


回									
覧									

平成21年4月1日《第169号》

<p><明日を創造する></p> 	<p>発行：社団法人農協流通研究所店舗生活部 〒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>
--	--

店舗生活部に名称変更

新年度がスタートしました。景気の悪化に伴い社会情勢が大きくなうねりを持って変わってきています。小手先の対応をしているとこのうねりの中にのみ込まれてしまい行き先を見失うこととなります。4月1日より社団法人農協流通研究所は、2部門の名称の変更をおこないました。**店舗研究部が店舗生活部、施設研究部がエネルギー調査部になりました。**調査研究部

高齢者対策の具体的進展

景気の悪化、世の中にどんよりした空気が漂う中、WBCでの侍ジャパン優勝は日本中の人が元気をもらいました。4月は新たなスタートの時期です。しかし、ニュースで流れてくるのは、求人倍率が0.59になり失業率4.4%、世界のGMが破産法の適用を受けなければならない状況であることが伝わってくる。“それは嘘？”といたくたくなります。このような状況下で毎日の食料品を確実に届けているスーパーマーケットは、お客さまに確実に支持されています。消費者の需要を呼び起こす為に「リサイクル引取りセール」を実施、さらに「買い物したことが楽しくなる」「2割引き現金還元セール（食品、一部指定商品除く）」を実施したイトーヨーカ堂の企画は業界にも刺激になりありがたいことです。一般消費者の需要が盛り上がりなければこの景気の流れは変わりません。その鍵を握るのは**高齢者**です。日本の個人の金融資産の約75%財産を抱えているのが**60歳以上の高齢者**です。**高齢者対策強化** 高齢者にもっと消費をしていただく環境を創る。高齢者対

と農畜産物マーケティング部はこれまでどおりの名称です。変更した**店舗生活部**は、これまでのAコープ店舗を対象とした指導と教育（講習会）を中心に、葬祭事業についても指導や講習会を強化していきます。店舗、葬祭事業、農協の生活事業の発展と支援に関わっていきます。職員体制は変わりません。今後とも引き続きよろしくお願いたします。（事務局）

策が必要といわれても具体的な対応ができていないのが現状です。高齢者（60歳以上対象）が気持ちよく、喜んで買物が出来る状況をつくる。その一端を店舗で作らなければいけません。店舗を見てみるとどれだけ高齢者が楽しく買物が出来る状態にあるのか今一度見なおしていただきたいと思います。高齢者が積極的に買い求めたい商品のアピールが出来ていない。売りのムードもありません。少量パックがおいてあるという品揃えだけでは、その需要を掘り起こすことは出来ません。「お年寄りバラ売りが好き」、「高齢者は会話をして購入することがとても楽しみ」「高齢者は、健康の為に食品には興味を持つ」、価格が安いから、買うのではありません。高齢者の立場はそれぞれの生活、これまですごして来た人生も違うので「これが**高齢者対策商品だ**」と決め付けることは難しいところです。でも生鮮売場では不明確でもグロッサリーの売場を見ると、今なら調味料「かつお削り節のパック」が売っていたり、「みそ」が売っていたり、「ダノンのヨーグルト」が売

れていたりする。さらには、「雪印のスキムミルク」が売れていることに気がつく。なんとなく高齢者層に支持されている商品ではないかとも思われる(高齢者カードを作ってFSP管理)。それにシルバーライン(床から120cm棚の位置)にある商品。こうして考えていくと多少でも高齢者が欲している商品が見えてきます。**売場の対応** 無用な突き出しは、お年寄りの買物には邪魔な販促です。狭い通路では買物はし難い。目が不自由になるので見やすいPOPが必要です。緑に白字、大きな文字、ボイスによる商品の案内など高齢者にとってありがたいものです。陳列棚の高い位置の商品は、並べてあっても届きません。目に入りません。だから、高齢者にとっては70cm~140cmの間の商品が一番見やすいしとりやすいのです。こうして、とにかく品揃え、演出、陳列位置、量目、品質、栄養価、そして用途、高齢者にあわせた品揃えは、どのようにあるべきかももう一度考えてみる必要があります。**購買システムとしての対応** あわせて、高齢者が好む購買システムとして、①購入に先立ってコンサルティング機能が必要とされるものに対しては、**価格で選ぶより売り手の顔が見える販売形態**が好まれる(売り手が付いての販売)②通信販売、コンビニエンスストアなどの比較的新しい業態の利用は年齢層が高くなるにつれて低下する傾向にあり、利便性などより、従来から**慣れ親しんだ購買方法**をより好む、ディスカウントストアの利用は、年齢が上がるにつれ低下し

有効な料理情報活用

No1アクセスの料理案内のサイトにアクセスしてみる。登録するとタイムリーに今日のメニュー提案情報が入ってくる。こうした料理レシピで大事なことは、**1.簡単にできそう(安く出来そう)**。2.作ってみたいと思わせる。3.おいしそう 4.旬をかんじる。などなど……。情報を受け取った側にヒットするものがあればあるほど利用が増える。さらにこのサイトが支持をされている理由が、口コミ情報

ており、高年齢層になるほど価格以外の基準で店舗を選択する……などが資料としてでている。購買形態として「**そのものを販売している店舗にまず足を運ぶ**」という条件のもとで成り立っていて、通信販売や共同購入などの無店舗販売は、高齢者に限りなく接近できてよいのですが「**買い物**」を**余暇活動(来店に特別ポイント進呈)**という側面で捉えて、多様で心豊かなライフスタイルの実現の手段という視点で見ると、店舗では商品を選ぶ楽しさが提供できる。すなわち、高齢化社会の購買システムは、この2つの購買形態(相談できる。かつ自由に商品を選ぶことが出来る。)が補完しあうことではじめて有効になるといわれています。①身体機能の低下に対応し自立生活への第一歩としての購買システム、店舗における買い物環境の整備や在宅サービスの充実(**ユニバーサルサービスの例**)など、**高齢者が買い物を自由に行える環境を整備(バリアフリー対策)**、**買物のできる高齢者の範疇を拡大する** ②高齢者の不安をやわらげるための社会との接点としての購買システム 買物という行為は、商品を通じて、人を通じて、社会システムの中に存在することの一つの証明であり、不安の解消もできる。福祉施設でもない、福祉相談員もない地域社会において**身近な存在としての購買システム** ③**生きがい創り、多様でこころ豊かな老後生活への手段としての購買システム**という対応も求められています。

である。この料理を作ってみて、「おいしかったよ・・・」「簡単にできたわ・・・」というよかったという感想とお互いの情報としてウェブに載せられるようになっていく。アクセスNo1(月間利用者616万



人)の理由も理解できる。最近、店舗で品切れする商品(調味料、めんつゆ・・・など)が各店舗で同時に発生する一つの理由がこのようなアクセスNo.1の料理情報だったりするよ
うに思える。単なるTVの情報だけでないことがわかる。そして販促に活用しようと思えばやはり支持率No.1のサイトがよいという事です。

本日の案内 煮物の彩りに使ったさやえんどう、中途半端にあまってしまったので、冷蔵

講習会案内、eラーニング・通信教育案内

庫にあるちくわと和えて**副菜1品完成**です!

材料 さやえんどう 10~15本、ちくわ5本、めんつゆ小さじ2、七味少々 **作り方** 1. さやえんどうは、筋をとって、さっとゆがき斜め切りする。ちくわは縦半分にしきり、それを斜め切りにする。2. 1. をめんつゆで和える。お好みで七味をふりかけ出来上がり。味付けは、めんつゆなので失敗ないとおもいます。という具合です。(クックパット活用 記事)

平成21年度 前期 通信教育・eラーニング受講生募集(案内)

コース名 : Aコープ通信教育 初級・中級 コース
期 間 : 5月1日~7月31日、初級・中級共に3ヶ月(在籍4ヶ月)
受講料金 : 18,900円(税込み価格)
申込締切日 : 4月17日(金)

講座名 : Aコープeラーニング中級講座
期 間 : 5月1日~7月31日 3ヶ月(在籍4ヶ月)、(初級eラーニングは10月よりスタートします。別途案内)
受講料金 : 16,400円(税込み価格)、テキスト代2,500円(オプション)
申込締切日 : 4月17日(金)

5月の講習会

講習会名 : **第119回店舗職員資格認証初級講習会**
場 所 : 神奈川県 平塚市 全農営農技術センター
開催期間 : 平成21年5月19日(火)~22日(水) 4日間
申込締切日 : 平成21年5月8日(金)

21年度最初の初級講習会

店舗職員の新人の方、店舗運営の基礎をしっかりと学びたい方、この時期の教育がベストです。

講習会名 : **第1回農産部門強化クリニック講習会**
場 所 : 埼玉県川口市、富士見市、狭山市、入間市周辺
開催期間 : 平成21年5月26日(火)~27日(水) 2日間
申込締切日 : 平成21年5月12日(火)

農産は店舗を多数見るところを重視しました。

*農産部門は、**良い売場を見る**ことによって学べるもの事が多々あります。今回は、11店舗を見る予定です。**ヤオコー、ベルク、サミット、ヨークマート**は関東の優良企業です。関西ではみられない陳列の仕方、演出があります。関西の人には是非見ていただきたいと思えます。バスで移動します。定員は、20名程度です。バスの中では、藤井講師から視察店舗の特徴をしっかりと講義していただきます。久しぶりのAコープ入間店の視察も出来ます。是非参加下さい。