



# マルト便

MARUTO INFORMATION

ホームページにバックナンバー掲載中

マルト商事

検索

お客様の笑顔のために...

チャレンジ 

10月号 OCT 2020

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



## お久しぶりの遠距離出張

2020年9月16日に安倍政権が退陣しました。実に8年に渡り、史上最長の連続在任期間を記録した政権でした。政治の内容について語るつもりはありませんが、何事も「続く」ということは大変なことであると思います。

一方、新型コロナウイルスも続いています。国は国民が感染対策をするという前提で経済対策に舵を切りました。個人個人で行う感染症対策が益々大切になると思います。

自分ができる感染対策として、先日自費診療でPCR検査を受けました。PCR検査について実際どんな感じか気になる方もおられたので、情報共有の意味で掲載します。私が受けた病院の例ですので、病院によって内容異なる旨ご了承ください。私が受けたのは、費用1万円。結果は18時間以内に出るというものでした。一時に比べると随分と費用も安くなりましたし、結果が出るまでの時間も早くなりました。何よりも検査を効率的に受けられる体制が整ってきたのだなと感じました。まずスマートフォンにダウンロードしたアプリからPCR検査の予約申し込みをします。その際に予め体調などの情報は勿論、決済をするためのクレジットカードも登録します。その結果、予約後は時間通りに病院に行き、専用の受付場所で受け付けを済ませ、すぐに検査。そして終了。滞在時間は5分にも満たないものでした。ここまでシステムチックになると、私自身としては関わる皆さんにご安心を頂けるように定期的に検査をするのも良いというように思いました。あとは費用が1回2000～3000円程度までになってくれればというように思います。ご参考まで。

ということで、まだまだコロナ感染においては油断できない状況ではあったのですが、関係各所にご迷惑をおかけしない範囲でという内容で、9月7日～10日の4日間、北海道に今期シーズンスタートのご挨拶と産地状況を視察する目的でご訪問をさせて頂きました。飛行機に乗る出張は実に半年ぶりでした。関東からの訪問ということで、ご対応頂きました皆様におかれましてはご心配もあったかと思えます。快く受け入れて頂き、感謝申し上げます。今回は全道とまではいきませんが、可能な限り玉葱圃場を回り、お話を聞かせて頂きました。各地玉葱の生育状況においては若干のバラツキがあるものの、全道で言えば概ね昨年に近い程の豊作型であると思われます。6月・7月は若干、早魃・低温の感じはありましたが、オホーツク222以降の品種も概ね肥大良好な状況で収穫を迎えられています。よって、北海道産玉葱は来年春先までは問題ない状況が続くものと思います。コロナ禍の中、先が見えない販売状況ではありますが、原料品質が良好である状況というのはまず安心材料の一つです。お客様に喜んでいただける仕事ができる環境であることにひとまず安心をしているところです。原料状況が安定している中で、弊社としてお客様にご満足いただけるようなサービスを提供できるよう最大限尽くして参ります。

# “食”の分野で役立つマーケティング情報

先日、家の近くのローソンに立ち寄ったところ、売場に置いてある商品がだいぶ変わっていることに気づきました。無印良品の商品がずらりと並んでいるのです。ペンやノートなどの文房具、Tシャツ、靴下、下着などの衣料などずらりと売れていて、まるで小さな無印良品のお店のようでした。無印良品がもともと西武グループの西友の部門から始まっているので、グループであったファミリーマートでは少量の商品が並んでいるのを見たことはありましたが、ローソンでこれだけ無印良品の商品が売場に並んでいるのには驚きました。

出張先での夜に立ち寄ったセブンイレブンでは冷蔵ケースにビールやハイボール、レモンサワーなどのお酒がずらりと並べられていました。ふつうコンビニでのお酒は冷蔵ケースの中にペットボトル飲料などと一緒に並べられているのが一般的ですが、ここは乾き物はもちろん、生ハムやカニかまなどの総菜も豊富で、売場はまるで食品スーパーのようでした。

これまでコンビニは店舗網を急速に拡大するために、本部が商品展開や陳列手法を主導して効率化し、できるだけ全国同一の売場にする事で成長をしてきました。この2つのお店のこれまでにない売場から考えると、社会問題にもなった24時間営業も含めて、コンビニの成長を支えてきた全国での店舗同一の効率化は、曲がり角を迎え、これからは、より地域の実情に合った商品展開や売場作りが求められるようになってきています。これまでにないアイデアで商品を開発をすることにより、新たなビジネスチャンスがあるかもしれません。

さらに注目すべきニュースは業界4位のミニストップが本部とFC加盟店の利益の分配方法を刷新すると正式に発表したことです。新しい契約では店の最終的な利益を本部とFC側で分け合い、今後は店が赤字ならば本部のうけはゼロになるということです。従来は店が全額負担していた食品の廃棄ロスや人件費も本部と共同で負担します。数年前には考えられない契約内容です。今後5年間でコンビニ全体の少なくとも3割が契約更新期を迎える「2020年代問題」もあり、セブンイレブンなどの大手3社の対応が注目です。

24時間営業していて、全国どこの店に行っても同じ商品がいつでも買えるというコンセプトで成長を続けてきたコンビニですが、この成長を支える流通システムそのものが、労働人口の減少、消費の多様化、さらに新型コロナウイルスの影響での社会の変化でそれを維持できなくなってきているような気がします。これからもコンビニ業界には目が離せません。



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み続けている。

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

## 10月 玉葱商品産地情報

産地		状況
国産黄玉葱	北海道	地域によっては乾腐病が入っていますが概ね良好です
輸入黄玉葱	USA	—
中国剥き玉葱	甘肅省	枯れ芯が一部入っています 加工に注意します
国産赤玉葱	北海道	小玉多い傾向です 効率面は若干良くない傾向です
輸入赤玉葱	USA	—

※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