

回									
覧									

平成21年10月1日《第179号》

<p>&lt;明日を創造する&gt;</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>
--	--

### 売れるモノを売る

景気の低迷による消費不振、更には天候不順、売れるべき商品が売れなかったことで売上高が落ち込んでしまい、軒並み8月の数値は、**前年対比1.7%～2.0%の減**（日本チェーンストア協会、日経MJの記事）、IYでさえも、衣料品の不振が響いて09年3～8月期決算で、1972年以降、初の営業赤字になってしまった。10月1日、日銀が示した企業景況感（景気感がよいと答えたものから「悪い」と答えた割合を引いた数値）を示す業況判断指数は、**マイナス33**、最悪の状態時より15ポイントの改善を見せては、いるものの、雇用情勢、設備の過剰感は解消されておらず、企業の設備投資計画は、さらに下方修正、まだまだ、景気の回復基調の波には乗れません。この不景気周期は、ほぼ**20年の周期**でやってきます。ましてや、100年に一度の不景気と重なり、上昇基調になるにはまだ、時間がかかります。この不況の前は、バブルがはじけた時期でした。あの時も物が売れませんでした。商品をいかに陳列し、どのようにしたらお客さまに買っていただけるか施行錯誤の連続（デフレへの道）。その経験を現場にいかせばよいのですが、その経験（売れないことに耐え、売り続ける忍耐力、それに合わせた販売テクニック）をした人が現場に少ないのです。特に仕入れのキーマンであるバイヤーにその経験者がいないことが大変です。バイヤーの責任は販売利益の確保です。売上と利益を確保するためにダブついた市場から安

さだけで商品を仕入れ、ここぞとばかりにお店に送り込み、売り上げの追及を図ります。店は売れなくて困っているのに商品だけは、どんどん送り込まれてくる。突き出し、はみ出しで売れている商品までもが売れなくなってしまふ。倉庫には、店内にだされない商品在庫がたまり、まさに泥沼状態。このような状況にしては決していけません。必需品は必ず売れていきます。それをきちんと**欠品させることなく**提供し続けること、これが肝心です。その売れる商品を見極めること、なにも新しい商品を開発しなさいということではない。今、売れている商品、その時期、その季節に売れる商品、お客さまが欲する商品を的確に提供していけばよいのです。お客さまの価値観が、大きく変わってきたことは確かです。アメリカでもこれまで、SMの優として君臨していた高級スーパー ホールフーズ（自然食、デリカ売場の優）の売場が様変わりしているそうです（陳列の量が抑えられ、冷ケースにドライ商品が陳列されている状態）、高級路線のプリストルファームの支持が激減、その反面、高所得者は、ウォールマート（DS）に買い物をしに行く。それが**“賢い買物”**とされ、高所得者が良い商品を安く買うことに目覚め、これまで貯蓄など考えなかった国民がいまや≒7%の貯蓄率、アメリカでも節約志向が強まっています。消費者の価値観に適合する商品、サービスを提供し、商品に心（思い）をこめて販売していけばよいのです。

## 小麦の価格低下

農林水産省が製粉会社に売り渡す輸入小麦の価格が10月中にも2~3割引き下げられる見通しになりました。輸入価格が下がっているため、パンなどの製品価格にも反映されるはずですが、小麦の政府売り渡し価格は毎年4月と10月に改定されます。07年4月以降は穀物相場の高騰で4期連続の引き上げになりましたが、今年4月は主要5銘柄の加重平均で14.8%の引き下げに転じ、この10月の後半には、必ず小麦の価格はさがります。小麦は必需品です。家計調査による消費金額からみても消費の金額は、落ち込むことなく前年比103~104%の伸びで売れていました。具体的には、うどん、そば、パスタなどの麺関係です。小麦粉自体、114%の伸びでした。節約志向の中で内食にヒットした商品であったのかもしれませんが。その他、昨年対比で好調だったのは、たこ(118%)、しじみ(108%)、チーズ(110%)、ヨーグルト(106%)、キャベツ(高騰もあ

## 売価マイナス

「この商品、1点売るのにいくらかかっているか知っていますか」一人一人のコスト意識が生産性の数値を大きく変えます。厳しい時期だからこそ必要なことです。1品当たりの人件費=店舗の総人件費÷総販売点数 1品当たり人件費コスト率=1品当たり人件費÷1品当たり単価 この1品当たり人件費コスト率を、人件費率(人件費÷売上高)と考えれば労働分配率=1品当たり人件費コスト率÷粗利益率で表せます。このことから、人件費を抑えて効率を上げるためには、販売点数を上げ、粗利益率を上げるしかありません。つまり、一人一人がいかに効率よく販売の点数を上げられるかが勝負です。そして、その売価に対し、次のような認識を持つことでさらに効果が増します。1. 売価マイナスの考え方で仕事をする。2. 売価決定は値ごろをおさえて行う。3. 相場が上昇している時は両目調整が

り117%)、レタス(110%)、もやし(115%)、レンコン(110%)、バナナ(128%)、キューイフルーツ(118%)、マーガリン(107%)、醤油(105%)、マヨネーズ・ドレッシング(110%)、ふりかけ(106%)・・・なんとなく流行ものもありますが、健康と節約、美容と節約、食事と節約なんとなく関連も出てきます。商品を売るための根拠を持つことです。つまり“訳あり”商品の強化販売です。それを、きちんと訳ありPOPをつけ、目立つところでの販売、試食、組み合わせ販売、で売り込むことです。担当者自らやるのも結構、パートさんにまかせればきっと何倍も売ってくれますよ。売り方に知恵を絞り、商品を見極める、なぜ売れるか訳ありで売ってください。以前も紹介しました1日100個売れる商品、各部門で10アイテムできれば、そのときお店は、”がらっと“変わります。(バイヤー講習会 折戸講師との打ち合せにて)

仕事です。4. 相場の下落の時は、値ごろ感をより追及する。(量目アップ、バンドル販売、均一セール等)、5. 売価への信頼性が得やすくなります。数量調節がスムーズになります。6. 販売に対し仕入原価で販売数量が把握できるようになります。7. 販売点数が目標になります。反対にコストプラスで考えていくと、1. 売価を値入率で行うので値頃が把握しにくくなります。2. 求める利益を利益率で求めるために売価が沢山でて来てしまいます。3. 見込みロスが値入率に入ってしまう結局高い値段になってしまいます。4. 価格へのこだわりがなくなってしまいます。5. 粗利益改善が利益率のアップ、値入率アップにつながってしまいます。6. バイイングパワーが求められなくなります。7. 販売政策、価格政策が取りづらくなります。((株)ヴィーエスティ 塩谷コンサル販売の教訓より)

## 10月の講習会

◎この状況時において、昨年実績を5%～6%クリアしていたヤオコー（さすがに9月は厳しかった様子）、サミットの惣菜売り場を定点観測で調査します。場所は埼玉県川口市、IYのザ・プライス、マルエツ、ヤオコー、サミット、ヨークマート、競合（業態間競争）がひしめくエリアでのクリニック講習会です。ヤオコーの売場を中止に、午前の売り場、昼食時の売場、そして夕方、値引き対応の売場、時間帯で観察したいと思います。なかなか、個人では、時間もとれません。是非この機会を利用して、ヤオコーの惣菜売場の時間帯別売場対応の実態を観察してみませんか。現在応募人数が少ないので締切日を延長します。

講習会名 : 第1回 惣菜部門強化クリニック講習会  
 場 所 : 埼玉県 川口市 青木会館  
 開催期間 : 平成21年10月20日(火)～21日(水) 2日間  
 申込締切日 : 平成21年10月6日(火)

## 11月の講習会

◎上記、惣菜講習会と同じエリアで開催します。関東有数の激戦地川口エリアでの店舗クリニック、色々なことが見えてきます。今こそ、消費者を見る、買い物動向を見る、他の店を見て感じ、考え、そして行動、机の上で考えていることはない。外に出て、情報の収集、消費者を見て、売場を見て考えるそれが、一番大事なことです。

講習会名 : 第1回 日配部門強化クリニック講習会  
 場 所 : 埼玉県 川口市 青木会館  
 開催期間 : 平成21年11月18日(水)～19日(木) 2日間  
 申込締切日 : 平成21年11月4日(水)

◎バイヤーが個人で悩んでいても仕方ありません。折戸講師の話を聞いてください。この時代を、生き抜くための知恵を伝授します。現場重視の折戸講師だからこそ、その切実さが伝わってきます。商品に対する思い、地元のローカルの商品に価値を見出す。競争に強い核商品が売り込みが大事です。\*競争に強い核商品づくり (1) 核商品づくり (2) 核商品の開発手順を間違わないために (3) 商品開発の日米事情からの教訓  
 \*核商品化のための100個販売 (1) 1日1店100個売れる商品をつくる (2) 100個販売の基礎条件 (3) 100個販売の10大要件 (4) 100個販売の取組み事例  
 \*これからの商品問題 (1) 現状分析と今後の努力方向 (2) 核商品と核売場づくり  
 \*まとめ 今後バイヤーに求められること 以上の3項目を追加しました。まさに売るべき商品の見極めが重要です。そのための考え方を、頭の中に構築しなければなりません。そして、行動です。それを助けるための講習会を実施します。是非参加してください。

講習会名 : 第1回 バイヤー専門講習会  
 場 所 : 神奈川県 「全農営農技術センター」  
 開催期間 : 平成21年11月25日(水)～26日(木) 2日間  
 申込締切日 : 平成21年11月10日(火)