

小谷一彦の水産売場の見方・楽しみ方 第1話

今月から連載で、八尋ビジネスサポートの小谷様に主に量販店の水産売場についてお話しいただきます。知っているようでよく知らない季節ごとの売場作りや催事の販促など、普段何気なく見ている水産売場はこうやって作られているのか！と知ることができ、時には売場やバックヤードの裏話なども。「魚食普及活動の究極の成果は、水産売場で消費者が魚を買うこと」とすれば、消費者とお魚が真剣勝負している売場に仕掛けられたお店側のこだわりや工夫も「水産業界の熱い思い」でしょう。

皆様のご感想・ご意見をお待ちします。「近所の店はこんなにすごいよ」とか、「うちの店は、こんなこともやっている」という例がありましたら、掲載させて頂きますので写真付きでレポートをお送り下さい。送り先：osakana@suisankai.or.jp

小谷一彦様の略歴：大手量販店に入社後、千葉県・神奈川県の新鮮魚売場に従事。1992年以降、首都圏、東北、中京、関西の地区仕入れを担当。商品部において約25年間商品仕入れ、開発に従事。2016年八尋ビジネスサポート代表取締役。

2012年水産庁長官任命「お魚かたりべ」、2017年大日本水産会魚食普及推進センター 登録講師。

それでは第1回目は12月の売場です。

祝日	二十四節気	季節商品	主な催事/商戦
天皇誕生日 (12/23)	大雪 (12/7日) 冬至 (12/22)	鍋商材 刺身商材 ごちそう商材	ボーナスセール お歳暮/贈答 おせち料理フェア クリスマスセール 年末年始準備フェア 歳末謝恩セール 年末ごちそうフェア



12月 水産売り場の提案はこれ!

2017年12月。早いもので1年の締めくくりの月となります。小売各社、毎週12月らしいビックなイベントが打ち出されます。ボーナスセール、クリスマスセール、年末ごちそうフェア等、どれもハレの日に向けた「ごちそう商材」の需要が高まります。

魚介類の御馳走となると、やはりお刺身、まぐろ、海老、かに、鍋、真鯛、ぶり、サーモン等。しかも通常より、御馳走感ある魚介が12月に向けた提案となります。鮪で言えば、本鮪大トロ/中トロ。盛り合わせならば、伊勢海老/鮑/うに入り。かに



ならば、たらばがに等、普段の水産売場で目に入ってこない価値感ある魚介類の露出感が求められます。

ただ、今年の価格となるとメディアより、いくらの高騰など、すでに報道されており、消費者は財布に厳しい買い物になると予想しています。

そのようななか、水産売場では、いかに買いやすく求めやすくの価値感をだしての工夫が求められます。

品揃えは、松竹梅に例えれば、普段は「竹梅」の品揃えが、「松」を加えた上質な品揃えとなります。

価格面では、お値打ち価格、限定価格、まとめ買いでの特典、先取り価格、量目調整などによりお買い得感の訴求をします。

そしてさらなる価値訴求として、上質素材の関連販売を行います。生本鮪に「本わさび」の併売など、価値あるものには、同等の価値あるものの併売、消費者にとってさらに上質を感じます。



12月の普段食の代表は、やはり鍋です。鍋は一品で食卓の主役となるため、特に鍋コーナーでの関連販売は大切です。鱈/鮭/牡蠣など主役素材に合った「鍋用調味料タレ」の提案とともに、鍋の準素材となる、魚介ボール/帆立などを含め一カ所で鍋具材が揃えられる売場が求められます。

今年の12月、この冬の寒さは一段と厳しく、東京でもホワイトクリスマスになるかも知れませんね。師走を前にご多忙の日々かと存じますが、どうか無理なさせず、健康にはご留意され、来る新年が素晴らしいものであるように、心からお祈り致します。