

2020年
(令和2年)

4月1日

(第三種郵便物認可)
昭和23年4月15日
(毎週火曜日発行)

今号の特集

- ▶春夏向け商品施策特集 ④～⑩面
- ▶中京地区新型コロナウイルス影響 ⑯面

中部飲食料新聞社ホームページ

<http://chuin.net/> 【業界情報発信中】



味の素®は、うま味調味料です。
さとうきびの糖蜜を発酵させて
つくっています。

第3365号

発行所
中部飲食料新聞社
名古屋市中村区名駅5-18-9
電話 (052)571-7116代表
FAX (052)571-7118

東京支局

東京都中央区日本橋横山町1-4 203
電話 (03)5614-7531
FAX (03)5614-7532

大正から
食を伝えて100有余年
中部飲食料新聞

量販店実績2月

既存店売上4.1%増

新型コロナウイルス影響が表れる

日本チェーンストア協会は2020年2月のチェーンストアの販売概況を発表した。55社1万548店舗(前年同月比29店増)での総販売額は九三六億円、前年同月比1.6%減、既存店ベースでは4.1%増。このうち食料品の売上は全体的に減少傾向にあるが、肉類、魚介類、野菜、果物、加工食品などは、需要が高まり、生鮮食品や惣菜などでも購買が目立った。また、簡便性や即食性から冷凍食品の需要が高まった。このほか、子どもが家にいることや外食を避けるために、下旬に保存性や簡便性に優れた商品を中心に食料品の販売方法の見直しも行われている。

中部メイカン

安八町との災害時の取組み推進

中部メイカンは、岐阜県安八郡安八町と「災害時の取組み推進協定」を締結した。協定は、災害発生時の対応、物資の緊急調達等に関する協定を18年に締結しており、災害発生時に食料品等の供給体制を構築している。3月23日に安八町役場で調印式が行われ、同社と安八町の間で協定書の調印が交わされた。小寺仁康社長は「当社の安八物流センターは13年から、地域住民のため、当社の施設や設備を役立てて欲しい」と挨拶。安八町の堀正町長は「自家発電機も備えた施設を一時避難所として使用できることに感謝したい。こうした施設が身近にあることは、地域住民にとっても心強い」と述べた。



中部メイカン(左)と安八町(右)の間で協定書の調印が交わされた。小寺仁康社長(左)と堀正町長(右)。

ネスレ日本 イノベーション推進、付加価値商品・サービス等に注力

ネスレ日本は4月1日付で新社長に深谷龍彦氏が就任、3月10日には高岡浩三前社長とともに都内で会見を行った。

先進国及び新興国でも堅調な成長を示した。ネスレ日本の業績は、売上高で前年比3.3%増、営業利益11.2%増、利益率も改善でき、トップとしての締めくくりに満足のいく結果となった。



高岡前社長(左)と深谷新社長(右)。

高岡前社長は19年度業績はネスレグループで売上高(為替変動、買収売却等の影響を除いた売上)の対前年同月比(伸び率)が前年比3.5%増、数量ベースで2.9%増、営業利益率17.6%増と目標を達成。

食品メーカーとして美味し、栄養のある商品の提供に加え、顧客の問題点の発見・解決をマーケティングとして実践する様々な取組みなどにより、10年前と違う企業文化を醸成できたこと自負する。

今後、様々な問題が発生すると思われるが、次世代に大いに期待したい。深谷新社長 高岡前社長は社外的にイノベーションやマーケティングのイメージが強いが、人事や年金、人材採用など人事面でも大きな功績を上げた。私の考える今後のビジョンとして、安全で美味しい心にも体にも嬉しい製品、製品戦略のほか、使いやすさや環境配慮などの取り組み、スピーディーにイノベーション製品と付加価値の高いサービスの提供など、これらに努めていきたい。これらの取組みで、日本の消費者や取引先、従業員とその家族などのクオリティ・オブ・ライフの向上に貢献したい。主な事業戦略としては、Eコマースなど新たなチャネルの活用や人口減による総消費量減少を減らすこと、企業として最大の力を発揮していく。



日新蜂蜜の代表取締役社長に岸野逸人氏(前常務取締役)が2月25日付で就任した。前代表取締役社長の田中正道氏は代表取締役会長に就いた。岸野氏の略歴

日新蜂蜜 岸野氏が社長に就任

日新蜂蜜の代表取締役社長に岸野逸人氏(前常務取締役)が2月25日付で就任した。前代表取締役社長の田中正道氏は代表取締役会長に就いた。

△1975年6月30日生まれ 岐阜県出身▽99年日新蜂蜜入社▽11年取締役▽15年常務取締役

街角経済

売上減3割以上か

3月は「ひな祭り」に始まって、卒業や合格進級など各家庭は明るい環境に包まれる。さらに春分の日頃からアウトドアの行動が活発化する。そこで菓子専門店の販売促進活動は年末年始に続く重要月である。

しかし今年はこの最も良く売れる『最盛期』が「新型コロナウイルス」に襲撃されてしまっている。今月の売上不振は今年の収益を激しく減少させてしまうという専門店がある。

デパートではコロナウイルスの影響で3月の前半の売上は3割以上減った――と報道されているように、外出自粛の要請もあって買客の減少は記録的である。人混みを避けることもウイルスの感染を防ぐ基本というから、人気のデパート下り、菓子は毎月およそ約六千円の需要がある。専門店では売上は「開業以来最大の悪化」と「売上不振の補償」を願いたい気持ちだ――と嘆くのである。

(大橋隆士)

からだにうれしい、ごまかけ習慣

すべての人を笑顔にしたい
ShinSei

