・2週の売り込み(ロケットスタート)、月間を通じてまぐろ、ぶり、たこ、刺身盛り合わせの売り込み、簡便商品の代表=生食(刺身・寿司・サラダ・パーティメニュー)の売込。

中途半端にしないでメリハリをつけた売込。ポイントの日には価格訴求を計る。

相場は全体に高いので相場に左右されず価値訴求に務める。(生かき、ほたて、えび、ぶりが安定) 今年のクリスマスは曜日周りがよい22、23、24日の3連休パーティメニューの訴求をする。造り、まぐろ、かに、えび、寿司、うなぎ、生かき、生食鮭鱒、数の子、たらこ、明太子、いくら味付け

3. クリスマス企画

個食化が進むなかでハレの日やイベント時は家族揃ってのホームパーティでの盛り上がり、そのときポイントは母親も一緒に楽しめるメニューの提案、寿司関連、海鮮サラダ(魚種

別と、全魚種盛り合わせの2種類用意1000~1280円)、オードブルセット、特に寿司関連(手巻き、ちらし、握り)強化、手巻寿司セット(3人前1000円、4人前1500円前後を目安) その際、子供中心のメニューを増やす。サーモン、えび、厚焼き玉子。“ハレの日”は「丸皿」トレイの使用で強調。

4. 商品作り 生産性を考えれば量作りの対応



応は平切り直線盛り(丸皿、4・5品盛り、1980円) サクからスライス 「サク」でうる

時代から「スライス」 サプライズ商品企画伊勢えび、ロブスター入り企画(5000円)

アイデア企画 正月用3大ガニセット、有頭えびと無頭えびの盛り合わせパック、正月用鍋セット、正月用焼魚・焼鯛の提案、年末年始普段のおかず提案、

5. 年末・年始商戦の計画発注

重点商品 販売計画を立てる。上位商品の重点管理で売上と利益の最大化を図る。重点商品の商品作りのための作業段取り、売場展開について具体的につめる。B・C商品のうちC商品は品揃えから外す。B商品は最低発注で余計な在庫を持たない(A商品、B・C商品の見極め) 昨年実績の確認は重要だが昨年実績の丸写しでは昨年実績は超えられない。昨年実績の背景、環境を考える。

(堀内講師 年末対策より)

講習会案内

12月のセミナー

セミナー名: テーマ別セミナー 首都圏優良店舗視察

場所: 東京都内

開催日: 平成19年12月1日(土)

申込締切日: 平成19年11月22日(木)

*東京都内の先進店舗、クイーンズ伊勢丹、オオゼキ、いなげや、三浦屋等を視察します。いずれも、独自のMDにより品揃え、売場展開を行い繁盛店の店です。出来る限り視察先での店長説明を交渉しています。参考になることが多いので是非ご参加ください。