

特集タイトル「2014クリスマス&年末商戦の組み立て方と重点商品」

記事タイトル「日配編」

城取フードサービス研究所

城取 博幸

今年は、消費税のアップが最大の話題になりました。お客様は、「節約」と「贅沢」をうまく使いわらようになった感があります。クリスマス、年末は1年で最大の「ハレの日」です。ここで、いかに「贅沢」を提案できるかが売上を左右すると考えられます。

しかし、クリスマスまでは、出費を抑えた「節約ムード」が高まるため、高級品やグルメ商品の動きが悪いと考えます。「見せ筋商品」もほどほどにしておきます。

日配部門は「ふだんの食品」を提供する部門です。「ハレの日」に売れるもの、「ケの日」に売れるものをよく見極めて売るタイミングを間違えないようにしましょう。

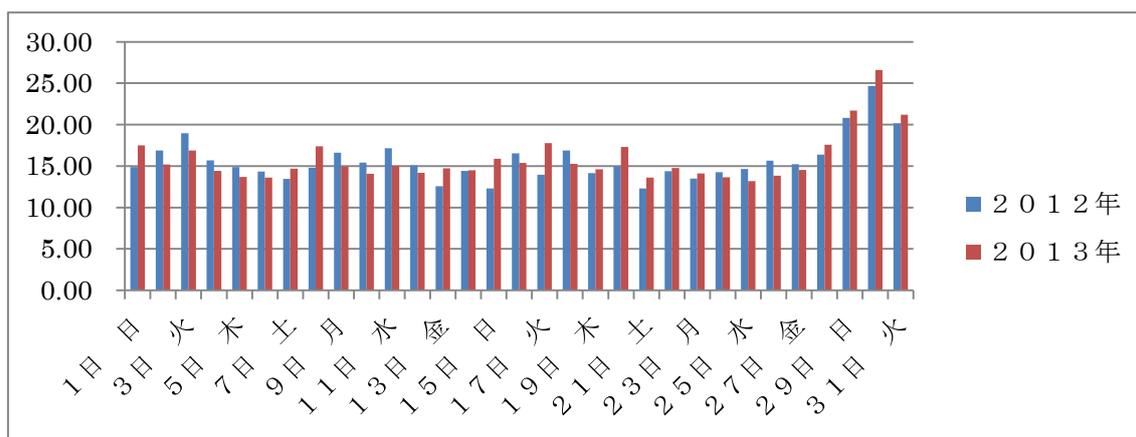
定番商品の売り逃しに注意しましょう

和日配の重点販売商品は豆腐、油揚げ、こんにゃく、漬物

クリスマス、年末を控え中旬までは節約ムードが高まります。昨年は、鍋物、おでん、煮物に使われる豆腐、油揚げ、こんにゃく、白菜漬物は前年を上回った。12月は「内食」に期待し、月初から販売に力を入れたい。

豆腐

鍋は、「湯豆腐」「スンドゥブ」など材料次第で安く済ませることができる。豆腐は平日によく動いているため、鍋スープや料理のソースなどを提案して、豆腐の売上アップを図りたい。クリスマスシーズンはオーバーストックに注意。年末は28日～31日まで日別消費支出は4日連続で前年を上回ったため、品切れに注意します。

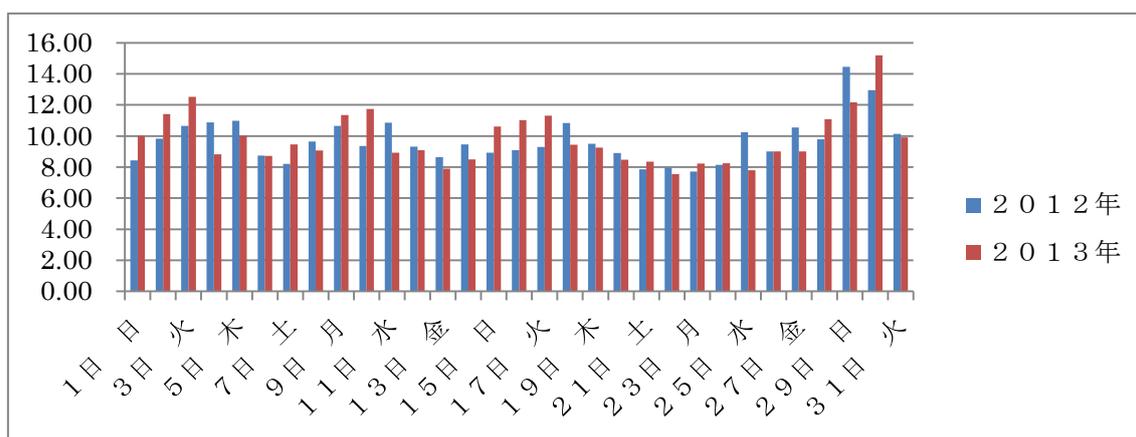


* 曜日は2013年

総務省 家計調査報告

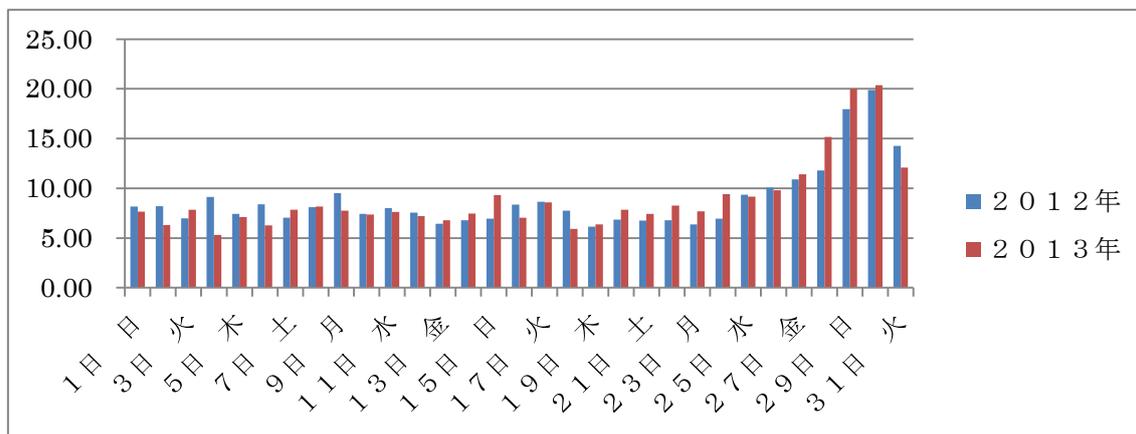
油揚げ、厚揚げ、がんも

油揚げ、厚揚げ、がんもは平日によく動いています。油揚げ、厚揚げ、がんもは油で揚げているため冬の需要は高い。おでん、煮物、汁物に使われ、肉の代わりになるため、節約メニューに使われる。特に平日に力を入れて販売したい。クリスマス期間のオーバーストックに注意。年末の売上は30日の品切れに注意します。



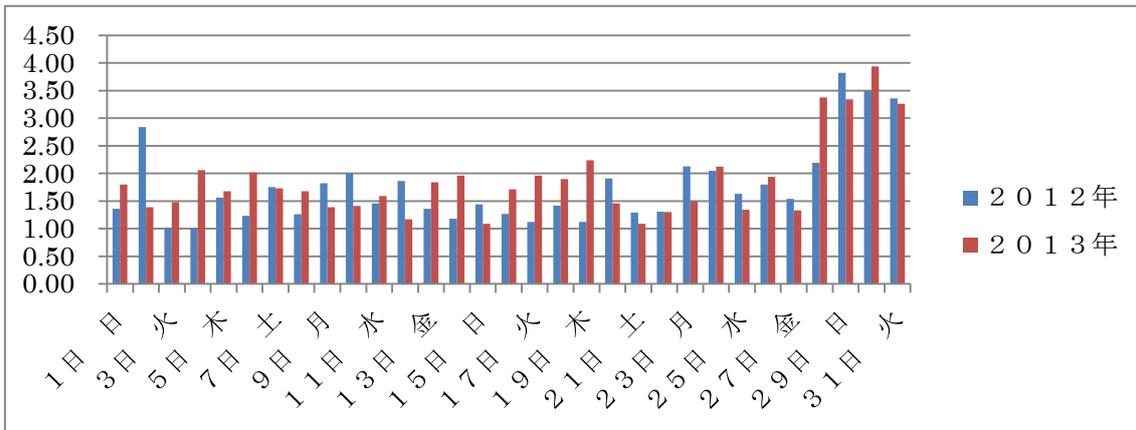
こんにゃく

こんにゃくは年末まで安定した動きをしています。賞味期限も長いため、売場に十分在庫をストックしておきましょう。昨年の年末は、27日頃から動き始めています。特に28日、29日の品切れに注意します。2カ所販売などで早くから売り込みを図ります。



白菜漬け

野菜の相場高から浅漬け類が好調です。旬の白菜漬けは、年末商戦だけでなく非常でもフェイスを広げて販売します。クリスマス前後のオーバーストックに注意。年末は28日から急激に売れ始める。「刻み白菜」「ゆず白菜」「昆布白菜」「重ね漬け」「白菜朝鮮漬け」などのカップを中心に品揃えします。

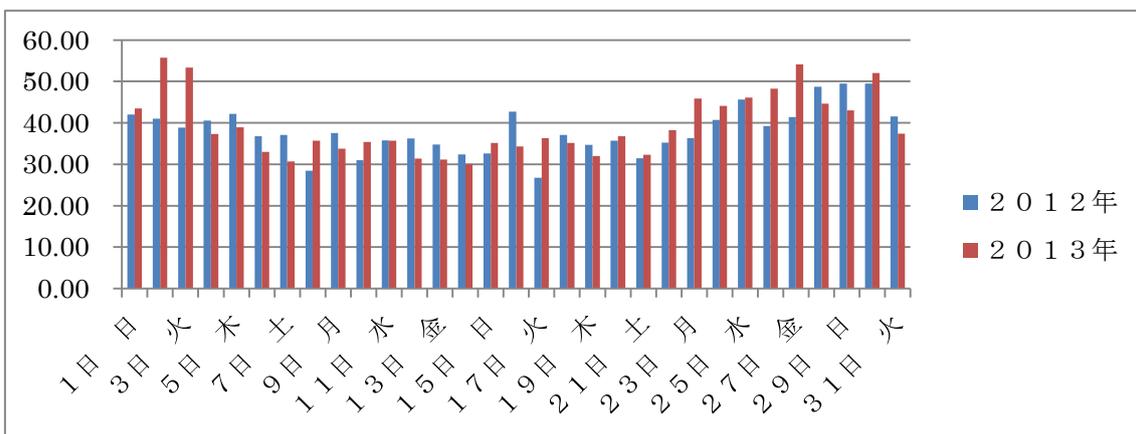


洋日配の重点販売商品

昨年は、食パン、牛乳、果汁飲料、ヨーグルト、バター、チーズ、ケーキ、アイスクリーム、スナック、和生菓子などが前年をクリアした。「洋高和低」の傾向が進んでいるため、今年も洋食メニューに力を入れて販売したい。

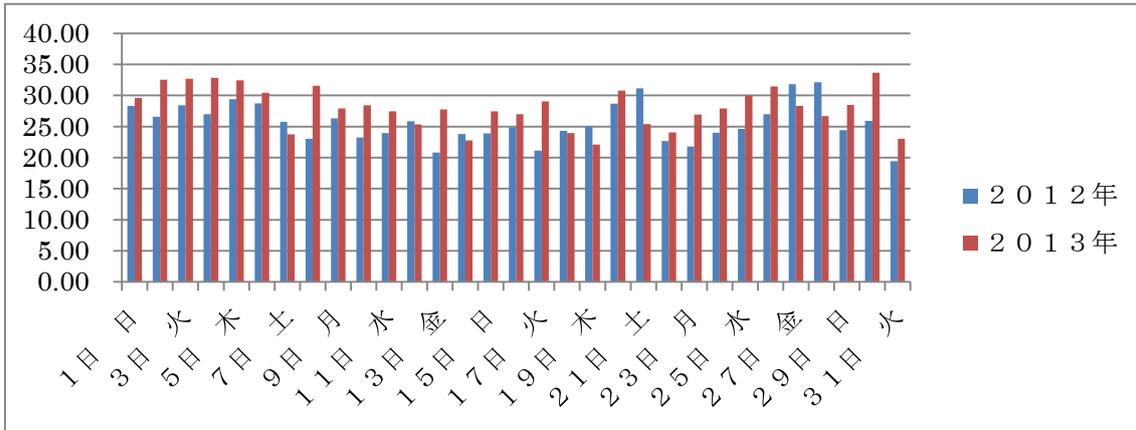
牛乳

牛乳は月末月初によく動く傾向があります。特に昨年は月初と20日から27日までの動きが良かった。28日からの動きは思ったほどよくないので売る時期を誤らないこと。年末は27日、28日に早めの販促をかけることがポイント。



ヨーグルト

ヨーグルトの売上が好調です。牛乳同様月初の販促がポイント。グラフでも分かるように12月であっても動きに大きな変動がないため平常の販売が重要です。クリスマス準備があるせいかクリスマス前の動きが意外によくはないため、オーバーストックに注意します。



クリスマス商戦

今年は、「いつもの物に1品プラスし我が家のオリジナルメニュー」を提案します。

「クリスマスケーキ」は、市販の製品であっても、カットフルーツやチョコレートをトッピングしたり、アイスクリームを添えるなどの提案を行う。

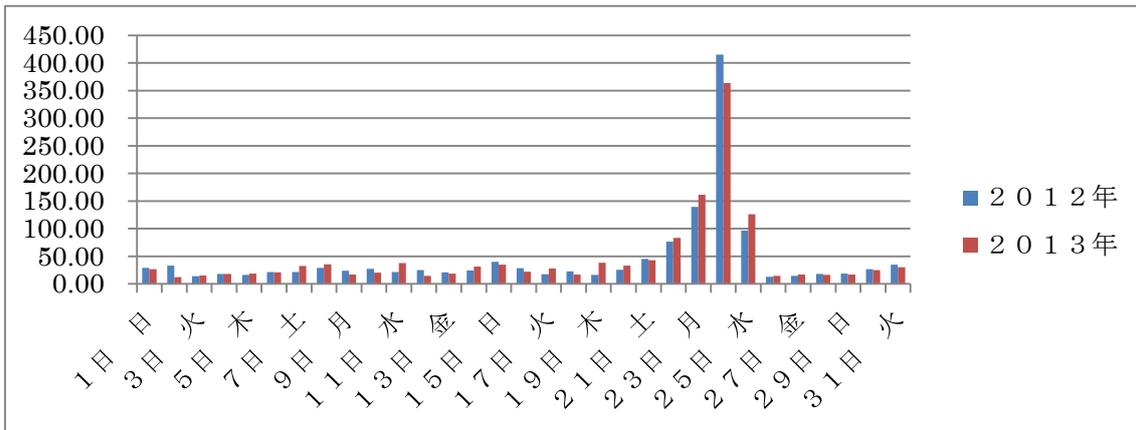
「スナック」は、中心となるピザも、パンチェッタ、生ハム、魚介類、フルーツ、きのこ、オリーブ、フレッシュモッツアレラなどのトッピングの提案。トリフのオイル漬けや冷凍の生生地なども品揃えしたい。

「チーズ」は、アソートパックを中心にフレッシュチーズやナチュラルチーズを訴求します。関連商品として、はちみつ、アルコール入りジャム、乾燥ザクロなどのドライフルーツ、全粒粉クラッカー、生ハーブなどを販売します。

「冷凍食品」「パエリア」「ブイアベース」「カモロースト」「スタッフドチキン」「スペアリブロースト」「ローストポーク」「エスカルゴ」「フォアグラ」「ロブスターテルミドール」など、チルド商品ではなかなか品揃えが難しいメニューは、大型店など店を選定して冷凍平ケースで販売します。

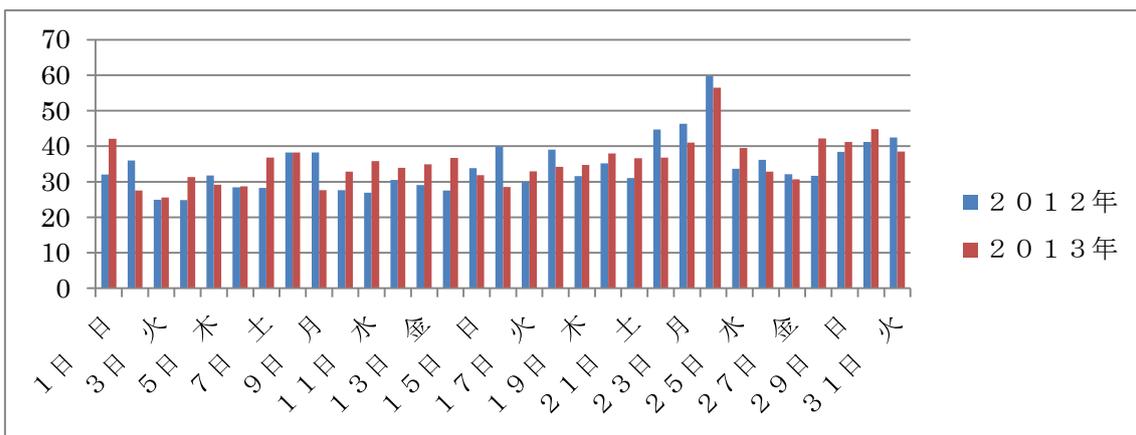
ケーキ ○

昨年のクリスマスケーキは、曜日周りもあり24日のクリスマスイブの動きが悪かった。それでも12月トータルでは前年をクリアした。今年も、クリスマスイブは平日であるため、ケーキの動きを注視します。予約状況を確認する。今年も「キャラクターケーキ」「パティシエケーキ」の販売に力を入れます。



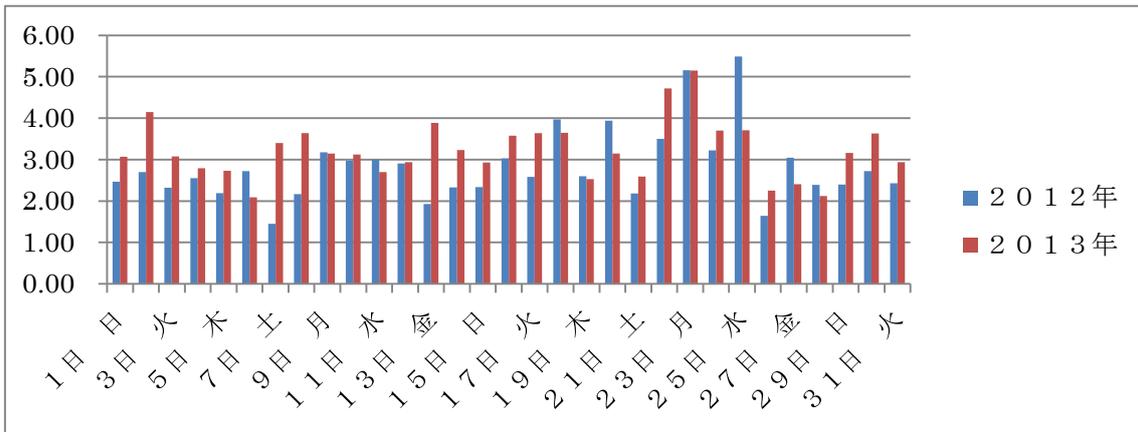
スナック

ピザを中心にしたスナック類は好調なもの、昨年のクリスマスは食卓の登場率は前年を下回った。普段のピザではごちそう感がないため、加工肉、魚介類、フルーツ、野菜、乳製品をたっぷり使ったトッピングを訴求しクリスマスのごちそうとして販売する。



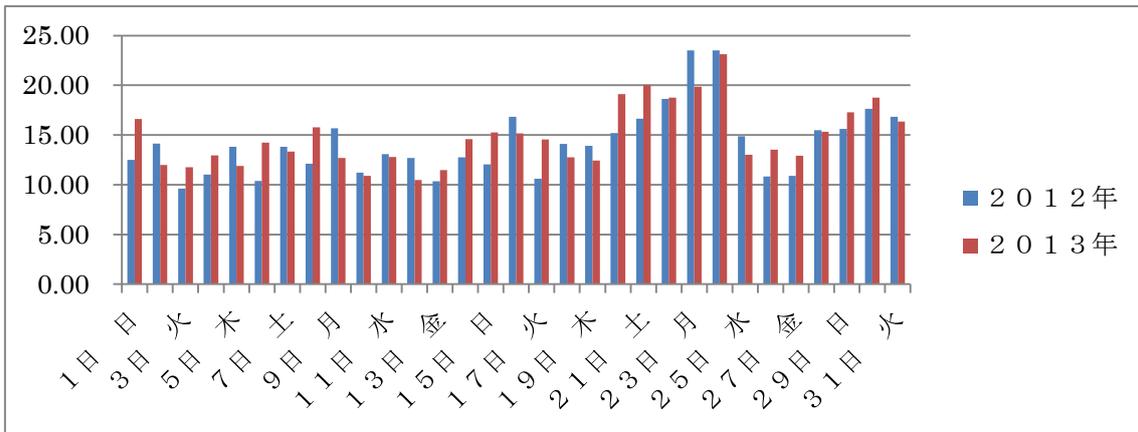
バター

今年も品不足が予想されます。在庫はしっかり確保しておきましょう。クリスマスの販売のピークは22日、23日ですので売り逃しがないようにします。25日を過ぎると急激に売上が下がりますので売るタイミング注意します。



チーズ

チーズもバターと同じような動きをしています。昨年は20日（金）からよく動いているため早めに冷蔵平ケースなどを利用して可視率を高めておきます。年末は思ったほど動いていないためフレッシュ、ナチュラルチーズなど賞味期限の短いもののオーバーストックに注意します。



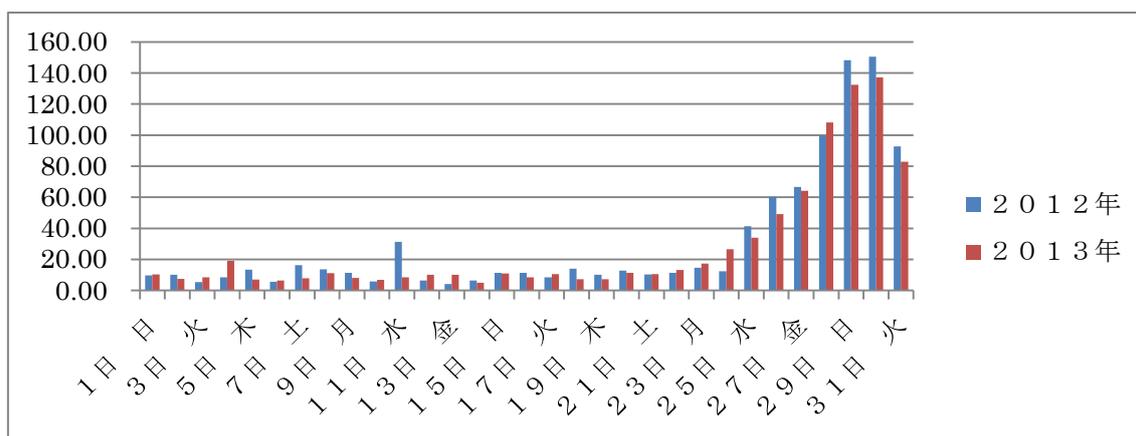
年末商戦

「和洋中、アジア折中おせち」「ペットおせち」「洋風オードブル」「アジアンオードブル」年末、元旦、2日の「3日間おせち」の提案。予約おせちは、元旦に重箱を全て開けるのではなく、年末には「洋風おせち」、元旦に「和のおせち」2日は「中華おせち」など、日に分けておせちをオードブルとして食べるという傾向が見られます。

今年は、和のおせち材料だけの提案ではもう売上アップが望めないため、「和洋中、アジアおせち、オードブル」を提案します。また、冷凍食品をうまく活用すればロスの削減ができる。

かまぼこ

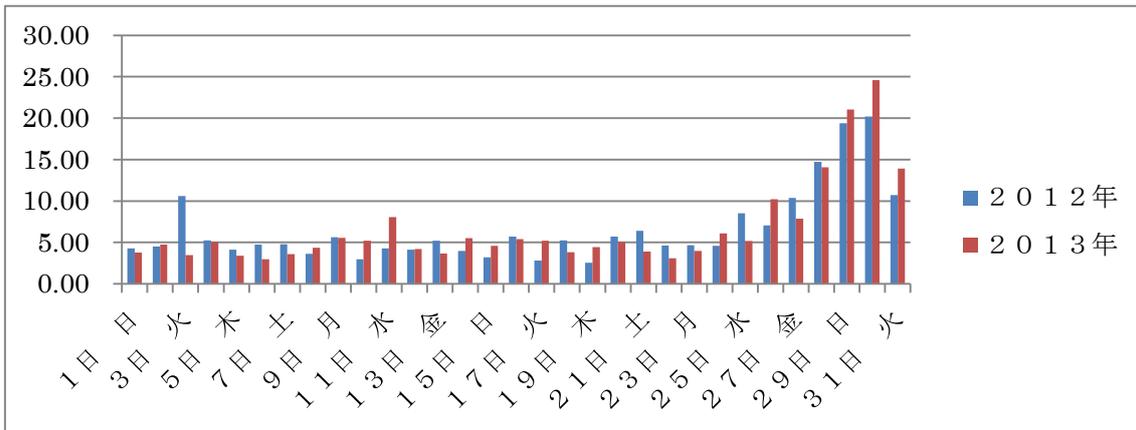
「セット物」の需要が高まっているため、かまぼこ単体は前年を下回っています。「板かまぼこ」中心の品揃えから、「テリーヌ」「チーズかまぼこ」「サラミかまぼこ」「オードブルかまぼこ」など「洋風かまぼこ」の品揃えを増やす必要がある。



昆布佃煮

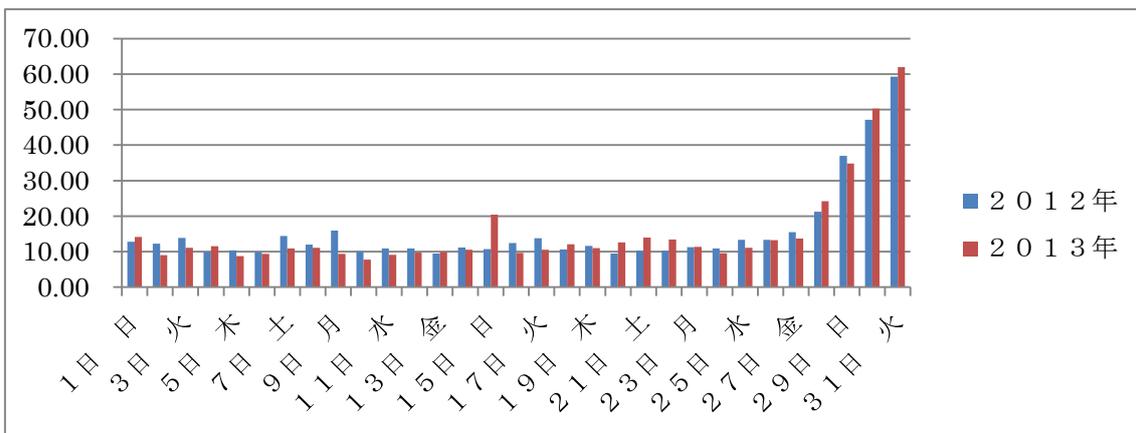
昨年の昆布佃煮は、29日～31日が前年を上回った。昆布佃煮は家庭では作りづらい料理であることと保存性が高いため、残っても「常備菜」として使えるのが特徴。太巻き、中巻などは年に一度の販売であるため、質の高いものを販売したい。

尚、「魚介佃煮」は落ち込みが激しいため発注に注意します。



生そば、生うどん

「年越しそば」の販売のピークは、「ゆでそば」が中心になるため、30日、31日に集中する。28日、29日は「生そば」「LL麺」のフェイスを広げ、30日、31日は「ゆでそば」のフェイスを拡大するようにする。トッピングの「エビ天」「かき揚げ」「揚げ玉」「味付けいなり」「ニシン甘露煮」も忘れずに関連販売を行う。



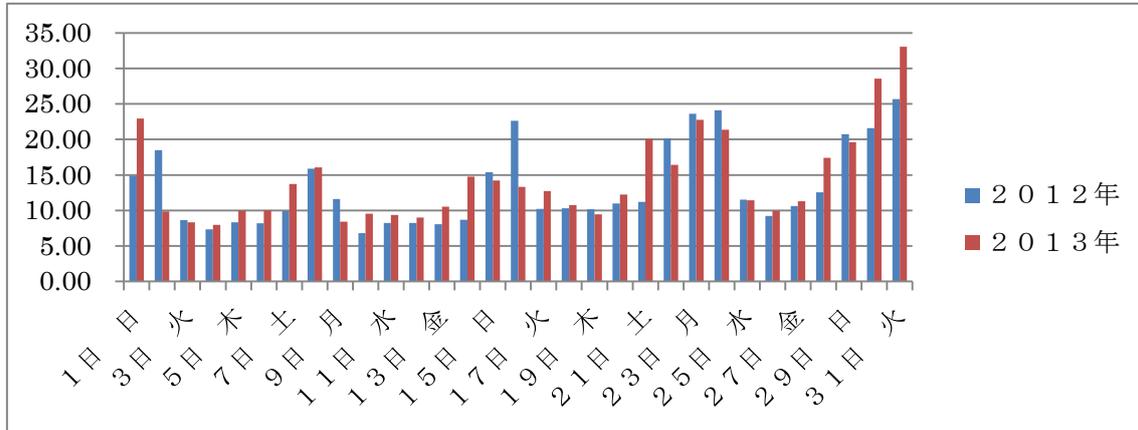
洋日配

年末は甘味類が売れる時。

「人が集まるときは、おつまみと甘味類がよく売れる」12月の洋日配は「クリスマス商戦」がメインになりますが、年末にも甘味類を中心に大きな需要があります。特に「アイスクリーム」は年々売上が伸びているカテゴリーです。売り逃しがないようにしましょう。「和洋生菓子」「フレッシュデザート」は、ロスを削減するため、ロングライフ商品をうまく組み合わせて販売しましょう。

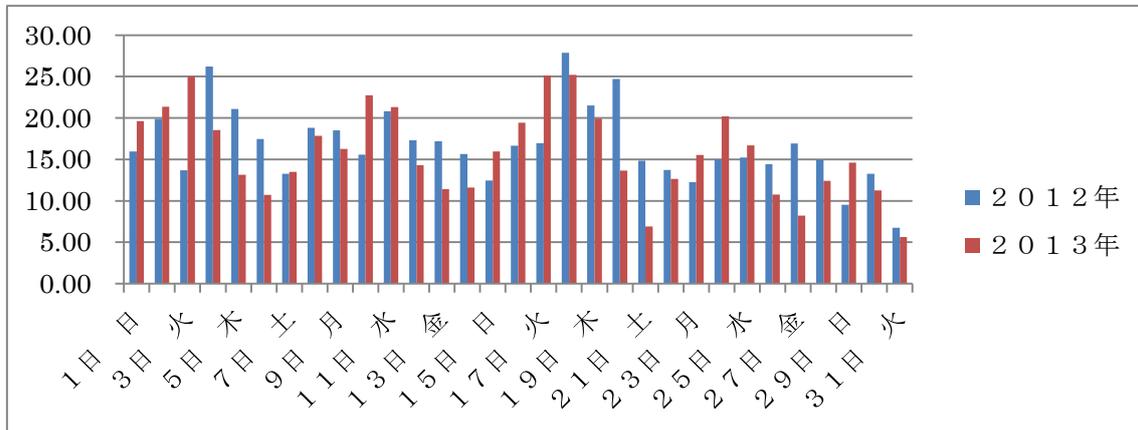
アイスクリーム ○

年末のアイスクリームの品切れに注意。品切れがなければまだまだ売上が上がります。補充要員の確保が必要。クリスマスは「ケーキ&アイスクリーム」を提案。年末はスーパープレミアムアイス、ジェラートの「アソートパック」を訴求します。



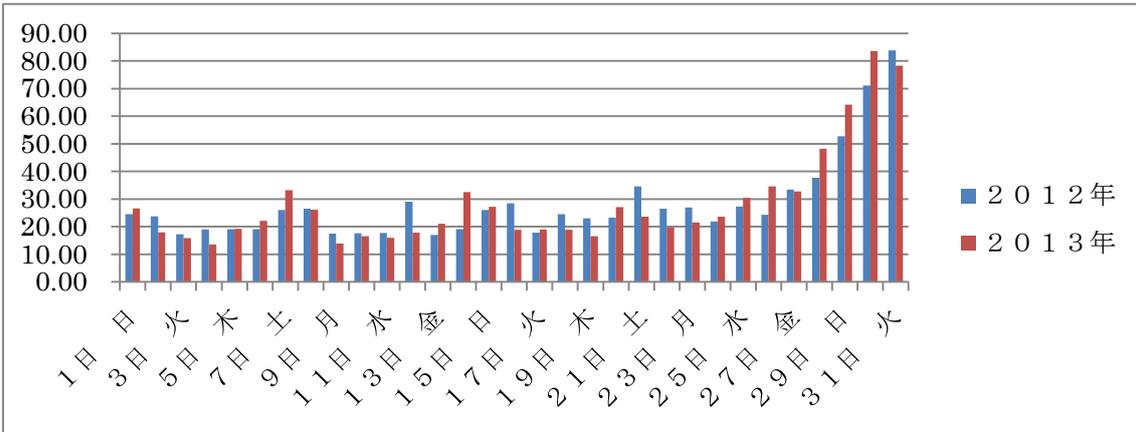
冷凍食品

冷凍食品の販売のピークは20日まで、それ以降は「お弁当需要」が無くなるため徐々に売り上げダウン。クリスマスは、チルド商品では品揃えしづらい「オードブル」「洋風メニュー」を冷凍平ケースで販売。年末は、「年越しそば」「スパゲティ」などの「麺類」と「スナック」に注力して販売。



和生菓子

和生菓子は洋生菓子に比べてパック単価が高いのが特徴。しっかりうれば売上が稼げる。年末、年始の「上生菓子」「寄せようかん」「おはぎ」「金錦」「月餅」などの売り込み。年始の「手土産用」も品揃えします。ロングライフ商品をうまく組み合わせてロスをコントロールします。



洋生菓子

「洋生菓子」「フレッシュデザート」は、クリスマス明けの売上ダウンに注意。特に26日の発注、在庫に注意しましょう。年始回りの「手土産用」も品揃えします。「ロールケーキ」などの高級スイーツは年始でも販売できるよう冷凍で販売しましょう。

