

2020年度 東北支部Webセミナー 質問への回答（未回答分含む）

	質問内容	大久保先生ご回答
1	<p>コロナ渦の中で外食産業におけるテイクアウトが一定の広まりを見せました。コロナの状況にもよりますが、今後外食が中食のエリアに入り込んでくることも予想されます。「ハレの日」需要の様な少し高質の展開に影響が出てくるのではないかと感じていますが、中食としての対応・対抗策についてご意見をお伺いしたいです。</p>	<p>外食と惣菜は競争関係にあります。外食の経費構造は非常に高いので、安く売る事は難しい。外食はブランドバリューはあるものの、結果的に値段は高くなってしまいます。同じ価格で品質を高くすれば、食品スーパーの惣菜の方が有利です。むしろ外食の分野を惣菜が取っていく事が重要だと考えます。</p>
2	<p>食品ロスや人手不足の問題からコンビニ等では冷凍食品の販売に力を入れていく流れもあると思います。今後、冷凍食品と惣菜のすみ分けがどのようになっていくかについて、お考えをお聞かせいただけないでしょうか。</p>	<p>冷凍食品は今後も伸びると考えています。現在は弁当商材が多いですが、価格が安いのがネックになっています。現在、冷凍食品では、ディナー商品の開発が進んできています。魚の冷凍化も今後進んでいきます。家庭での調理では、臭い・骨の処理・面倒さなどの課題がありますが、そういったニーズに冷凍調理済の魚惣菜はマッチしています。セミデリカと言われる、冷凍のアヒージョなども売れてきています。</p> <p>外食のテイクアウトは店で食べれば熱々だが、家に帰ったら冷めてしまっている。家で電子レンジで温めて美味しく食べられるのであれば、惣菜の冷凍化のチャンスもあります。冷凍は食品ロスも出ないし、消費者は保存性が高い商品です。消費者ニーズは更に高まると感じています。</p>
3	<p>成城石井やクイーンズ伊勢丹を含めまして、大久保先生が現在ベンチマークされているお店や企業・経営者はいらっしゃいますか。</p>	<p>惣菜でいくと、ヤオコー様・ライフ様・サミット様は非常に新しい良い商品を出していると感じています。生鮮の惣菜化も進んできています。MRは様々な店を回る事が良いと感じています。</p> <p>成城石井は美味しさへの追求が素晴らしい。値段勝負ではなく、美味しさで勝負をしています。食にこだわりを持ち、豊かな生活に貢献できる食品スーパーになって欲しいと思います。そういった意味でも成城石井の商品は非常に勉強になります。</p>

	質問内容	大久保先生ご回答
4	<p>UberEatsなどのデリバリープラットフォームについてお伺いします。</p> <p>惣菜カテゴリに限った場合、事前注文が必要なネットスーパーではなく注文後すぐに届く性質を持つデリバリープラットフォームのほうが親和性が高いのではないかと考えています。UberEatsなどのデリバリープラットフォームをどのように捉えられているかお考えがあれば、ぜひお聞かせください。</p>	<p>家で食べたいけど、家で作るのは面倒という消費者意識は更に高まります。これまでは、寿司やピザが主流でしたが、UberEats・出前館などを使用する事が多くなってきています。これらは高価格帯です。惣菜はそもそも低価格。ネットスーパーを使用すればニーズには応えられる可能性があります。熱々での提供は難しいですが、温めて美味しければニーズはあります。食品スーパーに立ち寄って、加工食品などと一緒に持ち帰ってもらえるニーズもあると考えています。</p>
5	<p>生産性の話がありました。惣菜の人時売上高・生産性はどのくらいが標準でしょうか？</p>	<p>業態によって大きく違います。店で作るのか、工場で作るのかによってでも大きく違います。</p> <p>生産性に関しては、自店を比べてみても、良い店と悪い店があるので、良い店を参考にしながら改善していく事が重要です。現場の実態に合わせていく事が大切と考えています。今後、店舗の人員は少なくしていかざるを得ない状況だと思えます。ただ、作り立てが美味しい惣菜もあります。そういった惣菜はインスタ加工にこだわり、製造していく事が重要だと考えています。</p>
6	<p>メニュー改廃のスピードについて、食品スーパーの場合は、MDが発信しベンダーが具現化するコンビニとは仕組みが異なる企業も多いと思います。食品スーパーは、現場の対応も含めどの程度を目指すべきとお考えでしょうか。</p>	<p>企業規模によって当然違ってきます。例として、成城石井では、5つのカテゴリーに分けて、各カテゴリー5～6種類の確認を実施。各カテゴリーから2個程度セレクトして10商品の販売を目指していました。最低でも毎週1～2個の新商品は欲しいです。ベンダーがなくても実行は可能です。メーカーの提案も上手く使う事が重要だと思えます。是非、新商品の投入で売場の活性化を目指していただきたいです。</p>

	質問内容	大久保先生ご回答
7	冷凍食品は家庭での保管場所も課題になっているようですが、実際、冷蔵や常温と比べてどうなっていくと考えていらっしゃるのか教えてください。	冷凍食品は、まとめ買いして保存するというコロナで高まっているニーズに対応できるので、今後拡大していくと考えています。保管場所は家庭用の冷蔵庫の冷凍スペースが増えてくると予想しています。
8	AIの話もありました。アウトパック商品の自動発注（適正発注）は可能だと思われますか？	データが整備されてくれば、AI（回帰分析程度）での予測精度も上がってくるので、アウトパック商品の自動発注は可能だと思います。
9	脱プラの中、今後惣菜の容器はどのような対応になっていくと考えるか、ご意見をお伺いしたいです。	社会の方向が環境対応重視に進むので、惣菜容器の脱プラも進んでいくと思います。
10	UberEatsのような配達に関して、衛生管理は今後どのように変化していくと考えられますか？	新しい形態なので、現状は法的規制のグレーゾーンとなっていますが、衛生管理は重要課題として対応すべきだと思います。