

回									
覧									

平成20年11月15日《第160号》

<p><明日を創造する></p> <h1 style="color: green;">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>
---	--

第1回鮮魚（検定対策）講習会報告

第1回鮮魚部門（検定対策）講習会が平成20年11月11日（火）～12日（水）平塚 全農営農・技術センターで開催されました。

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。昨年に引き



続きのものです。本年より、主旨をより明確にした講習会にしました。2日間の日程は午前9時30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、衛生管理を挟み、年末対策の座学講習、翌日は、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。座学の部分では、計数に時間をたっぷりとり苦手分野の解消に努めました。実技研修では、講師が手本をしめしその後、各自の実習。この間に講師の実技を映したビデオで反復学習し、作業の流れを確認しました。でも実際に作業をしてみると手順に従った作業の難しさ。作業を2人ペア



で実施し、一人が流れの指示、注意事項を指摘してあげる形で進めていきましたが、やはり決

められた流れで仕事をする事の難しさ、実務で例えれば、マニュアルに従った作業という事になります。身体で覚えるまでは、何度も何度も繰返し行う事が必要であり、これは、実際のマニュアル行使の上でも重要なポイントとして確認できました。

技術の継承に役立つ 今回の受講された方は、自らの検定合格が目的という事と一方で、今後各会社等で行う検定実務の進行役という任務も担っているはず。その時、人に教えることの難しさ、同じようにやらせる事の難しさを実感できたはず。それは、マニュアル作りにも役立つはず。 **技術レベルの証** 公のものでもないにしても、検定の仕組みは、スーパーマーケットで働いて得た技術のレベルの証になります。“一つの型の仕事出来る者”という証であるから、意義のあるものとみなすべきです。会社がそういう場を設けてあげるとは必要だと思います。今回は外部の検定試験ですが、是非Aコープでも検定を職歴の証として位置づけるものとして制度化していただきたいと思ひます。 (事務局)

●今年の年末商戦は厳しいぞ

景気が悪いという動向の中で、“節約”という感を受け売上のアップはかなり厳しいと見るべきです。曜日も12月27日（土）、28日（日）であり、山がない年末、まさに4日間と31日の大晦日の動きが年末のカギを握りそうです。計画をどう立てるかによって結果が異なってくる。2003年の曜日パターンを一

つの参考資料として確認して欲しい。

生活防衛「節約意識」対策は、メリハリ効果

鮮魚講習会での年末対策を紹介します。企画と勝負カテゴリーへの集中 簡便商品＝生食(刺身・寿司・サラダ・パーティメニュー)であり、年々お寿司が人気です。

1. 内食傾向「ホームパーティメニュー」強化

クリスマスのホームパーティは23・24日に集中 ①「手巻き寿司セットと海鮮サラダセット 原価計算、商品配置の計画設計、「売価 980円 ～ 1980円」



刺身とサラダのコラボセット企画

②刺身とサラダの“コラボ”セット

大人から子供、男性から女性まで支持をいただける商品企画。



こうした“コラボ”タイプは、だらしのない商品企画になりがち。清潔感のあるきちんとした商品に仕上げましょう。

i. 「刺身+サラダ」のセット 980円～1280円企画

ii. 「刺身+サラダ」のセット 1500円企画

講習会案内

12月の講習会

講習会名 : 首都圏優良店舗視察 (第1回最新注目店舗視察から名称変更)
場所 : 東京都内
開催期間 : 平成20年12月 5日(金) 1日間
申込締切日 : 平成20年11月25日(火)

東京都内の5店舗を視察します。ザ・プライス西新井店(IYのDS)、ライフ(江北駅前店)、OKストア(本店)、アオキ(豊洲店)、文化堂(豊洲店)。IYが大型店舗の不振店舗を業態転換した店舗から、成長著しいライフ、OKストアそして元気のある注目店舗豊洲の文化堂を視察します。集合は東京駅午前9:00解散東京駅16:00予定です。ご参加お待ちしております。12月講習会

2. 年末・年始 適量・割安企画

ブリサクと切身

これは、切身とサクのコラボがアイデアです。

有頭エビと無頭えびセット 単品で訴求するより組み合わせでお買い得感を出すと売れるかもしれません。



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 ①ぶりしゃぶ(付け合せはポンシャブと水菜し) 398円もよい。このように、セット企画でお客様の目先を奪う必要があります。このほか、普通のお刺身ではインパクトがないので伊勢エビを使った豪華5000円盛合せを添えれば、値ごろの盛合せが引き立ってくる。そのようにメリハリをつけるテクニックが求められます。

そして最後に、POPの効果を訴求して欲しい。いわゆる事POPです。加工度を高めた付加価値商品は、「どのようにメリットがあるのか」どのように使うのか・・・必ずコトPOPをつけてください。一つ一つの商品に思いをこめた販売がもとめられます。(講習会 年末対策より 堀内コンサル)