

JAグリーンかながわが視察受け入れ ～JA資材店舗担当者ら40人が店舗研修～

全農本所 肥料農薬部主催「資材店舗店長養成講習会」に参加する、全国のJA資材店舗店長や担当者ら40人が、6月12日、神奈川県本部の生産資材店舗「JAグリーンかながわ」に視察に訪れた。

同講習会は、JA資材店舗・JAグリーンの店長として必要な供給促進対策や経営管理手法の習得と、店長の役割や、自店舗の課題認識と改善策を整理し、講習会終了後に実践につなげる事を目指す。組合員・利用者を「出迎える体制」づくりの事例として、三日間の日程の最終日に「JAグリーンかながわ」で店舗研修が行われた。

まず、JAグリーンかながわの福本店長が、店舗概要について説明した。JAグリーンかながわは、予約購買を柱とするJA生産資材事業を補完し、組合員の利便性を向上するため、平成18年2月に設立以降、『必要な時に、必要な物が、必要な量だけ購入できる』というコンセプトで、当用需要に対応する窓口としての役割を果たしている。国道線沿いに立ち並ぶホームセンターや量販店など競合店との差別化のため、「営農相談員」を常駐させ、生産資材の使用法など幅広い相談に応じている。また、ダイレクトメールやポイントカードの導入、クレジット決済対応など利便性を向上させた事で、リピーター確保や客単価アップなどの効果が上がっている。

研修参加者は、顧客管理や、売場づくり、営農相談コーナーの運営などについて、福本店長へ熱心に質問していた。また、顔写真つきの「スタッフ紹介」など、販促POPやディスプレイを資料用に撮影する姿も見られた。JAグリーンかながわでは花苗の販売にも力を入れており、「自らの店舗でも花苗を取り扱いたい、管理が心配」という質問には、「冬場は霜を防ぐため屋内管理し、荒天時には店舗内にしまうなどこまめに管理している。職員・店員の協力があれば出来る」と花苗を豊富に取り揃える店舗らしいエールを送った。参加者の一人は、「店内が明るく商品が見やすいと感じた。陳列棚にも資材の使用法などがわかりやすく表示されていた。自分の店舗にも取り入れたい」と語った。



全国から約40名のJA資材店舗担当者らが
JAグリーンかながわに視察に訪れた



売場の表示POPや商品説明などを撮影する姿も