

## 「売上」と「利益」を伸ばす方法とは？ 農事組合法人 た・から ～た・から農産物直売所で「販売促進勉強会」を開催～ (た・から農産物直売所)

中央市でた・から農産物直売所を運営する農事組合法人 た・から（望月一三理事長 組合員 108 名）では、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、組合員が栽培する野菜などの販売促進を目的として「た・から販売促進勉強会」を開催した。

た・からでは、これまでも経営改善を目的に上條先生の勉強会を開催し、売上の構成要素である「客数」「買上個数」「商品平均単価」の3つに着目することで経営改善に向けた具体的な対策を見出すことができることを学んだ。今回は、その勉強会のステップアップ版として3つの要素を伸ばすためにはどのような取り組みが必要かを学ぶこととした。



講師を務めた上條氏

勉強会では「客数」「買上個数」「商品平均単価」を伸ばす方策や、それぞれの要素を伸ばす取り組みを行ったときの利益（売上一仕入一販管費）についても着目。これら

をシミュレーションしたところ「買上個数を伸ばす以外、利益は減少する」という結論に至り、今後は売上の中でも特に「買上個数を伸ばす」方策が必要であるということが分かった。

また、そのためには「品切れをなくす」「取扱品種（関連商品）を増やす」「店舗のレイアウトを変える」などの方策が挙げられ、た・からでの今後の改善点を明確にすることができた。最後の質疑応答では、参加した組合員と講師との間で活発な意見交換が行われた。

望月理事長は、「今回は売上や利益を伸ばすための具体的な方策について勉強することができた。意見交換でも参加した多くの組合員から発言があり、この勉強会への関心の高さを伺うこともできた。今後は勉強会で学んだことを実践し、ぜひとも組合員の売上アップに繋げてもらいたい」と今後の期待を述べた。



熱心に勉強をする組合員



担当：仲澤