

特集コンビニ、スーパーマーケット化の可能性

～内食需要を取り込め～

カテゴリー研究 惣菜

城取フードサービス研究所

城取 博幸

- ① 客層拡大など、現在のコンビニの好調さの要因となった、PBであるセブンプレミアムなどの惣菜の全体的な評価

主婦層、高齢者に支持されつつあるコンビニの和惣菜

東日本大震災以来、コンビニをあまり利用していなかった、主婦や高齢者が利用するようになった。そこで、コンビニの便利さや、今まで買うことのなかった商品が評価されるようになった。

今回は、そうした主婦、高齢者がよく利用する「煮物、焼物」などの「和惣菜」を中心に調査を行なった。和惣菜は、スーパーマーケットではトレーパック、コンビニは袋入りのスタンドパックが中心であるが、コンビニのお客は違和感なくスタンドパックを購入しているように見える。少しずつコンビニ和惣菜が市民権を得つつある。

- ② 調査結果に見る、SMとコンビニの惣菜の品揃えの評価

意外と多かったコンビニの和惣菜の品揃え

コンビニは、セブンイレブン、ローソン、ローソン100、スーパーマーケットは小型店の「まいばすけっと」を調査した。セブンイレブンは「セブンプレミアム」、ローソンは「ローソン・セレクト」のPB商品のスタンドパックを販売。一方、ローソン100とまいばすけっとは、トレー入りの商品を販売している。

スーパーマーケットに比べれば、まだアイテム数は少ないが、「ひじき」「きんぴら」「肉じゃが」などのスーパーマーケットの売れ筋商品はおさえている。コンビニの和惣菜にはまだ「季節感」が感じられないため、それが今後の課題である。

- ③ コンビニ惣菜のコンビニの使われ方から見た用量、価格、味などの評価

適量、適価、適保存、適味の追求

コンビニ商品の容量は、80g～90gなど食べきりサイズが多いのに対し、スーパーマーケットは、2人前パックと少量パックの品揃えだ。まいばすけっとは、2人～3人前298円のみ品揃えであった。小家族から、スーパーマーケットでも少量パックの品揃えを強化しているため、その点においてはコンビニの方が今の需要を捉えている。

価格面では、ローソン100が105円、セブンプレミアムが118円、ローソン・セレクト128円、まいばすけっと298円。一般的なスーパーマーケットでは、中型パック

(2人前) 298円、小パック148円位のプライスゾーンが品揃えの中心である。

家族で同じ物を食べる傾向も減ってきているため、「少ない量でいろいろな種類の惣菜を食べたい」という客の要求にはコンビニの方が答えている。ただ、まだ品揃えの数が少ない。味においては、数種類試食してみたが、コンビニの扱うスタンドパック商品は、薄味の物が多く、食感も味もよい。トレーパックの商品は保存性を高めるため、少し味を濃くしてあるのが特徴。そうした面では、コンビニ商品の方がヘルシーである。

保存性においては、トレーパック商品の消費期限は3日前後に対し、スタンドパック、真空パック商品は1週間以上の消費期限がある。大型トレーパック商品を1人で小分けにして食べれば消費期限を過ぎる可能性もある。

④ コンビニが惣菜の品揃えを拡充する場合の取り組むべき方向性

高齢者の嗜好をさらに理解する必要性

高齢者をさらに取り込むためには、和惣菜（煮物、和え物、焼物、蒸し物、炒め物）の品揃えと季節商品を増やせば、近くの惣菜屋さんとしての需要がさらに高まると考えられる。問題は、発注担当者が若いため、高齢者の嗜好を十分理解できないことだ。誰でも、自分があまり食べない商品にはあまり注意が向かない。品切れもあまり気にならない。

年を重ねるに従い歯が悪くなり、フルーツや生野菜などの堅いものは、食べたくても食べられなくなるのです。そこで、野菜ジュースやフルーツジュース、野菜の煮物、ポテトサラダなどの柔らかい惣菜に嗜好が移って行くのです。

「自分の両親、祖父母に何を食べさせたら喜んでもらえるか？」を常に考えて、品揃え、発注を行えば、さらに売場は充実し、売上アップも図れると思います。

⑤ コンビニが惣菜の品揃えを拡充するときの注意点とポイント

せっかく取り込んだ新顧客を取り逃すな

調査したのは、午後1時～2時で、昼のピークを過ぎてからであったが、「品切れ」が目立った。商品を購入した時点においても品切れが発生。

「なぜ品切れが起きるのか」の原因は、「商品に関心がない」、「いつも3～5個の定量発注」、「陳列スペース不足」が挙げられます。コンビニは、スーパーマーケットと違い陳列スペースが限られているため、売れ筋商品のフェイスの拡大が難しい。それをカバーするために、納品回数を増やしているのです。高齢者向けの商品は、さらに売上が伸びると思います。品揃えが悪かったり、品切れが多ければ、せっかく取り込んだ客も離れてしまう可能性があります。

コンビニの「和惣菜」にもう少し注目して「単品管理」を行って、さらなる売上アップを図っていただきたい。

