

新宿みやざき館 KONNE通信



新 宿みやざき館KONNEの9月の営業は売上高32,759千円(前比90.0%)と前年実績には届きませんでした。現在は店頭営業の苦戦を店頭外の営業が補っている格好であり、フォローしきれない部分が前年割れとなって現れています。ここ数ヶ月の売上高は同じような傾向になっていますが、客単価には大きな変動はないものの客数を維持しきれなかったことが大きな要因となっています。

このため、各売場とも厳しい展開を強いられました。食品売場では、農産品をはじめ、飲料や菓子といったこれまで比較的順調であった分類が前年を割ってしまいました。酒類でも、芋焼酎をはじめとした焼酎分類の他に当月は果実酒までも前年を割る結果となっていました。また、軽食コーナーでも定食メニューが振るわずに終りました。

しかし、ただ現状を漫然と受け入れているわけではありません。その先鋒が先月も少し触れた酒類売場です。酒類売場では、前年実績割れの期間が長く厳しい運営を強いられています。現状では「焼酎」がお客様の嗜好から離れていているのではないか、という葛藤がありました。売場展開の工夫ということに目を向けることにしました。

まず、考えたのが当初より不变であった品揃え。次に課題としたのがメリハリのない商品展開。前者では、長いス

パンでの課題となるので、少しずつではありますが商品の入れ替え等を実施しているところです。後者では、特徴のある商材、付加価値の感じられる商材を集めアピールし、商品の展開に動きを持たせようとしています。

また、ワインフェア、ビールフェアなどの特集期間を設定することで、さらに売場としてのインパクトを持たせるようにしています。これらの成果は、今はまだ、明らかな形では現れていません。しかし、焼酎分類での個々の商材を見ると違いや成果が少し見えてきます。

このように、即効性はなくとも、地道な営業、商品展開を継続することで、この先の店頭展開に一筋の光を見ることができると考えています。

今一番大切なことは立ち止まらないということだと考えています。

なお、9月は、店頭外営業として恒例となりました伊勢丹の支店催事、



また口蹄疫復興支援として東芝本社での物産販売、フコク生命全国支店での物産販売を行いました。

テンクウマルシェ開催!!

10月19日(火)、大阪市梅田において「テンクウマルシェ/九州逸品フェア(近畿圏商談会)」が中小企業基盤整備機構近畿支部の主催により開催されました。九州各県から45社の参加があり、本県からは12の企業が近畿圏のバイヤー(来場バイヤー数約230名)にアピールする機会を持つことが出来ました。

出展者からは、「サンプルを送って欲しいというオーダーを多数受けた」「次の展開を確実なものとしたい」等の声がありました。

なお、今回フェアの主催者からの復興支援として、他県よりも多くの参加枠をいただき、また会場内のブースも入口付近のバイヤーの目を引く配置にしていただく等、温かい御支援がありました。本当に感謝いたします。



(企画課 鬼束)



ひむか市場 みやざき味くらべ



センター主催の「第13回ひむか市場みやざき味くらべ」を10月8日(金)から10月20日(水)までの12日間、宮崎空港のオアシス広場で開催しました。会期は、第1弾、第2弾と分かれており、センターの会員企業延46社が出展しました。

第1弾中日では、宮崎市内で大規模な野外コンサートが催されるとともに、第2弾では、シーガイアで全国商工会婦人部会議があるなど、イベントに恵まれましたが、全体では、空港ご利用のお客様は少なく感じられました。

また、お客様の年齢層によって、売れ筋商品に片寄りが見られました。このため、売上の的には、前年対比89.9%と前年に及びませんでした。今後、センターとしても会員企業と協力して新たな企画や新商品の提案などをを行い、集客を図っていきたいと思います。

(営業課 日高真理子)



最初に、今年二~三月にミニ・アンテナショッピングモール(ジャスコ福岡東店)で、みやざき特産品販売展を開いたイオンモール筑紫野で、みやざきの特産品販売コーナーを十月七日から約一ヶ月間設置しています。さらには、十月二十九日から十一月一日の四日間はイオンモール香椎浜店で、みやざきの特産品販売展を開催いたしました。

さらに、十月二十九日から十一月一日の四日間はイオンモール香椎浜店で、みやざきの特産品販売展を開催いたしました。

また、ワインフェア、ビールフェアなどの特集期間を設定することで、さらに売場としてのインパクトを持たせるようにしています。これらの成果は、今はまだ、明らかな形では現れていません。しかし、焼酎分類での個々の商材を見ると違いや成果が少し見えてきます。

このように、即効性はなくとも、地道な営業、商品展開を継続することで、この先の店頭展開に一筋の光を見るかもしれません。しかし、焼酎分類での個々の商材を見ると違いや成果が少し見えてきます。

今一番大切なことは立ち止まらないということだと考えています。

なお、9月は、店頭外営業として恒例となりました伊勢丹の支店催事、



また口蹄疫復興支援として東芝本社での物産販売、フコク生命全国支店での物産販売を行いました。

しかし、ただ現状を漫然と受け入れているわけではありません。その先鋒が先月も少し触れた酒類売場です。酒類売場では、前年実績割れの期間が長く厳しい運営を強いられています。現状では「焼酎」がお客様の嗜好から離れていているのではないか、という葛藤がありました。売場展開の工夫ということに目を向けることにしました。

しかし、ただ現状を漫然と受け入れているわけではありません。その先鋒が先月も少し触れた酒類売場です。酒類売場では、前年実績割れの期間が長く厳しい運営を強いられています。現状では「焼酎」がお客様の嗜好から離れていているのではないか、という葛藤がありました。売場展開の工夫ということに目を向けることにしました。

しかし、ただ現状を漫然と受け入れているわけではありません。その先鋒が先月も少し触れた酒類売場です。酒類売場では、前年実績割れの期間が長く厳しい運営を強いられています。現状では「焼酎」がお客様の嗜好から離れていているのではないか、という葛藤がありました。売場展開の工夫ということに目を向けることにしました。

しかし、ただ現状を漫然と受け入れているわけではありません。その先鋒が先月も少し触れた酒類売場です。酒類売場では、前年実績割れの期間が長く厳しい運営を強いられています。現状では「焼酎」がお客様の嗜好から離れていないのではないか、という葛藤がありました。売場展開の工夫ということに目を向けることにしました。

しかし、ただ現状を漫然と受け入れているわけではありません。その先鋒が先月も少し触れた酒類売場です。酒類売場では、前年実績割れの期間が長く厳しい運営を強いられています。現状では「焼酎」がお客様の嗜好から離れていないのではないか、という葛藤がありました。売場展開の工夫ということに目を向けることにしました。