

和歌山県紀の川市「JA 紀の里 めっけもん広場」の営業改善へのアドバイス

大阪府推薦都市農村交流アドバイザー（分野：商品開発）
楠本秀利（販路コーディネータ事務所 Vam office 代表）

実施日付：2022年12月8日

■ 1. アドバイスの目的

「また来ようと思う店づくり」をテーマに、JA 紀の里 めっけもん広場のスタッフと共に、ブレンライティング（BW）の635法を用いた内部ミーティングを実施しました。本アドバイジングの目的は、スタッフ間のコミュニケーションを促進し、店の改善点を見つけ出すことです。



■ 2. アドバイジング手法

○ブレンライティング（BW）の635法

○6人のメンバーが3つのアイデアを5分ごとに書き出し、他のメンバーのアイデアを元に発展させました。このプロセスを通じて、短時間で多くのアイデアを生成しました。

■ 3. 参加者と背景

○参加者：店長から管理職、生鮮品入荷担当、出荷担当、レジ要員、駐車場スタッフ、総務担当など、ほとんどの部署から約60名が参加しました。

○依頼内容：当初の依頼は、めっけもん広場を含めたJA 紀の里直売所二か所の売り場改善策でしたが、初回の現場での面談で、一日での改善課題ではないと判断し、内部環境の意識改善策としての上記のテーマ設定を行いました。

○事前視察：当日までに、アドバイスに必要な比較検証先店舗として、規模が大きい九州福岡にあるJA糸島産直市場「伊都菜彩」を事前に視察しました。

■ 4. ミーティングの感想

○スタッフから以下のような感想が寄せられました。

1. これまで話もしなかったスタッフとアイデアを出し合えた。
2. 職位に関係なく、忌憚のない意見が交換できた。
3. 店の改善に関われた。
4. 他のスタッフの苦勞が分かった。
5. お客様の目線で考えるきっかけになった。

■ 5. 発表された改善案

○以下の改善案が発表されました。

1. お客様にお声がけを頻繁にする。
2. 駐車場では、お待たせしないように空きスペースをいち早く確認する。
3. 入荷したのものには、POP をちゃんと付ける。
4. 鮮度が必要なものは、これまで以上に目視を頻繁にする。
5. 組合員さんの入荷時から陳列までの誘導をうまく行うことで、お客様の期待しているものを早く並べる。

■ 6. 今回のアイデアが反映された点

○今回のミーティングで出されたアイデアは、「めっけもん広場」のさらなる魅力向上に役立つと考えられます。特に以下の点で効果が期待されます。

⇒客サービスの向上：お客様へのお声がけや駐車場での対応強化により、来店客の満足度が向上するでしょう。

⇒商品管理の改善：入荷商品の POP 表示や鮮度管理の徹底により、販売促進と品質維持が図られます。

⇒スタッフ間の協力強化：ミーティングを通じて得られたチームの連携が、店舗運営全体の効率化とサービス向上に寄与します。

■ 7. 最近のトピックス

○「めっけもん広場」は、オープンから 1700 万人の来店客数を達成し、記念のセレモニーが行われました。ここまでの成果は、「めっけもん広場」が地域で採れる旬の果物や新鮮な農産物を提供する努力の賜物です。

■ 8. 和歌山県下での役割

○「めっけもん広場」は、和歌山県下における重要な産直市場として、地域の農産物の魅力を広く伝える役割を果たしています。県内外からの多くの訪問者により、地元経済に大きく貢献しています。これにより、地域の農業振興や観光誘致にも寄与しています。

■ 9. まとめと今後の展開

今回のミーティングを通じて、スタッフ間のコミュニケーションが活性化し、具体的な改善案が多数出されました。今後は、これらの改善案を実際に行い、さらなる店舗の魅力向上を図ります。また、定期的な内部ミーティングを通じて、常にお客様の視点に立ったサービス向上を目指していかれることを願っています。

以上