

回									
覧									

平成21年11月15日《第182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>
--	---

### IYの先陣

毎年この時期に、何かしら仕掛けてくるIY、“7年ぶりの日本一”巨人の優勝にかこつけて“71円祭”という企画を実施した。引き取りセール、還元セール、など企画では常に目を引くIYであるが、この“71円祭”もIYだからこそインパクトがある企画となった。お客様は、「本当にこの価格で十分の数が品ぞろえされているの」という疑いの気持ちで来店したはず。キャベツ、ダイコン、ブロッコリー、にんじん、ホウレンソウ、オオバ2袋、ニンジンL2本、ピーマン3個入り1袋、エリンギ、なめこ、白ぶなしめじ、土付ごぼう1本、シナノジョナゴールド1個、オレンジ1個、グリーンキウイ1個、ラ・フランス、レモン、これに加えて箱売りが超特価、じゃがいも2.5kg299円、玉葱2.5kg299円、トマト1kg299円、ミカン5kg500円、さらに、日替りで卵98円、冷凍食品半額セール、海鮮盛り合わせ6点盛り753円、江戸前寿司12貫500円（1貫41.6円）、国産和牛100g298円、衣料品は、「今付いている価格から3～5割引」という企画のチラシ広告が入れば、それを見た人なら、とびつかないはずがない。それでも広い店内、これだけの企画を行っても大混雑にならないところが味噌であり、十分に集客の企画に対応できるのもIYの力であり、脅威である。近年、IYは、既存店の不振店舗を「ザ・プライス」というDS業態に転換し、DSの申し子のごとく消

費者の支持を得た。単品訴求のバラ売りは、十八番にもなった。それでも既存のIYは、これまで全面的にDS並の価格訴求は、してこなかった。今回のIYのサプライズ、この時期に実施したことには、大きな裏があり、IYらしい“単なる安売りではない”ことがうかがえる。

円高還元の再来？ 円高の時の円高還元セールの時には、大々的にマスコミが取り上げ、IY、イオンは、ただで消費者からの注目を浴び、マスコミの恩恵を受けた。しかし、今回のセールに対しては、マスコミがこぞって取り上げることはならなかった（一部読売が記事にした）。これもおちである。仕入れ力の差 今、野菜の相場も産地に行けば1本50円の大根も、格安のキャベツもあるわけで、これを集められるかどうか仕入れ力の差になり“71円祭”自体は可能なことであった。でも、消費者は、キャベツを71円で買っても、白菜を71円、大根1本71円であってもそんなには、消化できるものではない。したがってこの価格は、一度限りになるはずであり、そこには別の意味があったはず。かつてキャベツが400円～500円したときに、198円という野菜の値ごろ価格を崩さずに売り続け、その後、組合員・利用者から絶大な支持を得ることになり、真の消費者（組合員・利用者）の見方の証の称号をえて、繁盛店となったAコープの店があることが思い出される。それとは意味が違うが、こ

れが、単なる安売りでないことをどこまで理解するかである。“安く”売ることによって知名度を上げる。一番初めにやれば、印象に残る。これは、マーケット戦略の中では、有効な手段であり、ブランドイメージをつけるための戦術として価格訴求だけのものではなく、消費者の印象に残ることでは大きな意味がある。今まさにこの“心に訴える”ことの戦術に効果がある。実は“71円祭”のセールには、そんな狙いがあったとすれば、まさにIYの“71円祭”は、「セブン&i」を意味し、

### 青果部門年末思考

12月の天候は、例年と比べ前半は、寒い日があり低め、中旬、下旬は、例年に比べ暖かいということで、**暖冬傾向**の予報が出ている。12月の相場もほぼ安定、物によっては安いものも出てくる様子である。現状は、先のIYの“71円祭”のように**安さの企画**も出てくる。その中で安く売れるもの、安売りしても効果がないもの、売り込むものを見極める必要がある。菌茸関係は相場も高めなので積極的にいろいろな売り方を講じて売り込む必要がある。野菜の特性と需要ニーズを見極め、販売していくことである。例えば、シメジ、えのき、生しいのシイタケの三色鍋セットは好評（50g半人前ずつをセットし298円で販売）、いちごは出始めが早く、すでに398円価格の販売が始まっているので値頃を外さない。みかんは極早生に酸味が残って酸っぱいものがあるので必ず食味をして販売すること、お客さまにしっかり状況を伝えて販売しなければだめである（試食してもらおうことです）。リンゴ、カキは順調なので拡販していく。6～8個の徳用袋での販売、ザル盛り販売、みかんは兎玉が多く出ているので、詰め放題企画、ハーフカット（5kg）の500～700円の特価セールなどを実施、量を売ることの企画を立てる。

消費者の見方であることのブランドイメージにつながったとなれば、大いに効果があったことになる。今の時代だからこそ”安さ“への挑戦は、消費者からも支持される。企業のパフォーマンスとしてもやり方次第では十二分の効果になる。これが、単なる”安売り“だけのものであったならそれで終わりである。発想の転換と賢いやり方、この難局を乗り越えるための知恵として参考にすべきサプライズであった。（杉田）

**手作りおせち応援企画** 内食、節約志向に対して、お得な“**手造りおせち**”への挑戦を奮起してはどうか。バラ販売を基本に、ちょっと良い素材の提供を仕掛ける。里芋、セレベス、八つ頭、関西では京芋、えび芋、レンコンは（見通しが良くなるように）厚みがある2L～Lクラスの販売、タケノコは、おせち用にS～M、A又はB級おホール、にんじんは金時にんじん、ごぼうは太すぎず、細すぎずA、2L、Lサイズ、大根は太め、クワイ、生クリなど、サイズ、量目に注意した品揃えでコーナーづくりをして売り込む。ハレの日企画として、“おもてなし酒の肴”（ジュンサイ、トングリ、生わさび、ワラビ水煮、キノコ類水煮、生えだまめ、レトルトコーン、むかご、そらまめ、冷凍生落花生）のコーナーもよい。これに合わせてパーティフルーツの拡販にチャレンジしてほしい。年末準備事項  
1. 昨年の販売実績の確認（売れているもの、売れていないものグルーピングと原因の特定、品切れ商品のリストアップ、チャンスロスの金額把握）  
2. 売場レイアウト（写真付き）把握と原因分析  
3. 昨年度の反省確認と次年度やることの記録（青果コンサル オフィスフジイ 藤井講師からの伝達）

## 精肉部門年末思考

### 1. いいものを安く売る

“美味しさと豊かさの再現”がテーマ、質の高い牛肉を安く売る。牛肉で売りを作り（販売価格の下落にあわせた価格設定）＝豚肉で利益を作る（豚肉は潤沢に在庫がありま

#### \* 畜種別販売計画と値入

畜種別	売上げ比(%)	粗利益率(%)	相乗積
和牛セットA3~4	10	10	1
パーツ	10	20	2
他牛セット	10	20	2
パーツ	10	30	3
豚肉セット	15	40	6
パーツ	5	40	2
鶏肉ブロイラー	10	40	4
他家畜肉	5	40	2
ミール	5	40	2
ハム・ソー	20	30	6
			30

### 2. 重点商品と陳列

- 1) 和牛もも一口ステーキ（A4モモを使った歩留まりの高い商品、演出を加えた売り方 1480円/300g
- 2) 和牛モモしゃぶしゃぶスライス A4外モモを使った霜降りの強い商品、扇トレイの統一陳列 980円/200g
- 3) 牛肩ロースすき焼きスライス 量販の基本商品。フェースを最大に 1480円/300g
- 4) 牛すき焼き用切り落とし 端材の一括処理が目的、トレイの工夫で高級感を演出 980円/400g
- 5) 和牛すき焼き用セット切り落とし、セット販売がスムーズになる。トレイで高級感 1480円/300g
- 6) 豚モモ焼き豚用糸巻きブロック 12月29日の量販商品、おせち素材の訴求が重要 88円/400g
- 7) 豚ロースしゃぶしゃぶスライス しゃぶしゃぶスライスコーナー基幹アイテム、シッカリの仕様が品切れを無くす。 580円/250g
- 8) 地鶏とり鍋用スライス 鴨肉、鳥つみれ、

す)。年末は牛肉の思切ったスペースの拡大とステージでの演出（和牛を中心にした国産牛の販売が今年も決めて）

ぶつ切り＝水炊き用等との関連陳列でコーナ化 580円/300g

- 9) 洋風オードブルセット 焼き豚・スモークサーモン・テリーヌ・ロースハム等の盛り合わせ 1480円/6点盛り

3. 作業段取り 28日迄は忙しくない。30日までは加工肉以外は売れない。売り場変更は29日。28日は、売り切ることが全てで在庫を持たない。すべては、30日～31日の商品鮮度と売り場演出で決まる。

25日～29日は、残パーツの処理セットが基本の仕入れとすると、当然余剰部位が予測できる 上物パーツ 50% あるべき29日の⇒年末年始品揃えの為、販促パーツ 40% 在庫のパーツ比率⇒年末年始売上アップのため 余剰パーツ 10%⇒29日迄に処理販売を済ませる。

### 4. 重点SKUは下段と上段展開

棚板を4枚使用している場合は2段目を抜

く。最下段を大きく使える。重点商品は大型サイズが多くなるので、陳列量を変えると有利になる。通常は1尺1アイテムが基

本お品揃えだが、年末は3尺2アイテムとなる。中段には今日の商品としてのレギュラーサイズを並べる。

### 売場の大割図と展開

牛ステーキ	牛焼肉	牛肉すき焼きスライス 切り落としスライス	しゃぶしゃぶ牛豚鶏	シチュー、カレー煮込み・スジ	牛豚鶏肉&他鍋物コーナー
豚肉コーナー		鶏肉コーナー	バラエティ&味付け	ミンチ	オードブル
					ハムソー1本物

( 遠藤研究室 代表 遠藤明 )

### 講習会案内

#### 1月の講習会

講習会名 : 第3回 水産部門(検定対策)講習会  
 場 所 : 神奈川県 横浜中央卸売市場内研修センター  
 開催期間 : 平成22年1月13日(水)~1月14日(木) 2日間  
申込締切日 : 平成21年12月25日(金)

講習会名 : 第121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22年1月19日(火)~1月22日(金) 4日間  
申込締切日 : 平成22年1月8日(金)

講習会名 : 第1回 店舗開発実務担当者養成講習会  
 場 所 : 東京都 「農協流通研究所会議室」  
 開催期間 : 平成22年1月26日(火)~1月27日(水) 2日間  
申込締切日 : 平成22年1月12日(火)

### 海外セミナー案内

#### 海外セミナー

セミナー名 : 第79回 Aコープ店舗海外セミナー(店長コース)  
 視察先 : アメリカ西海岸  
 開催期間 : 平成22年2月18日(木)~2月24日(水) 7日間  
申込締切日 : 平成21年12月4日(金)