

二十四節気/祝日/他	魚の日/記念日	季節商材/打ち出し	主な催事/商戦
白露 9/8日曜) 秋分 9/23日曜) 十五夜 9/13日曜) 敬老の日 9/16日曜)	防災の日 9/1日曜) くじらの日 9/4水曜) ひじきの日 9/15日曜) 海老の日 9月第三月曜)	さんま/秋鮭/かつお さば/はぜ/かます いわし/さより/しらす いなだ/わかし/太刀魚 連子鯛/甘鯛/しいら 白皮かじき/するめいか 秋商材/御馳走/運動会	防災の日 彼岸入 敬老の日 秋の連休 十五夜 ホットメニュー

## 9月 水産売り場の提案はこれ!

2019年9月。

今年の関東甲信の梅雨明けは7月29日頃と平年では8日遅く、昨年より30日遅い梅雨明けとなりました。7月は日照不足から夏果実は梅雨寒でスイカ・モモ等の消費も振るわず価格安に一転。野菜はキュウリ、ナスが値上がり長雨の影響を受けました。

気象庁3ヶ月予報(令和元年7月24日発表)によりますと、8月～10月の関東甲信地方の向こう3ヶ月間、北・東・西日本では、暖かい空気に覆われやすく向こう3ヶ月の気温は高い見込み。

8月は東・西日本は平年と同様に晴れの日が多く。9月は北・東日本と西日本海側では、天気は数日の周期で変わり、西日本太平洋側では平年と同様に晴れの日が多いとの予測であり、残暑も厳しそうです。そして水産にとってはなにより台風が気になります。

過去の経験は通用しない、考えられない気候変動が続いており、水産も大きな影響を受けています。

したがって、経験則でなく、直近の状況を踏まえどう変化に対応し、計画を立てていくかだと考えます。

夏の定番、鰻に関しては鰻稚魚の不漁、資源管理、高騰、フードロスへの配慮とメディアに取り上げられ続け、消費者に高値であることが浸透。

7/27(土)丑の日当日、関東は天気も良く気温も高く。丑の日としては好条件も、好調な食品スーパーもありましたが、全体的には厳しい鰻商戦でした。



また昨年の丑の日との違いに、価格以外に品揃えが変わりました。毎年、丑の日は多くの食品スーパー各社、この日は国産鰻のスペースが多くとられており、実際、国産鰻の販売構成も高くなりますが、今年は春から、鰻コーナーには中国産鰻蒲焼、賞味期限が長い真空パックの鰻蒲焼で品揃えがされていたこともあり、丑の日も昨年以上に中国産鰻蒲焼、真空パックの鰻蒲焼のスペースがとられていました。翌日は日曜であり、引き続き鰻蒲焼が売れる期待もありましたが、スペース的には、一気に縮小した店舗も多く見られ、それだけ、フードロスに対するお客さんの意識変化に対する、売場対応となりました。

2019年9月。

消費者も9月の声を聞き、気温も例年なら朝夕の気温も下がり秋型商材の期待はやはり『新さんま』。



例年なら8月末の大型船帰港の、メディア報道もあり、店舗も新さんまを大きく打ちだし、以前は9月はどこの食品スーパーも毎週のように、

新さんまが販促に入れられていましたが、昨年9月は、一昨年の水揚げ急減もあってチラシに入れる回数を減らしたようです。

さらに一昨年は、新さんまの水揚げが激減のなか、漁獲サイズも小ぶり中心となり、価値感も薄く、価格をだしても割高、さんまの売上げに大苦戦をしましたが昨年は一昨年と比べれば漁獲増からどこの食品スーパーも新さんまでの売り上げ増をはかることができました。

今年は先行して公海さんまの水揚げがあったなか、7/10 初水揚げされた釧路の流網物の新さんまは、公海操業のさんまよりも流網物とはいえ、脂、鮮度は断然良いとの声もあったようです。ただ、公海物が先に出回り新鮮味が薄れたとの声も聞かれたとのこと。

これから新さんまの水揚げが始まるにあたり、さらに昨年と異なるのは関係者の方々の努力もあり、さんまの漁獲枠の国際合意がなされこと。国際的な数量制限により乱獲に一定の歯止めに期待がかかり資源保護的には大きな前進となります。

新さんまの水揚げ今期はどうか？。

良い声は聞こえてきませんが、やはり新物さんまは大きく期待されています。

店頭での売り方も変化。以前は頭がついたままの1尾売り中心でしたが数年前

から頭を落とし、わたをとっての調理済み形態のウェートが毎年伸長。いまや8割は調理済みでの販売と言う食品スーパーもでてきました。

売り方もバラ売り、皿売り主体の販売方法から、パック売りの販売方法との併売も必要となっており、消費者の購買意識も大きく変化しています。

ただ、アニサキスの影響から、生さんまを使用しての刺身用の扱いは激減。多くの食品スーパーはアニサキスリスクから、解凍フィーレを使用してお造りへシフトがより顕著となってきました。

9月は秋商材に期待がかかる分、台風による水揚げリスクが毎年重なります。気温も要注意であり、気温が高いと家庭での火を使用しての調理は減ります。この場合は、惣菜売場でのサンマの塩焼き対応強化が必要です。



9月はこれら天候、気温リスクに対し、どう対処するかが問われる月となります。

過去のように、シーズン商品一辺倒でなく、リスク回避に向けた、養殖ブリ、真鯛、カンパチ、ヒラマサ、サーモン等、養殖商材での売り方、提案もバランス良く考えなければならない9月になると考えられます。