



QRコードから
体験版を受講
することができます



スーパーマーケット 部門知識コース 日配編

日配部門に必要な基礎知識を幅広く学んで頂き、新人から若手社員を現場の即戦力として育成することがねらいです。売場の特徴から取扱商品、商品管理や発注、またクリンリネスなど、商品数が多く回転率も高い日配部門ならではのポイントを押さえて学習していきます。

受講料：1人 5,500円(税込)
受講期間：4か月 (収録時間50分程度、WEBテスト20~30間)

動画を見ながら学習します

1. 日配部門とは

POINT2 売上高構成比が2番目に高く、相乗積（店舗に対する利益の貢献）も大きい

商品カテゴリー別目標とする利益率
～2022年 スーパーマーケット年次統計調査より

	売上高 構成比	利益率	相乗積
青果	16.2%	23.0%	3.7%
水産	11.4%	28.2%	3.2%
畜産	14.2%	28.2%	4.0%
惣菜	10.2%	37.4%	3.8%
日配	17.8%	22.4%	4.0%
グロサリー	25.0%	19.2%	4.8%
非食品	5.2%	20.9%	1.1%

売上高構成比×利益率



2つめのポイントです。

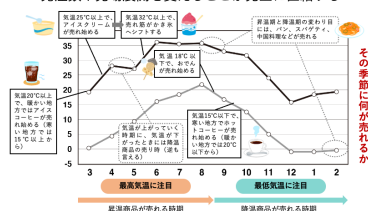
売上高構成比がグロサリーに次いで2番目に高く、相乗積（店舗に対する利益の貢献）も2番目に大きい部門です。

まず、ポイント1でお伝えしたように日配の売上高構成比は17.8%です。そして、「2022年 スーパーマーケット年次統計調査」によると、利益率は、22.4%です。

売上高構成比×利益率、つまり相乗積は4.0%と高く、店舗への利益貢献が大きい部門だと分かります。

2. 取扱商品の特徴

1. 季節・気温により販売数が変化
発注数や売場展開を変えることが売上に直結する



まず、1つめの特徴として、この図を見てみましょう。これは気温と売れ筋の変化を表したものです。

これを見ても分かるように、日配の商品は季節・気温により、販売数が大きく変化します。そのため、季節や、その季節中の気温の変化に対応した展開が重要で、その季節に何が売れるか把握すること、そして日々の気温・天気を気にしながら、それに合わせて発注や売場展開を変えることが重要です。それが売上に直結します。

4. 商品知識 ②洋日配

牛乳

特徴

- ・無脂乳脂肪分8.0%以上、乳脂肪分3.0%以上の成分を含有するもの
- ・使用できる原料は「生乳」のみで、水や他の原料を混ぜてはいけない

最初に、牛乳を見ていきましょう。

牛乳の食感をイメージして分かるように、牛乳、パン、卵などは日本人の食生活に欠かせない重要な食品であり、消費金額も高いです。お客様は牛乳の必須品の一つなので、欠点を起こさないよう発注と補給にはより注意が必要です。

無脂乳脂肪分8.0%以上、乳脂肪分3.0%以上の成分を含有するものを牛乳とします。使用できる原料は生乳のみで、水や他の原料を混ぜてはなりません。



5. 商品知識 ③チーズ・パン

パン

商品分類

- ・ホールセール
…少し保存がきく
- ・インスタントアベーカー
…すぐ食べられる、箱詰まで
- …用途によってお客様の選択が異なる



次にパンを見ていきましょう。少し保存が利くホールセールのパンと、すぐ食べられる箱詰までのインスタントアベーカーのパンがあり、お客様はその必要に応じて使い分けています。

ホールセールのパンは、日持ちが比較的長く、時間が経っても味が変わらないのが特徴です。箱詰はクオリティを維持する商品も多いですが、箱詰めもすぐで食べてもらいます。有名ブランドパンは、ホテルやレストラン、パン専門店などのパン職人がつくり、味は良いですが、その分比較的高単価です。

ホールセール 日持ちが比較的長く、時間が経っても味が変わらない価格も手ごろで、安心して食べられる

有名ブランドパン ホテルやレストラン、パン専門店などのパン職人がつくる味は良いが、比較的高単価

インスタント(冷凍生地)パン 食べたてはおいしいが、時間が経つにつれて味が落ちる

6. 重要な3つのオペレーション

①発注

売場での仕事

商品整理と陳列量の把握

発注前に必ず商品整理を行い、陳列量の把握をする

ケース最下段の商品が奥に残っていたり、商品の裏側に他の商品が隠れていたりすることが多々あるため、注意する



では続いて、発注の精度をあげるために、売場でやるべきポイントです。

売場では、手直し、前進立体陳列などの商品整理と、陳列量の把握が大切です。

ケース最下段の商品が奥に残っていたり、商品の裏側に他の商品が隠れていたりすることが多々ありますので、注意が必要です。

発注前に必ず商品整理を行いましょう。

※画像はコンテンツの一部です

各セクションの後に確認テストがあります

全てのセクションの学習後、修了テストを受講します

1. 日配部門とは

日配部門が店舗の中でどのような位置づけにあるのか、4つのポイントを確認しましょう。

2. 取扱商品の特徴

日配売場で取り扱う主な商品の特徴について見ていきましょう。

3. 商品知識 ①和日配

日配売場で取り扱う和日配の商品の知識を学んでいきましょう。

4. 商品知識 ②洋日配

日配売場で取り扱う洋日配の商品の知識を学んでいきましょう。

5. 商品知識 ③チーズ・パン

チーズやパンの商品知識を学んでいきましょう。

6. 重要な3つのオペレーション

日配部門で重要なオペレーションを3つ確認していきましょう。

7. 陳列のポイント

実際に商品を陳列する際のポイントと効果を確認しましょう。

8. 売場レイアウトの意味

店舗全体の売場レイアウトには戦略的な意味があります。確認していきましょう。

修了テスト

※各セクションの後に確認テストがあります。

コース概要

受講料	1人につき5,500円（税込）	受講期間	4か月（収録時間50分程度、WEBテスト20～30問）
受講方法	ASP版提供	学習対象者	新入社員向け（入社して半年から1年ほど）

動作環境

【パソコン】

OS：Windows 10 / 11、macOS 10.15以降
ブラウザ：Windows [Microsoft Edge, Firefox, Chrome]、Mac [Safari]
※Windows 8.1以下およびInternet Explorerは、動作保証外となります。
※シンクライアントなど仮想デスクトップ環境は、動作保証対象外となります。

【タブレット、スマートフォン】

OS：iOS 14以降、iPadOS 14以降、Android 9以降
ブラウザ：iOS/iPadOS [Safari]、Android [Chrome]

【通信環境】（パソコン、タブレット、スマートフォン共通）

2Mbps以上（4Mbps以上推奨）
※2Mbpsを下回る通信環境では再生できない場合があります。

内容・お申込みに関するお問い合わせ先

TEL：03-3565-3729

【受付時間】9：00～17：00（土日祝祭日を除く）

株式会社日本コンサルタントグループ メディアセンター

〒161-0033 東京都新宿区下落合三丁目16-14

FAX：03-3565-0961

MAIL：bel_sales@niccon.co.jp WEB：https://www.niccon.co.jp/elg/



お申し込み
ページはこちら！



弊社では、経営コンサルタント業務における商品、関連するアフターサービス、新商品・サービスに関する情報をお知らせする目的で、個人情報を保有しております。いただいた個人情報は、お問い合わせ内容に関するお答え、必要に応じた資料送付などに利用いたします。また今後、前述の目的にも利用いたします。

個人情報の取り扱いに関するお問い合わせ先 営業本部：03-5996-7541

本資料の記載内容 2024年4月現在