

回									
覧									

平成20年3月15日《第144号》

<p>&lt;明日を創造する&gt;</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店舗研究部 〒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)</p>
---	--

### 水産検定試験への参加

第2回全ス協水産検定試験が平成20年3月5日（水）広島で・7日（金）東京でそれぞれ開催されました。この検定試験は、全国スーパーマーケット協会が主催となり、国が食品スーパーの技能審査の関連で水産加工の技術の振興を担う位置づけのものでもあり、検定試験としても意義のあるものです。Aコープとしても昨年は1名の参加でしたが、本年は、平成19年11月に行なわれた鮮魚部門強化講習会からの取組み事項であり総数で23名（広島会場16名（全体104名）、東京会場7名（全体27名））のチャレンジになりました。受験者にとってはプレッシャーのなかで、日頃の成果を十分に発揮すべく本番に向かったわけですが緊張もありなかなか思い通りに行かない部分もありました。この検定試験は、CGCグループを中心に実施されたものですが中には十分な教育がなされないままに受験された方もいて、「おいおい・・・」という方もいました。その点では、Aコープは際立ってはいませんがほぼ平均的であった印象はあります。ただ、テキパキとした作業段取り、総合的なスピード、基本的な作業での技術の統一がなされていないなど自己流のところもあり、まさに標準化という点で課題が残りました。採点項目も時間内作業の完了は、大きなポイントでタイムオーバーは不合格の対象になります（残念ですがAコー

### 売り方再構築

消費者の購買心理の過程で個人的に商品にどれほど巻き込まれた状態にいるかを示した

プでも対象者はいました)。今後もこの検定への参加は薦めていきませんが、検定が試験のためというだけでなく鮮魚部門にお



ける技術の標準化、規定に従った作業の進行、部下の育成、パートさんへの仕事の委譲という段階において欠かせないステップであることは事実です。さらに今回



の検定試験を通じて強く感じた事は、**技術の継承を形にしていくこと（マニュアル化）の重要性**です。各自の持っている技術をAコープ全体の力にしていく事、知識の集結と継承は、商品化技術の向上、作業効率の改善、Aコープらしさを出すうえでも欠かせないことです。 (杉田)



言葉に“関与”があります。逆に考えればお客さまをどう巻き込むかによって売れ行きも変

わってくるというここです。しかしそれが、スーパーマーケットの商品に関してどれ位影響度があるかは未定であり、極論すればスーパーマーケットの商品への関与は少ないと考えるほうが良いかもしれない。さらに関与の弱い消費者にとっては、多くの情報は負担に感じ、情報処理を放棄してしまうとも言われます。この関与ということばかりも今のスーパーマーケットの売り方は本当にお客さまにとって「ありがたいショッピングの場（買い場）」になっているのかと考えてしまう。単なる均一的なきれいさだとか格好だけの売場や販売方法や陳列をしていては、ますますお客さまの購買心理を呼び起こす事にはならないと考えます。前回のインフォで報告したAコープの店長海外セミナー（アメリカ）でみたホールフーズのレイアウトや陳列は、**曲線をうまく活かした**ものであり、青果売場の陳列ケースや壁面での立体ボリューム陳列の試みは、そうしたお客さま購買心理を呼び起こす効果があるのとも考えられます。消費者は、スーパーマーケットの多段ケースに単にきれいに陳列されている野菜より、J Aの農産物直売コーナーの野菜を買う方に価値を見出します。アメリカで見たパークレーボールというSMの店舗では、単純だけれど**大胆**

**な平台の使い方や壁面ケースの使いを工夫、そこにフレンドリーな売り方を加える**ことでお客さまに支持されています。店全体の統一したイメージは非常に重要なので、単に青果売場だけの問題ではないにしても、スーパーマーケットの売り方という事に関しては、もっともって考える必要があると思います。I Yでは、売場MDプロジェクトチームが結成され、その一つかどうか分かりませんが”**にぎわい感**”を出すというテーマで試食販売のあり方についてマネキン販売員の格好を統一させたり、販売員も（メーカー頼りでなく）自ら採用したり、企画として試食販売の見直しをしているという記事も見ました。この時期だからこそ売り方という事の再考が求められています。どのように販売していくかどう売場、売り方を変えていくか試行錯誤しながらでも変化させていかなければなりません。「**Aコープの青果売場が地域で一番支持される**ためには、どうしたらよいか」という課題に対策を立案し実践しなければなりません。5月の講習会には先進店舗視察セミナー、そしてAコープの青果部門の「**闘争力を問う**」をテーマに、6月には「**売れる売り方**」と題しての講習会も企画しています。”**売り方再構築**“みんなで押し進めていきたいものです。

## 講習会案内

### 5月の講習会

講習会名 : **第1回 労働衛生管理講習会**  
場 所 : 神奈川県 「全農営農技術センター」  
開催期間 : 平成20年5月13日（火）～5月14日（水）2日間

講習会名 : **第19回先進店舗視察セミナー（現地）**  
場 所 : 大阪近郊  
開催期間 : 平成20年5月20日（火）～5月21日（水）2日間

講習会名 : **第116回 店舗職員資格認証（初級）講習会**  
場 所 : 神奈川県 「全農営農技術センター」  
開催期間 : 平成20年5月20日（火）～5月23日（金）4日間

講習会名 : **第56回 青果部門講習会**  
場 所 : 神奈川県 「全農営農技術センター」  
開催期間 : 平成20年5月26日（月）～5月27日（火）2日間

\* 青果講習会の日程変更ご了承ください。各要領は3月17日に発送いたします。

