

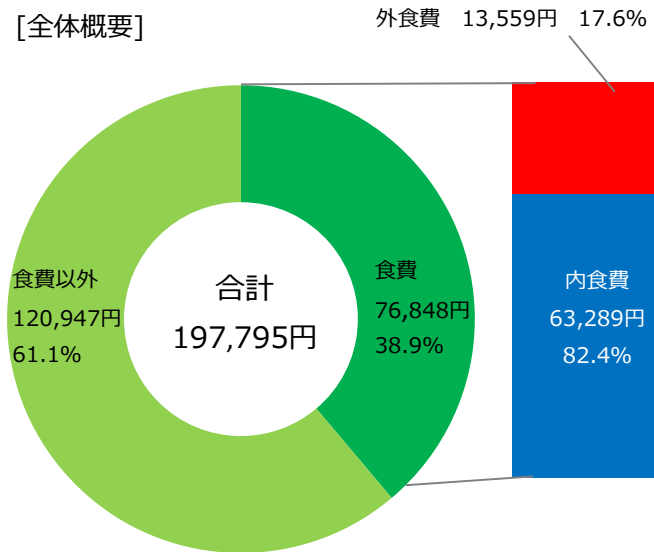
➤ Food Market

MASTER PLAN

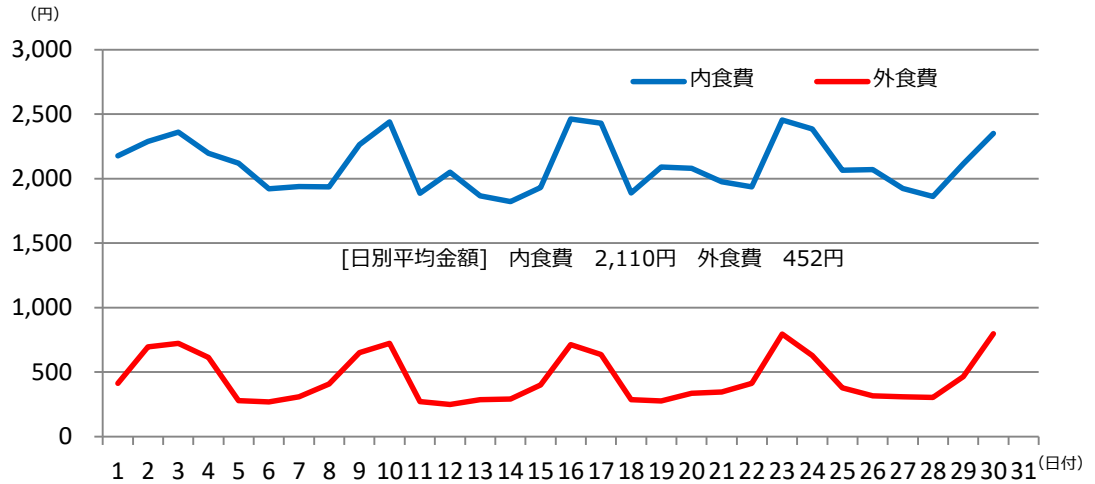
2020
November



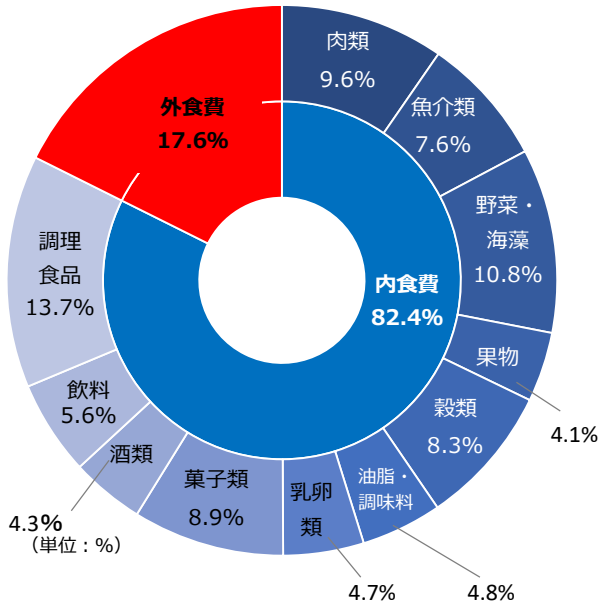
[全体概要]



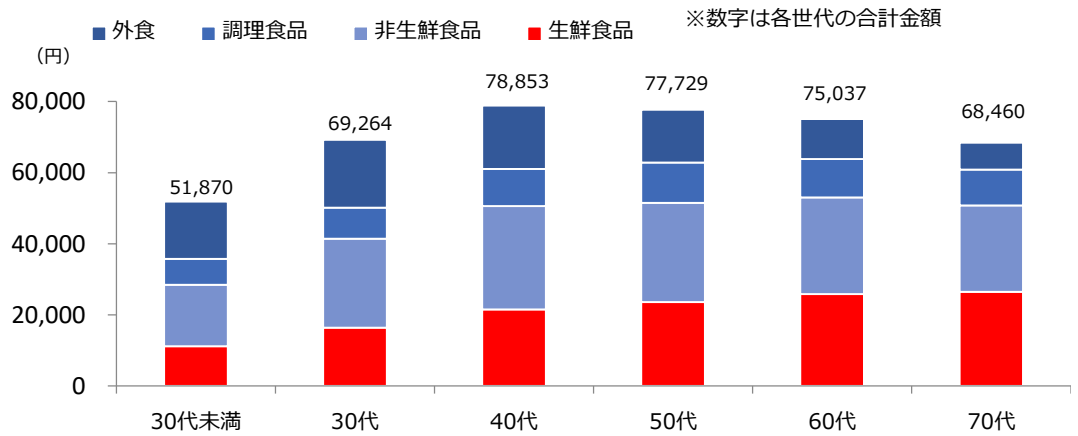
[内食費と外食費の比較]



[食料費の部門別構成比]



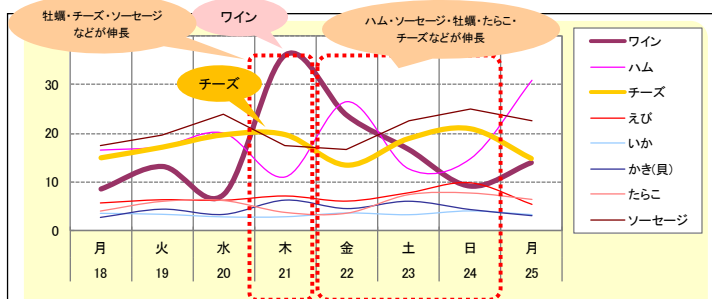
[世代別食料費構成]



- ・生鮮食品 — 肉類、魚介類、野菜・海藻、果物
- ・非生鮮食品 — 穀類、乳卵類、油脂・調味料、菓子類、飲料、酒類
- ・調理食品 — 惣菜

※総務省家計消費支出参照

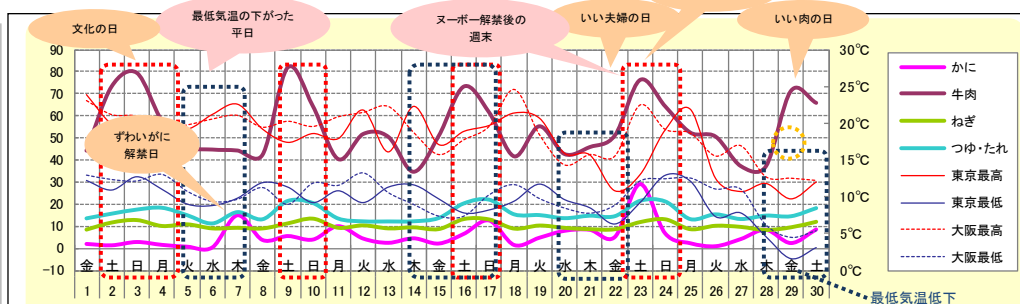
ボジョレーヌーボーをどう楽しむかが大事



「ボジョレーヌーボーの楽しみ方の提案が一番のポイント」

ボジョレーヌーボーは一般的にマセラシオン・カルボニック(※炭酸ガス浸漬法)で作られるため、酸味が少なく、フルーティ。だから洋風料理から和食や中華までいろんな料理に合います。この時期に美味しいもの(食材・料理)と組み合わせてのプロモーションが非常に有効。ワインの新酒には、11月第3週の木曜日解禁のボジョレー・ヌーボーだけでなく、それに先駆けて解禁される10月30日イタリアのヴィーノ・ノヴェッロ、11月1日のドイツのデア・ノイエ、11月3日の山梨ヌーヴァー、11月11日のオーストリアのホイリゲがあります。最近では国産ワインではなく、日本ワイン(日本産ブドウを使って日本国内で製造)に注目が集まっていますので山梨ヌーボーが伸張する可能性も高いようです。

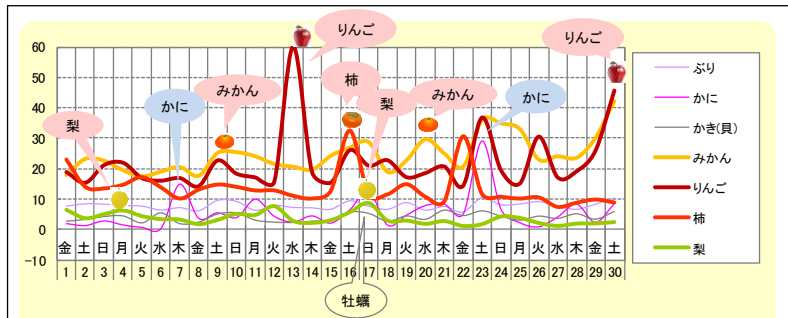
11月の「鍋」動向/気温×歳時記×旬の関係



「昨年の11月の鍋の売り込みチャンスはどうだったのか。今年の販売計画にどう活かせるのか。」

昨年11月は中旬から徐々に最低気温の低下がみられ、月末の平日に大きく気温が低下し鍋日和となりました。11月の鍋売り込みチャンスは①祝祭日がある②気温が低下する③日本海のずわいがにが解禁されたり牡蠣が出回る④白菜をはじめ鍋野菜が安く出回る⑤いい夫婦の日&勤労感謝の日⑥七五三でごちそう鍋⑦ボジョレーヌーボー解禁での洋風鍋⑧いい肉の日で和牛のすき焼きなどプロモーションポイントがいくつもあります。いよいよ気温も下がって鍋のシーズンがスタート。鍋料理の多くは和食の一形態ですので近年の和食ブームにかこつけて23日の勤労感謝の日の翌日の記念日「和食」の日で「和の伝統的な鍋」を売り込むなどの仕掛けを考えて見るのも方法です。また記念日の「いい肉の日」には平日であってもはっきりと牛肉消費の伸張が見られます。鍋提案の根拠付けに活用しましょう。

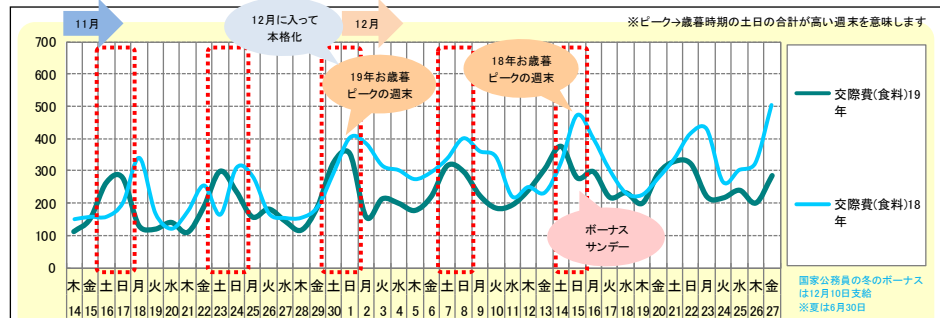
11月の旬品目の消費動向は？



「11月の晩秋の旬商材の消費はピークが短期で、急伸します。」

11月の旬の果物には晩秋の一時期に短期間に出回る物(品種で言えば富有柿、梨=ラフランスなど)が多く、消費が急伸します。また秋から冬に向けて長期間出回る果物(りんごや温州みかん)は中生種から晩生種と変わっていきますので、品種の変化にこだわって売り込んでいくのがベストなようです。旬の鮮魚類は食卓動向(鍋料理など)や料理メニュー(ぶり大根など旬の食材との取り合わせ)での売り込みが重要だと思われます。

昨年のお歳暮ギフト需要(贈答用食料費)はどうだったの？



「2019年はお歳暮ギフトピークが12月初の週末でした」

お歳暮購入のピークは12月になってからのボーナスサンデーと言われていました。お歳暮ギフト消費は、2週目の週末や3週目の週末にピークが来ています。(ボーナスサンデー=公務員のボーナス支給日は法律や条令で制定されており12/10の場合が多いようです。) お歳暮を贈る相手は「親戚」が37.1%、「自分の親」が28.4%、「配偶者の親」が26.3%、「友人・知人」が26.3%、その次が「仕事関係者」で23.4%となっており、儀礼廃止などとして、企業間などでも「お歳暮離れ」が指摘されています。(株式会社くらげ「接待の手土産」、2019年の「お歳暮」の傾向について、アンケート調査) *グラフは日付合わせ/曜日は2019年の曜日を表示しています。