

2024年3月

『これは押さえない』重点商品と売場展開」惣菜部門

城取フードサービス研究所

城取 博幸

### 3月のイベント、行事対応

3月の行事、記念日は、1日(金)「釜めしの日」、3日(日)「ひな祭り」「くるみパンの日」「みたらし団子の日」、6日(水)「手巻きロールケーキの日」、7日(木)「花粉症記念日」「生パスタの日」、8日(金)「国際女性(婦人デー)」「ホールケーキの日」、9日(土)「ケーキの日」、10日(日)「ミントの日」「ゼロミートの日」、12日(火)「豆腐の日」、13日(水)「水産デー」「焼きそばの日」、14日(木)「ホワイトデー」、15日(金)「オリーブの日」、17日(日)「いなりの日」、19日(火)「シュークリームの日」、20日(水)「春分の日」「さつま揚げの日」、22日(金)「ショートケーキの日」、23日(土)「乳酸菌の日」、25日(月)「プリンの日」、29日(金)「肉の日」

3月の最大イベントは3日の「ひな祭り」。「ちらし寿司」「雛ケーキ」だけでなく「くるみパン」や「みたらし団子」も提案したい。14日「ホワイトデー」は「スイーツ」「焼菓子」を訴求。20日「春分の日」は天ぷら盛合せ、煮物盛合せ、和え物、おはぎ、串団子、桜餅を訴求。3月から4月にかけて「お花見シーズン」がスタートする。週末には「お花見弁当」「助六寿司」「オードブル」「鶏唐揚げ」「フライドチキン」「やきとり」「枝豆」「おつまみセット」の販売を強化。弁当、寿司は予約販売を行う

### 3月の動向

23年3月の家計調査は、食料品計105.95%の伸び、外食、給食を除く食費は101.73%と微増。外食、給食は131.90%と大幅な伸びであった。

全国スーパーマーケット協会、オールスーパーマーケット協会、日本スーパーマーケット協会、の調査(23年3月)では、食品売上高は既存店0.9%の微増、全店計では2.1%増。生鮮三部門は1.8%減(青果4.4%減、水産1.6%減、畜産1.5%増)、日配品は3.4%増、一般食品1.1%増。惣菜は4.2%の増であった。

畜産部門、日配部門、一般食品、惣菜部門が売上アップに貢献した。3月はイベント、行事が多いため「行事食」に注力する。また、子供の春休みもあるため「ランチ需要」をターゲットに「キッズメニュー」も充実させたい

3月の惣菜の消費動向(2022年家計調査二人以上の世帯より)

- ① 3月に需要が伸び、前年を上回ったゴールデンカテゴリー  
調理食品(103.30%)、弁当(104.32%)、おにぎり(111.03%)、調理パン  
(106.50%)、他の主食的調理品(102.37%)、コロツケ(107.18%)、カツレツ  
(108.24%)、天ぷら、フライ(106.95%)、焼売(108.89%)、やきとり(111.34%)
- ② 3月に需要があまり変わらないが、前年を上回ったカテゴリー  
惣菜材料セット(108.20%)
- ③ 3月に需要が落ちたが、前年を上回ったカテゴリー  
寿司(103.70%)
- ④ 3月に需要が伸びたが、前年を下回ったカテゴリー  
うなぎ蒲焼(74.82%)、サラダ(99.81%)、餃子(97.71%)、ハンバーグ(98.50%)

### 「3月のMDポイント」

・需要が伸び前年をクリアした「ゴールデンカテゴリー」

おにぎり、調理パンが好調だ。3月は「おにぎり(111.03%)」vs「調理パン(106.50%)」の戦いになるだろう。3月は卒業、春休み、お花見と「人が動いたり、集まる月」。人が動く時は「おにぎり」とハンバーガー、ホットドッグなどの「調理パン」がよく売れる。どこでも片手で食べられることが重宝がられている。インスタ製造とアウトパックの棲み分けをしっかりと販売したい。

コロツケ、天ぷら、フライ、カツレツなどの揚げ物も好調。花見や卒業祝いなどで「人が集まる時」用に週末には「オードブル」「おつまみセット」などの品揃えをする。彼岸の「天ぷらセット」「天丼」も積極的に販売したい。「やきとり(111.34%)」は二桁伸びた。「やきとり盛合せ」はチルドと常温の温度帯で販売したい。

・「前年を上回ったカテゴリー」

ひな祭りの「ちらし寿司」「てまり寿司」は、菜の花、竹の子、梅などの季節の食材を盛り合わせたものを販売したい。赤色の食材を多く使い彩の良いものを販売する。「彼岸」のいなり寿司、巻寿司、寿司盛合せも同様に季節の食材を加える。五目いなりや赤飯、山菜おこわも忘れずに品揃えする。

甘味は「おはぎ」「桜餅」「草餅」「串団子」「大福」「上生菓子」などでコーナー化を図る。盛合せや大型パックにもチャレンジしたい

・「苦戦したカテゴリー」

前年を下回ったカテゴリーは、うなぎ蒲焼(74.82%)、サラダ(99.81%)、餃子(97.71%)、ハンバーグ(98.50%)。

うなぎは「ミニうなぎ+麺類」「腹子飯+麺類」を製造する。麺との組み合わせが好調なため「うなぎ」もうまく活用したい。惣菜の売上が好調なだけに、サラダ、餃子、ハンバーグは販促を強化して前年をクリアする。

3月の重点販売商品

カテゴリー別 13 カ月トレンド(総務省家計調査二人以上世帯より)

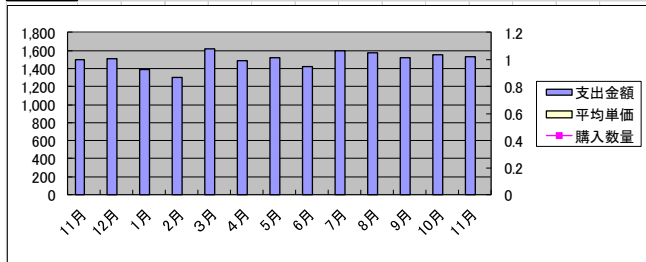
家計調査の月別消費支出をグラフ化したもの(前年を上回った場合は「○」)

1. 弁当

3月の弁当は年間最大の消費支出であった。惣菜部門の最重点カテゴリーだ。3月は行事、イベントが多いため「行事食」に合わせた弁当を販売したい

売場づくり 売れ筋を中心に季節の食材を加えた弁当、丼を販売する

弁当消費支出	22年											23年			
月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
支出金額	1,495	1,509	1,388	1,299	1,618	1,489	1,516	1,425	1,600	1,577	1,525	1,553	1,529		
購入数量															
平均単価															
評価	○	○	○	○	○	×	○	○	○	○	○	×	○		
コメント															



かつ丼、天丼

KO ストアの看板丼。カツ丼 299 円、天丼 399 円は破格値。天丼には野菜天に加えてえび天が 3 本というボリュームだ。「価値と価格のバランス」がいいためよく売れている。まさに「飛ぶように売れる」とはこのことだ。



## 厚切りロースのピラミッド 598 円

ドンキの「ドめし」シリーズ。「市販の弁当は肉が薄すぎる」とばかりに厚切りポークを溢れるほど積みあげた丼。肉好きにはたまらない丼だ

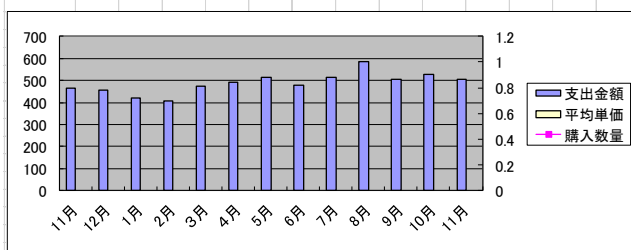


## 2. おにぎり

おにぎりは13 かカ月連続で前年クリア。絶好調のカテゴリーだ。好調なカテゴリーだけに前年比120%を狙いたい

売場づくり ランチタイムには平台を増設して販売する。バンドル販売もおもしろい。おにぎり弁当もしっかり品揃えする

おにぎり 他		22年											23年			
消費支出	月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月		
支出金額		465	455	420	405	473	491	513	478	515	587	503	527	504		
購入数量																
平均単価																
評価		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○		
コメント		消費支出増		好調												



## 季節のおにぎり

ライフの「焼きおにぎり」とアウトパックの「季節のおにぎり」。焼にぎりは自店で焼いているため香り、食感がいい。おにぎりは、以前は100g100円がメドであったが、今は100g120円ほど。それでも安く感じる。



### 赤飯、おこわおにぎり

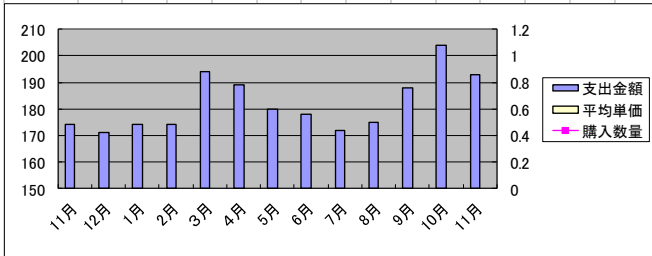
俵型の赤飯、おこわ、いなり寿司の盛合せ。素朴な商品だが姫飯(炊いた米)に比べて強飯(蒸した米)は経時変化が少なく日持ちがする。お花見、行楽など外で食べる米飯として提供したい



### 3. コロツケ

コロツケは昨年5月を除けば前年をクリアしている。3月から急激に需要が伸びる。秋に収穫し室に保管した「越冬じゃがいも」はデンプンが糖に代わり甘味が増す。「雪室じゃがいもコロツケ」などの販売もおもしろい  
売場づくり「おやつ」に「おかず」に幅広く食べられているためバラ販売よりパック販売を強化したい。コロツケを使ったグラタンなども提案したい

コロッケ												23年	
消費支出	22年												
月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
支出金額	174	171	174	174	194	189	180	178	172	175	188	204	193
購入数量													
平均単価													
評価	○	○	○	○	○	○	×	○	○	○	○	○	○
コメント	消費支出増												



### 北海道じゃがいもコロッケ

肉コロッケが主流だが、甘くておいしい「じゃがいもコロッケ」も提供する。季節のコロッケは「菜の花入り」「春キャベツ入り」「春玉ねぎ入り」「筍入り」などもあるためアイテムを広げてコーナー化して販売

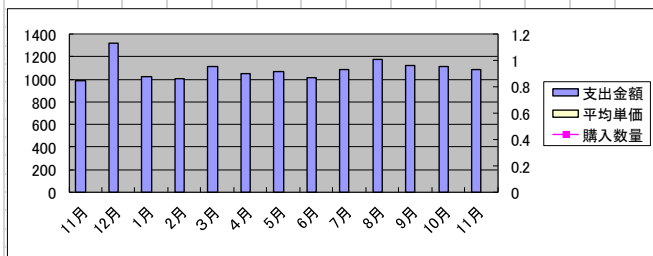


### 4. 天ぷら、フライ

天ぷら、フライは12月、8月に次ぐ3番目の需要高。3月は「ひな祭り」「春の彼岸」と和食を食べる機会があるため「天ぷら」「天丼」の販売を強化したい。

売場づくり 週末には「天ぷら盛合せ」だけでなく「フライ盛合せ」「唐揚げ盛合せ」「焼物盛合せ」も提供したい

22年												23年	
月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
支出金額	991	1316	1022	1003	1108	1048	1072	1017	1090	1175	1118	1112	1088
購入数量													
平均単価													
評価	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
コメント	消費支出増			好調									



### 白黒天丼

天丼は茶色いタレのかかった「黒天丼」と、天ぷら定食のように天つゆであっさり食べたいという人のために天つゆを添えた「白天丼」を品揃えするとよい。天丼はえび天 2 本が基本。

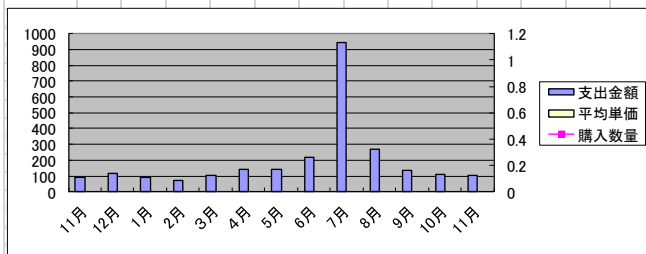


### 5. うなぎの蒲焼

昨年前年をクリアしたのは 6 月、10 月、11 月とたった 3 カ月であった。土用うなぎも不調に終わった。うなぎ屋さんは年中営業しているため、うなぎ丼、うなぎ重も通年で販売したい。

売場づくり 買いやすい価格の「ミニうなぎ」「うなぎ+麺類」「腹子飯+麺類」は通年で販売したい

うなぎ蒲焼												23年	
消費支出	22年												
月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
支出金額	91	114	89	72	104	140	144	217	947	268	134	112	105
購入数量													
平均単価													
評価	x	x	x	x	x	x	x	○	x	x	x	○	○
コメント	消費支出増												



### ミニうなぎ重+うどん

うなぎ重とうどんを少しだけ食べたいという人のためのダブル盛り。紙トレーであるためうなぎは電子レンジで加熱。ぶっかけうどんはつゆをかけてそのまま食べられる。同時に 2 温度帯のメニューが楽しめる

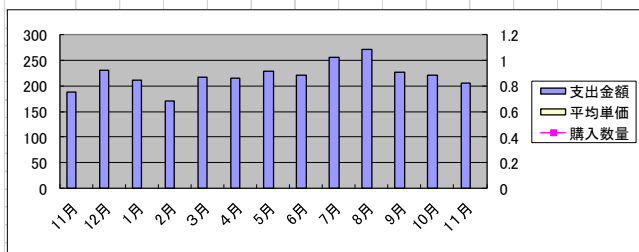


### 6. やきとり

3 月から 8 月まで「やきとり」がよく動く。年末年始はやきとりの売上が好調であったようだ。お花見がスタートするため「やきとり」は売り時。蒸し焼きのやきとりにたれをつけてやきとり焼機やオーブンでタレを焦がせば見た目がよくなる  
売場づくり 「やきとり盛合せ大型パック」を販売する。1 本 120 円がメド



やきとり	22年											23年	
消費支出	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
支出金額	188	230	210	171	216	214	228	220	255	271	226	220	206
購入数量													
平均単価													
評価	○	○	○	○	○	○	○	○	○	×	○	○	○
コメント	季節指数高 消費支出増												



### やきとり盛合せ

平日はやきとり盛合せ 5 本入り 598 円、週末は9本入り 980 円の品揃えもする。冷凍やきとりの再加熱は常温販売。解凍品はチルド売場で販売する。単品盛りより盛合せに力を入れたい。



### 3月の育成商品

#### 1. あさりご飯

あさりの旬は、春は4月～5月、秋は9月～10月。旬の先取りで3月からあさりご飯を販売する。単品だけでなく弁当やおにぎりも製造したい



#### 2. 焼き川魚

川魚をもう少し売り込みたい。写真は内臓を取った焼き済商品。冷蔵ケースで2～3日は販売可能だ。電子レンジで温めるだけの商品。



#### 3. 手造りチルドピザ

日配のチルドピザが売れているだけに、インスタペーカリーも焼きピザと同じ原料を使った「手造りチルドピザ」を販売したい。お客はチーズなど好みのトッピングをしてオーブンで焼くだけ。サンドイッチの冷蔵ケースで販売するとよい。



#### 4. ホットドッグ(フランスパン)

柔らかいソフトロングドックではなく、フランスパンをパリパリに焼いてソーセージを挟んだもの。ソーセージはフランクフルト、ポロニア、チョリソー、ハーブなど 5 種類ほど揃えたい。ハンバーガーの次の商品として育成したい



#### 5. サバサンド

トルコ名物のサバサンド。最近では外食のメニューにも採用されるようになった。フランスパンにバターを塗り鉄板で焼き、骨なしのさば塩焼き(調理済み)と、玉ねぎなどの酢漬の野菜を挟んだもの。新メニューとして販売してはどうか



## 6. クッキー、マフィン

チョコクッキーはドトール、マフィンはミスタードーナッツで売られている焼菓子。スーパーマーケットでもインスタアベーカリーでクッキー、マフィン、スコーンを販売する店が増えてきた。消費期限も長いので平台などで大陳して販売したい。

