

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「苦戦中” デパ地下” に未来はあるのか」
- 2) 「もはや人間並み！？ 食品ロボットの實力」
- 3) 「農機のレンタル」

1) 「苦戦中” デパ地下” に未来はあるのか」

主力の総菜の売上高が大きく減少しているため、つい最近まで「プチ贅沢」ともてはやされていた「デパ地下」がさえない。不況の影響がここまできたのは確かだが、「デパ地下」に未来はあるのか。

百貨店の総菜売上高は、今年1月に前年同月比1.6%減だったものが、2月に7.8%減となり、4月には8.3%減と、大幅なマイナス状況が続いている。

品質が高いため単価も高いデパ地下の総菜だが、いつもは買えなくても少し贅沢したいときにといったニーズがあった総菜も、この不況下ではその割高な価格が購買心理に少なからず影響を与えている。

そんな中、百貨店では価格面の努力で最近では同じ値段でも買える量が増えている傾向にあり、各社ともお得感を打ち出している。「おいしい」だけではなく、「プラスお得」というウリが2つくらいないとお客さんは来てくれない、と百貨店広報は話し、タイムサービスや企画商品で顧客の呼び込みを図っている。

ただ、行き過ぎた低価格販売は、デパ地下の本質を見失ってしまいかねない。

デパ地下が生き残るためには、訴求力のある「デパ地下」という言葉にふさわしい値ごろ感のある商品の投入が必要だと考えられる。

百貨店でも500円以下のコンビニ・スーパーと同価格帯の弁当が売り出されるといったニュースがあったが、あまり安いものを売っているとかえって不安を感じる人も多いのではないだろうか。売上の減少は厳しいと思うが、記事にもあるように本質を見失わないでいてもらいたい。

2) 「もはや人間並み！？ 食品ロボットの實力」

6月9-12日、東京ビッグサイトで開催された食の世界で働くロボットなど食品製造機械の展示会「2009 国際食品工業展」に登場した「お好み焼きロボット」が注目を集めた。

屋台で頭にねじり鉢巻きをして作業する「お好み焼きロボット」は、生地をまぜ、鉄板に流し、コテでひっくり返して、皿に移して味付けという一連の動作を行う。さらに、お客が「マヨネーズはかけないで」などと要望を言うと、「承知しました」と応えるコミュニケーション機能を搭載している。

両腕が使えることから、お好み焼きだけでなく、さまざまな分野で人間の代わりに活躍できるものと期待されている。

他にも器用に指先で寿司をつかんで運ぶ「板前さんロボット」やジュースを運ぶ「テーブルロボット」など、「ロボットだから」と侮れないものが続々とお目見えした。まだ実用段階ではないそうだが、周囲の期待はかなり高いようだ。

すべてがロボットになるとそれは味気ないものになってしまうが、店にロボットがいればかなりお客さんの興味を引くと思う。子供たちとロボットのお好み焼き対決など、イベントでも活躍しそうだ。「遠い未来の世界」が、すぐそこまで来ていると感じた。

3) 「農機のレンタル」

田植え機やトラクターなどの農機のレンタル制度が開始された。米作の場合、トラクターやコンバインなど農機を一通り揃えると小型のものでも300万円を超えるといわれている。専業農家にとっては不可欠の機具なので借金をしてでも購入する例が多く、数年ごとの買い換えも必須とされる。その負担が兼業農家や高齢化した専業農家の離農につながったり、新規就農希望者にとっても農機の購入費用がネックとなるケースも少なくなかった。

これまで農機メーカー各社はレンタルにすると販売減少につながるとして行ってこなかったが、三菱農機が就農者の減少に歯止めをかけるために2009年にレンタル開始に踏み切った。貸し出しは埼玉、広島、福岡など13県で行い、3月から受け付けを開始した。利用状況を見て、対象地域を拡大する。

また、宮崎県のJA西都でも組合員向けに農機のレンタルがあり、他の農協でも組合員向けにこうしたサービスを実施する動きがみられている。

レンタルの内訳としては、トラクターや田植え機などの主要農機を1日単位で貸し出し、価格は保険料や使用方法指導料などを含めて1日5万から15万円程度である。

今後、家庭菜園愛好者向けの小型農機の貸し出しも始めるようで、中小事業主だけでなく個人をも取り込むよう間口を広げたのには農業離れ拡大の背景が伺える。団塊の世代に向けてアピールするなど需要はありそうだ。