



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 青果編

青果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、陳列手法や演出の仕方、利益を出すための計数の考え方、一日の業務の流れなど、網羅的にポイントを押さえて学習することができます。

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問）

## 動画を見ながら学習します

### 1. 青果売場とは

**POINT5** 商品の仕入・加工・鮮度蘇生、売価設定までを行なう

安全安心への取り組み



それらの過程を経て、お客様への販売の準備が整います。品出しの際には、基本は不要部分をカットした状態で売場に積み込み、加工品やパック品は陳列販売を行います。

袋に商品を入れてグラム売りを行うこともあります。長ネギやニラなどに代表される東ねぎでは、邊縫のテープで巻いたりして売場に積み込んでいます。

その際、商品のいらないところや汚れをしっかり取るなど検品しつつ進めます。葉物などは蘇生庫に入れて鮮度感が増してから品出しをします。

タイムサービスやまとめ売りなど、商品の鮮度を慎重に確認しながら、劣化してしまう前に先切る工夫が必要です。

### 5. 青果売場の陳列と演出

#### 野菜や果物の色彩の心理的效果

色	効果	当てはまる食材
赤	元氣づける、活気、低血圧、貧血ぎみの方に効果がある	赤ビーマン、トマト、ピーツ
オレンジ	食欲増進、ポジティブ、楽しい気分、甲状腺機能・肺機能を促進する	かぼちゃ、人参、みかん、マンゴー
黄	リラックス、やる気向上、消化系、心臓、肝臓の働きを活発にする	とうもろこし、パイナップル、バナナ、レモン
緑	新鮮な気持ち、癒しや落ちつき、疲労回復、肝臓の機能改善に効果がある	アボカド、にら、ピーマン、ほうれん草、モロヘイヤ
紫	イライラ解消や精神安定に効果がある	さつまいも、なす、ブルーベリー
白	心を綺麗にする、健康的なイメージ見すぎると眼の健康にはあまり良くない	カリフラワー、もやし

野菜や果物の色彩について、それぞれの心理的效果と当てはまる食材を見ていきます。

赤は、元氣づけたり、活気、低血圧、貧血ぎみの方に効果があります。赤ビーマン、トマト、ピーツといった食材があります。

オレンジは、食欲を増進させ、ポジティブに楽しい気分にしてくれます。甲状腺・肺の機能を促進するといわれます。かぼちゃ、人参、みかん、マンゴーなどの食材があります。

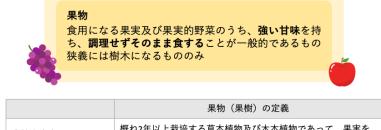
黄は、気持ちをリラックスさせると共に、やる気を向上させます。消化器系、心臓、肝臓の働きを活発にするといわれます。とうもろこし、パイナップル、バナナ、レモンなどの食材があります。

### 2. 青果の分類と種類

#### 果物の定義

果物 = 食用になる果実

果実全般



果物 食用になる果実及び果実的野菜のうち、強い甘味を持つ、調理せずそのまま食べられるもの。狹義には樹木になるもののみ。

次に果物の定義です。果物も野菜も同じ種類の植物ですが、分けは嬉しいとされています。

日本では、食用になる果実及び果実的野菜のうち、強い甘味を持つ、調理せずそのまま食べられるものを「果物」と呼び分けています。狭義には樹木になるのみ。

農林水産省は、「果樹」とび「ね2年以上栽培する草本植物及び木本植物であって、果実を食用とするもの」として定義しています。

### 3. 売場の差別化

#### 青果の特徴を陳列に活かす

①商品の特性を活かした配置・販売方法を考える



次に、青果の特徴を陳列に活かすための3つのポイントを確認しましょう。

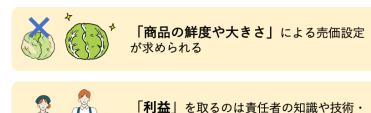
1つ目、商品の特性を活かし、配置や販売方法を考えましょう。

青果には、根菜や茎葉類、葉菜など、大きさや種類の段階があります。青果を販売する場合、種類に沿って分ける、重いのや土の上で育つものを下に、軽いのや水の上で育つものを上に置くなど、売場の演出を行なうことで、工夫することが大切です。

2つ目、パック・袋、容器など、販売用の容器が、買いたい個数に出すため、「2束」や「よりどり」といったように袋詰めで販売する方法もあります。POPもしっかりと取り付けです。

### 6. 部門の計数

#### 売価設定の考え方



「商品の鮮度や大きさ」による売価設定が求められる

「利益」を取るのは責任者の知識や技術、経験が生かされる

青果部門では、商品の割度や大きさによる売価設定が求められます。

品質向上を常に目指しながら、商品の見栄えや味などもチェックします。

そして商品を高く高く売る、販売実績を伸ばすのが販売責任者の大きな仕事です。

「利益」を取るのは責任者の知識や技術、経験が生かされます。

いつこの声で商品に付けるか、商品のセカンド部の技術教育はどう進めるかなど。

売価には様々な課題要素が含まれていることを理解しましょう。

※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. 青果売場とは

青果売場が店舗の中でどのような位置づけにあるのか、5つのポイントを確認しましょう。

### 2. 青果の分類と種類

野菜や果物の売場での分類や種類を確認していきましょう。

### 3. 売場の差別化

2章で学んだ青果売場の商品をお客様に購入していただくための施策を理解しましょう。

### 4. 陳列と演出の基本

売場を作る際の陳列と演出の基本的な考え方や手法を学習しましょう。

### 5. 青果売場の陳列と演出

青果売場ならではの色を活かした陳列と演出について説明します。また売場で使用する主な什器についても学んでいきます。

### 6. 部門の計数

売価設定の考え方や利益を追求するための指標を確認しましょう。

### 7. 1日の業務の流れ

1日の時間の流れに沿った具体的な作業を理解しましょう。

### 8. 専門用語解説

青果部門でよく使われる専門用語を確認しましょう。

### 9. 主な使用器材

青果部門で使用する機材について理解しましょう。

## 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