

## まちの駅くしがたのさらなる売上げアップのために ～小売店の経営ノウハウを専門家から学ぶ～

南アルプス特産品企業組合・ほたるみ館

南アルプス特産品企業組合・ほたるみ館（上田みな子理事長／組合員140名）では3月25日（月）、小売スーパーやバラエティストアなどでの販売促進・店舗企画などを行ってきた Forum-K の上條資男氏を講師に招き、中央会補助金事業の専門家派遣を活用した勉強会を開催した。

今回の勉強会は、昨年11月に売り場のリニューアルを行った組合が運営する農産物直売所「まちの駅くしがた」のさらなる売上げアップを目指し、小売店経営のノウハウを学ぶために企画されたもので、上條氏は初めに「客一人あたりの買い上げ個数を増やすことが小売店の売上げをアップさせる唯一の方法である」と説明。そのための手法として、売り場内に季節商品や特価商品などの「磁石商品（客を引き付ける商品）」を計画的に配置し、来店者を店の



講師の上條 資男 氏

の入り口から最深部まで店側の意図するように誘導するための店内レイアウト、売り場を華やかに見せるためのカラーコーディネート、客が安いと感じる売価の設定方法などが示された。



また、陳列個数が少なくなるほど客の購買意欲は低下することから、床と天井を除いて客の視線が当たる所はできる限り商品で覆うことが重要であるとして、

少ない商品を豊富に見せるための陳列技術（前進立体陳列の方法、商品の“顔”の考え方など）についてアドバイスした。また、昼過ぎには商品が売り切れてしまうまちの駅の現状に対して、「商品が売り切れるということは、陳列個数を増やせばもっと売れるということ。今日10個売れたら明日は12個、12個売れたら14個、店内の商品個数を日々増やすことが売上げアップの近道である」と語った。

上田理事長からは、「まちの駅のリニューアル後は従業員のモチベーションが向上し、他店の店舗づくりを参考にしながら店内POPの作成などに積極的に取り組むようになった。勉強会で学んだことを実践し、さらなる売上げアップにつなげたい」と今後の抱負を述べた。



担当：宮川