

組合だより

# みなみのせい かびと

# 南の青果人

**◎九青連第53回通常総会、宮崎大会、青年部総会開催！**

平成26年2月15日(土)・16日(日)、宮崎市の宮崎観光ホテルにて、青果食品小売業の「夢と希望」をテーマに、九州青果食品小売商組合連合会の第53回通常総会、宮崎大会、青年部総会が開催され、九州全県から300名弱の会員が参加。

2日目の特別企画「我々が進むべき道」を探る対話集会」では、青果食品小売業として、お客様に喜んでいただける商いの確信と、商う勇気をゲットできる事例発表及び現状報告がなされ、エキサイティングな対話集会となりました！



**◎春の親睦ゴルフ大会開催！**

平成26年3月16日(日)、喜入カントリークラブにて、組合恒例の春の親睦ゴルフ大会が開催されました。

総勢20名の組合員と関係者が参加。うねる山肌を巧みに開発し、起伏に富んだ難コースに、ビギナーは嘆きの声連発！



参加者最高齢の九万田理事が優勝し、常日頃運動不足の若手参加者は頭かきかき猛省を迫られる、楽しいゴルフ大会となりました！

**◎お花見バスツアー開催！**

平成26年3月23日(日)、組合恒例の春の日帰りお花見バスツアーを開催。総勢33名の組合員とその家族ほか参加。

2014年4月1日 Vol. 2  
第2号 (編集・発行)  
鹿児島市 中央卸売市場 青果食品協同組合  
〒891-0115 鹿児島市東開町11番地1号  
TEL099-267-3822 FAX099-267-4097  
制作/団塊サポート

桜が咲き始めた都城母智丘公園、一部満開の飫肥城など宮崎の桜を満喫！さらに飫肥城歴史資料館、国際交流センター小村(寿太郎)記念館などを見学。九州の小京都・飫肥の歴史と文化に触れつつ、バス社内ではクイズ・カラオケ大会と花見酒で楽しい日帰りバスツアーとなりました！



**◎税額表示「総額表示方式」の特例について！**

消費税を含まない形での価格表記を俗に「外税表記」、消費税を含む形での価格表記を俗に「内税表記」と言います。

現行の消費税の店頭表記は「〇〇〇円(税込)」が義務付けられた総額表示方式Ⅱ内税表記ですが、4月1日から消費税が8%に引き上げられるに当たって、

平成26年(2014年)

臨時休市		臨時開市	
4			
6	7	8	9
10	11	12	13
14	15	16	17
18	19	20	21
22	23	24	25
26	27	28	29
5			
4	5	6	7
8	9	10	11
12	13	14	15
16	17	18	19
20	21	22	23
24	25	26	27
28	29	30	31
6			
1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20
21	22	23	24
25	26	27	28
29	30	31	

て、平成25年10月1日から平成29年3月31日までの間、現に表示する価格が税込価格であると誤認されなかったための「誤認防止措置」を講じていけば、税込価格を表示することを要しない、つまり(〇〇〇円+税)などの外税表記も認められ、定価札取替えなどの事務負担軽減が配慮されています。

誤認防止措置としての表示「当店の価格は全て税抜価格です。消費税分はレジにて別途精算させていただきます」などは、消費者が商品等を選択する際に、明瞭に認識できる方法で行う必要があります。

表示が店内のレジ周辺だけで行われているなど、消費者がどの商品等の価格が新税率に基づく税込価格なのか、税抜価格なのか、認識できない場合は誤認防止措置が講じられていないことにはなりません。表示は消費者が明瞭に認識できる方法で行ってください。

## 九青連宮崎大会特集!

◎「対話集会」コーディネーター・南省治理事長挨拶!

おはようございます。早朝にもかかわらず多数のご出席、誠にありがとうございます。昨晩は宮崎の夜を充分楽しんで、ぐっすりお休みのことと思います。気持ちも清々しい爽快な時間に「対話集会」を始めさせて頂きます。(中略)

皆さん、夢をお持ちですか? 自分の夢は自分で作るものです。皆さんは、店に帰れば店主でもリーダーになるべき人、またリーダーだと思えます。リーダーは常に夢を持ち、希望という旗を掲げて、走り続けなければなりません。皆さん方もその思いで頑張っていたらいいと思います。(中略)

それでは、福岡の街中で、独自の経営戦略をもって暴れ回る、福岡の風雲見かいぶつくんこと、福岡市青果商業協同組合理事・金澤豊盛さんに「わが社(かいぶつくん)の経営戦略」の事例発表をお願いいたします。

## ◎わが社(かいぶつくん)の夢と希望と経営戦略!

おはようございます。『かいぶつくん』と申します! 今日「夢と希望と経営戦略」ということでお話させて頂きます。

私は福岡市内に5店舗ほど営業をいたしております。従業員は30名ほどおりますが、一日の客数が3千人〜4千人です。売上は大体150万円〜200万円。年商は6億位ですが、八百屋をやるに当たってはやはりネーミングが最も大切だと思っています。

やはりお店というのは、最初はネーミング、名前でお客様の雰囲気作りやお客様を印象付けるといふことですが、〇〇商店、〇〇青果というのは皆さんやっておられますが、それをちょっと変えて欲しいんですよ!

北野青果なら来たの(北野)のくんとか、怪獣くんとか、まこと君とか、そういった印象付けが大事で、「あつ、八百屋さんへ買い物に行こうか!」と「あつ、野菜と果物はこの店に買いに行こうか!」というような印象づくり、それが私は一番大事ではな

かるうかと思うております。

それから「仕入れ」は大事で、お客様は「期待」を持って来られますので、やっぱりお客様が期待を持たれた以上に「いいものを安く」提供することが大事です。仕入れを切らしてはいけないし、安いだけでは成り立ちませんので、「安く売って利益を取る」ことが一番大事ではなかるうかと私は思っております。

しかし、いまの仕入れの形態はなかなか難しいところもあり、また毎日商いをする中でどうこう言う暇はありませんので、一品だけ、一品だけでいいですから「あつ、これはどこにもない!この店にしかない!」という「いい品物」、例えば100円する品物を50円で売る、それも年がら年中、年がら年中やってみませんか!

それによってお客さんは「あつ、ここに行ったら、よそは200円、300円するのにたったの50円だ!」と。

そうした印象付けによって、マスコミとかお客様の口コミで宣伝してもらえます。



南省治コーディネーター

これは広告・宣伝料だと思えば安いもなんですよ。ただ、他人とは違う戦法、戦略、やり方によってお客さんを惹き付けて商うということでもあります。

商売には天気の良い日もあれば雨の日もあります。雨降り、天気に合わせて仕入れはしなくちゃいけない。いつもガバガバ売ってガバガバ仕入れるということでは、なかなか経営はやっていけません!

天気予報を見て、明日150万円売りたいけれども、明日は天気が悪いので120万円しか売れないなどという時は、仕入れを80万円に押さえて仕入れるときもあれば、明日は150万円〜200万円位は売れるな〜と思えば、120万円とか130万円仕入れるような方法でうまくやっていかないと私はいけません。



商売をしていく中で、いちごなんかを売りたいが、市況が高くて仕入れ値が高く、お客様は買いたいけども手が出ないような、そういう時に高い品物を売ったって、お客様はあまり魅力がないから取りつきません！そういう時には、わたしは売りません。一箱も売りません！

そのうち時期が来て、100円、198円、となると私はほとんど売ります。やはりお客様というのは「買い物値段」というのがある訳なんです。だから、そういう高いときにはよそで買ってもらう。よそで買ってもらうっていいんです。よそで買っておいでもらって、198円、160円、105円となったら、どんどん売る訳なんですよ！

トラック1台売ったっていいですよ。そういう気持ちで仕入れをしてどんどん売ります。そういうような極端性をもって経営的な仕入れをして、つまり「丁寧な仕入れをして、大胆に商売していく！」というような戦略を取れば、大型店に負けないですよ。全然負けん！やっぱ、お客様というの、いいものが安かったら物凄く印象付きま



「かいぶつくん」こと金澤豊盛理事

すので、お客さんは毎日、毎日買いに来ます。

そうした方法で、儲けるもの、できるだけ儲けるもの、大きいものを売っていく。スーパーがL・Mなら、小売店は大玉を仕入れる！そうした（メリハリのある）極端性を持った仕入れ方法によって、極端性を持った品物、いいものより安く売って行けば、全然お客さんは付いてきます。

値段は高く取らなくて、ある程度の薄い利益で、常に常に商いをやっていく！お客さんに儲けさせる！まずはお客さんに儲けさせて、あとからお客さんに儲けさせてもらう！

お客さんにどんどん儲けてもらって、いいものをどんどん提供して、あとから（自らの儲けは）返ってくるという方針でやっていけば、絶対、小売店はどんどん伸びていきます！

まず皆さんは、商売をしたら儲けないかん、儲けないかんという考えだと思えますが、そりゃ儲けないかん、儲けないかんですよ！でも、まず店が儲けようと思うたらお客さんが来ることないでしょう！お客さんが店に来ることによって、儲けたり損したりするんですから。

まずはお客さんを来させる！お客さんを来させるためにはどうしたらいいかを、まず考えて下さい！利益を取るのではなくて、まずお客さんを来させることによって、毎日毎日お客さんに来てもらって、利益も上がっていくものなのです。

お客さんを来させるという考え方で、今後も小売店をやりたいです。私には思っています。そうすれば、小売店は今から絶対儲けていきます。また90%は仕入れが大事だと思っておりますが、仕入れをうまくし

て、いいものを安く、毎日毎日商っていくと、お客さんは絶対に買いに来ます。

一品だけいいものを安く毎日毎日売っていくことで、お客さんが周りの野菜をあれもこれもと買っていただくようになりま。また、どこの街も高齢化が進み、買い物に來られないお客様のために、今後は送迎販売が小売には大事になるかなと思っております。

スーパーや量販店が隣に來たからといって、売れなくなる訳じゃありません！小売店のネーミングから始まる様々なテクニクによってどんどん売上は伸びていきますので、小売店は組合員の皆様も頑張って商いをやっていただきたいものです。



さつまおごじよの腕自慢！  
草牟田通り会『日曜朝市』で  
街の賑わい創りに挑戦中！  
競り番号140番・北野商店  
北野なぎささん

北野修草牟田通り会会長（青果  
食品協同組合副理事長）夫人北野  
なぎささんに、『日曜朝市』を始め  
たきっかけをお聞きいたしました。

「早起きは三文の得」として  
タイヨー草牟田店を含む草牟  
田通り会が、合同イベント『日  
曜朝市』を毎月第2日曜日にス  
タート！

「商店街がどんどん衰退して  
いく中『元気な商店街でいたい  
し、いま営業中の各お店が、同  
じ場所に集まって、何か一緒に



イベント活動をしてみたい！』  
ということ、草牟田商店街に  
ある病院やお店を含めた60店舗  
に声をかけて、タイヨーさんを  
含む11店舗がスタートの合同イ  
ベントに参加してくれました！  
と嬉しそうに語るのは、八百屋  
北野商店を営む草牟田通り会北  
野会長と夫人のなぎささん。



一な二剛おどりの  
店ユ男な通わい  
商修ジ長か、姉の賑わ  
野野とのほ姉牟の賑わ  
北北夫妻の草牟の賑わ  
年の目夫ムさん草牟の賑わ  
67代さん美で、朝市に挑  
業は、野菜し、出曜朝に挑  
創家ぎア(た家族総出曜朝に挑  
創家ぎア(た家族総出曜朝に挑



「半年くらい前から『日曜朝  
市』継続開催の企画を練りなが  
ら、鹿児島市の方にも相談をし、  
市からも補助をいただくことにな  
りました」と北野会長。

また、「なかなか尻の動かな  
い私に代わってうちの家内がよ  
く動き回って草牟田通り会のメ  
ンバーを口説き『日曜朝市』の  
実現に力を入れてくれました！」  
と北野会長は破顔一笑。

応援に駆けつけた南省治青  
果食品協同組合理事長も「この  
『日曜朝市』が鹿児島その他商店  
街に広まればいい！年に1回  
くらいは組合青年部がチョコ  
バナナやバナナの叩き売りな  
どで助っ人すればもつと賑わ  
うと思うよ」と嬉しいエール。

なぎささんは「朝市なので普  
段より安くしています。またタ  
イヨーさんに、店内放送までし  
てご協力いただき、本当に感謝  
しています！」とのこと。

創業67年の北野商店一家は  
ジュニア野菜ソムリエの長男  
剛(たけし)さんほか、お婿さ  
ん、美人の姉妹など家族総出  
で、八百屋やホットコーヒー店  
などを出店。ほかの出店者は、  
お米、鯉節の「打越商店」・「宮  
原生花」・「たこ焼き君」・「鮎や  
寿百々」などの10数店舗。

草牟田通り会のウルキヤラ  
『チャップピー』の旗印のもと  
『ソントで茶イッペ』のおも  
て・な・し』で無料のお茶や甘  
酒を楽しむながら、飛騨高山の  
朝市に負けない位ほのぼのと  
した、そして町興しに繋がる元  
気な人出で賑っていました！

## ☆事務局からのお知らせ

### ①総会について

5月24日(土) 18時30分より、  
ホテルレクストン鹿児島にて、  
第44回定期通常総会を開催。総  
会終了後、懇親会を開催。

### ②売買参加者新規登録について

4月1日(火)から4月15日  
(火)まで、青果市場管理事務  
所にて、平成26年度新規売買参  
加者の承認申請が行われます。  
受付時間は、8時30分から17時  
15分まで。

### ③全青連全国大会について

6月21日(土) 13時より、全  
青連全国大会が仙台市で開催。

## ●編・集・後・記

組合だより第2号を発刊出来  
て嬉しく思います。今回は、九  
青連宮崎大会の記事に重きを置  
きました。青果店経営戦略と  
しておもしろい内容になってい  
ると思います。

草牟田通り会の挑戦も皆様の  
参考になるのではと感じます。  
第3号もさらに充実させたく、  
ご協力量、よろしくお願い致し  
ます！  
(事務長 上田彰彦)