



マルト便

MARUTO INFORMATION

ホームページが新しくなりました

マルト商事

検索

お客様の笑顔のために...



12月号 NOV 2018

<http://www.maruto-shoji.co.jp>

ホクレン様平年作時玉葱加工契約のイメージ

系統取扱55万トン

生食向け 40万トン

加工向け 15.5万トン

面積12,800h 反収5,500kgが平年作と考
えて左記がホクレン様の青果向け・加工向
けの出荷数量ベースとなります。

加工向け契約内訳イメージ

加工向け15.5万トン

事前契約
7万トン

一般契約
1万トン

暫定数量契約
5万トン

加工業務指標
2.5万トン

30年産加工契約内訳

加工向け13.6万トン

事前契約
7万トン

一般契約+暫定数量契約
4.5万トン

加工業務指標
2万トン強

★ 平成30年産は
8月の出荷前段階
で14万7000t
11月末の会議に
て13万6,000tに下
方修正

平成最後の...

「平成最後の…」という文言が世間に踊っています。来年の5月には年号が変わるわけですが、なんだか不思議な感覚があります。年号を一時代と捉えると、私は昭和の生まれですので、昭和・平成・新年号と3つの時代を生きることとなります。新年号生まれの子供たちからすると私は、二時代前の生まれになるわけで、自分に置き換えると明治生まれの方を見るような感覚と同等となるわけです。なんだかずいぶんおじいちゃんになった気がします(笑)。

余談はさておき平成最後の12月となりました。相変わらず天候は平年とは異なって推移しています。今年は木枯らしが吹かない年となりました。木枯らしとは、日本の太平洋側地域において晩秋から初冬の間吹く風速8m/s以上の北寄りの風のことをいいます。木枯らし一号が吹くと冬型の気圧配置になったということになります。今年はいまだに冬型の気圧配置になりきっておらず、12月4日ころまでは暖かい気温となりそうです。ちなみに本稿を執筆している12月1日現在、東京の最高予想気温は18度となっています。ちなみに週間天気予報を見ると12月4日の最高予想気温は20度です。11月までに木枯らし一号が吹かなかったのは実に39年ぶりということ。ここ数年で一気に天候が変わってきているのは間違いがないところであると思います。

温暖な天気のおかげで葉もの野菜を中心に多くの野菜が前進傾向にあるようです。弊社近隣でも年末向けに作付けされている小松菜やホウレン草が早くも収穫タイミングとなってきてしまっています。関東地方では12月10日週からは平年並みの寒さとなるようですが、暮れの需要期に向けては若干野菜も少なくなりはなりそうです。

玉葱については先月ご報告させていただいた通り、30年産加工向けは減少で確定のようです。ホクレン様の資料によると北見地区以外の産地において、今期の収穫量が大きく減少しています。反収ベースでは全道で昨年対比92%となっています。出荷量ベースだと89%に落ち込む見込みです。加工契約においても、当初計画に対して一般及び暫定数量契約分が1万トン以上の減少となりそうです。

弊社としてはお客様の必要に応じて原料確保を進めて参ります。国産の選択肢が北海道産のみとなり、数量面で限りがある中ではありますが、最大限のお努めをさせて頂くとともに、複数のご提案をさせて頂きながら進めて参りたく思います。

本年も残すところわずかとなりました。来年に向けて、一層お客様にご愛顧いただける会社になるべく、仕入安定化、工場管理の徹底、商品品質向上とチャレンジを続けて参ります。

平成最後の師走。皆様お体にお気を付けになって良いお年をお迎えください。

来年も何卒宜しくお願ひ申し上げます。

“食”の分野で役立つマーケティング情報

前回、ネットに対してリアルな店舗を持つ小売店の再生について考えてみました。消費者はもうお店にものを探しにきたりするのではなく、ネットでは体験できない“場としてのお店”だからこそできる体験を提供することがそのヒントかもしれないということです。今回はネットとの積極的なつながりを持つことから考えてみたいと思います。

私たちに欠かせない一番身近な商品というと、衣食住になります。衣食住の商品で、リアルな店舗が提供できる体験とは何でしょうか。それはアパレルでは試着、食品なら試食、住宅ならその建物で生活するイメージの確認ということです。もちろん私も経験がありますが、デパートの地下の食料品売場での試食をしてもらったことや、アパレルで気に入った服を試着してさっそうと街を歩く自分を想像したこと、また住宅展示場では自分が建てたい家での生活をイメージしたりしたことなど。これらは正にリアルな店舗でしか体験できないことです。しかし、昔と違い（ネットが出てくる前のころ）、いまひとつそれだけでは店に足を運ばなくなっている気がします。

先日のニュースで、中国のネット通販最大手、アリババ集団の馬雲（ジャック・マー）会長が「伝統的な電子商取引（EC）の時代は終えんを迎えようとしている」とインタビューで話していました。ネットなどオンラインとリアルな店舗のオフラインの融合は、流通業界の未来の基礎になるということ詳しく語っていました。これはつまり、ネット対リアルな店舗という対立ではなく、両方を上手くつなぎ合わせるこそがこれからの鍵になるということだと思います。

店舗はショールームとして「見る」場所で、自分に合うか「確認する」場所であり、新商品の体験の場でもあり、さらにブランディングをも担うことができます。つまり、単純に通販サイトや店舗で買うという従来の行動から、消費者はオンラインとオフラインを行き来しながら最終的な購買を決めるという流れにシフトしていくということかもしれません。

この原稿を書いているときに目にしましたが、11月30日にユニクロのファーストリテイリングが低価格ブランドのジーユーで初の試着専門店を原宿にオープンすると発表しました。この店舗で販売は一切行わず、客は試着して気に入った商品をスマートフォンなどから注文して配送してもらう仕組みです。客は存分に試着リアルな店舗で体験し、瞬時にネットの世界に進んで購入するのです。今後の流通業界を占う意味でも注目していきたいと思います。



木下康司 きのしたこうじ

1966年生まれ。キノ・アンド・カンパニー株式会社 代表取締役。

デザインとコミュニケーションの力を使い商品やサービスの価値を高めてブランド力を作り出すことに取り組んでいる。

<http://www.kino-company.com>

12月 玉葱商品産地情報

産地		状況
国産黄玉葱	北海道	小玉傾向ですが、品位は安定しています。若干傷み混入あり。
輸入黄玉葱	USA	大玉傾向で品位は安定しています。事前契約が必要です。
中国剥き玉葱	甘肅省	品位安定しています。サイズも揃いがいいです。
国産赤玉葱	北海道	小玉傾向ですが、品位は安定しています。
輸入赤玉葱	USA	品位安定しています。サイズも揃いがいいです。

※本記事に関するご要望・改善等ございましたらお気軽にご連絡ください。

お問い合わせはコチラ⇒TEL049-258-5315