

Report**「原材料から製品まで****徹底した品質への自信を持つ商品」の提供を！**

株式会社ボンラパス
販促・広報課 兼 商品部 課長

白石 浩一氏

九州最大の都市・福岡市では、2011年春、九州新幹線鹿児島ルートの全線開業に合わせてオープンする新博多駅ビルを中心とした博多駅地区と、現在の繁華街である天神地区との流通戦争が大きな話題となっている。その激戦区福岡市で、郊外の住宅地を中心に高級スーパー「食品館ボンラパス」を4店舗展開し、今年7月鹿児島フェアを初めて開催した(株)ボンラパスの商品部課長の白石浩一氏に、最近の消費者の動向、特産品開発の方向性などについて話を伺った。

商品選定にはバイヤーが直接出向き、地元で人気の商品を掘り起こして「地域フェア」を開催してきました。

バイヤーは、現地に出向き直に生産者と交流することいろいろな情報が収集でき、思い入れができる。それをお客様にストレートに伝えることができ、お客様にも喜んでいただける。そういうよい循環ができ、今では月1回のペースで開催しています。そこで今回は、「篤姫」放送やねんりんピック開催など、今、全国で一番話題の多い鹿児島にスポットをあてることになりました。

また、鹿児島には黒豚、黒牛、魚、さつまあげ、焼酎など人気商品が多いことがきっかけになりました。

黒酢、焼酎、お菓子のメーカーを訪問させていただき、その様子を売り場にも掲示して販売した効果もあって、お客様の反応も非常によく、フェアは大成功でした。特に、さつまあげ、の昔懐かしいお菓子などが非常に売れ行きが良かつたのです。いくつかの商品については、引き続き販売しています。

鹿児島は南北に長い県で季節ごとの産物が豊富にあるので、今後は、開催時期を変更して、いろいろな商品を掘り起こし、紹介していくないと考えています。たとえば、島根県フェアではお店で「そば打ち」体験教室を開いています。ベントも実施していますが、そういう地域性のあるイベントも取り入れて開催しています。

一鹿児島フェアを開催されたきっかけは？

商品選定にはバイヤーが直接出向き、地元で人気の商品を掘り起こして「地域フェア」を開催してきました。特に、さつまあげ、の昔懐かしいお菓子などが非常に売れ行きが良かつたのですが、最近は、信頼商品への影響はなかつたため、むしろ追い風だつたのですが、最近は、信頼商品への影響はなかつたのです。そのため、むしろ追い風だつたのです。いくつかの商品については、引き続き販売しています。

お客様からいただいたアンケートには、食に対する不安を訴える声が非常に多く、「間違いのないものを頼む」という意見が増えてます。品質を売りしている店ですので、さらにお客様の期待が高まっていると受けとめています。その期待に応えるために、やはり、我々の眼で商品をしっかりと見定めることが大事です。お店が日頃から取

一フェアについてのお客様の反応は？

商品選定にはバイヤーが直接出向き、地元で人気の商品を掘り起こして「地域フェア」を開催してきました。特に、さつまあげ、の昔懐かしいお菓子などが非常に売れ行きが良かつたのですが、最近は、信頼商品への影響はなかつたのです。いくつかの商品については、引き続き販売しています。

一食に関する事件・事故が頻発しておりますが、その影響は？

商品選定にはバイヤーが直接出向き、地元で人気の商品を掘り起こして「地域フェア」を開催してきました。特に、さつまあげ、の昔懐かしいお菓子などが非常に売れ行きが良かつたのですが、最近は、信頼商品への影響はなかつたのです。いくつかの商品については、引き続き販売しています。

商品選定にはバイヤーが直接出向き、地元で人気の商品を掘り起こして「地域フェア」を開催してきました。特に、さつまあげ、の昔懐かしいお菓子などが非常に売れ行きが良かつたのですが、最近は、信頼商品への影響はなかつたのです。いくつかの商品については、引き続き販売しています。

特産品協会だより



ポンラパスの売場



引先としつかり情報交換して、集めた情報をお客様にいかに発信していくかが重要なと考えています。

また、コンプライアンス(法令遵守)、表示、クリンネス(衛生管理)などについても従来以上に注意を払うように徹底しています。

相次ぐ値上げでお客様の買い控えが起きていますが、こういう時こそ、企画が大事だと思います。売り場の配置や販促の方法など、いろいろな仕掛けをして、安心して、商品をお買い上げいただくよう努力しています。

これらの考え方の基本にあるのはグループの経営理念です。当社はハ

ローデイグループの一員として企業活動を行つていますが、グループが目指す経営理念のまず、一番目に「より多くのお客様に感謝する会社」を目指しています。お客様に感謝する気持ちが具体的な行動に結びつき、そして感謝の気持ちがお客様にも伝わることで、お客様の満足に結びつくと考えています。

ハローデイグループの 経営理念	
一、より多くのお客様に感謝する会社	一、より多くのよりよき人材を育成する会社
一、よりすぐれた経営を誇りうる会社	一、よりすぐれた待遇を実現する会社
一、よりよく地域社会に貢献する会社	

一これからどういった商品作りが求められると考えますか?

北海道に行つた際に、原料を有機栽培で自分で作り、それを製品に仕上げているメーカーがあります。ただ、地域性などもあり、一から十まではそうできなかかもしれません。原材料から製品まで徹底した品質への自信を持てる商品を作るということが必要だと思われます。

鹿児島の商品を販売して感じたことの一つに量目が多いことがありました。当社のお客様の一世人あたりの人数は平均2人ですでの、いいものがちょっと入っている商品をお買い求めになられます。「おいしい」ものは、少し足りないと感じさせるものでないので、量目については改良の余地があるのではないかと感じました。

承知のとおり、九州では最大の消費地であり、情報交換する大事な拠点です。九州新幹線の全線開業に向け、さまざまな取り組みをされていると伺っていますが、福岡をさらに強く意識して取り組みを強化されたらしいのです。そのため、県内のいろいろな商品をご紹介する場として当社の売り場をご活用いただければありがたいです。当社も、バイヤーを出向かせ鹿児島の商品の掘り起こしに努め、商品とともに地域の文化や観光資源なども伝える、鹿児島をもつと身近にお客様に感じていただけるフェアを開催していきたいと考えております。

質の高い農林水産物に恵まれている鹿児島ですので、持ち前の素直さと熱意でさらに質の高い鹿児島らしい加工品など魅力あふれる商品を期待しています。