

「節分商戦2023」 ～サミットストア王子桜田通り店～



2022年の節分商戦は前年に引き続きコロナ禍での開催であった。緊急事態宣言は解除されていたものの、オミクロン株の感染拡大により、お家時間拡大で内食需要が継続していたこともあり、多くのSMやCVS店舗でチャンスロスが発生し、早い時間に完売した店舗も多くあった。また、「恵方巻難民」などという言葉が話題にもなったのも記憶に新しい。

今年の節分商戦は、消費者のコロナ禍への危機感が昨年より希薄となりながらも、内食需要は健在という所だろうか。しかし、新たな課題として、原料価格やエネルギー価格の高騰、円安の影響を受け、特にメインとなる海鮮原料を使用した恵方巻価格を上げざるを得ない企業がほとんどであった。また、1本ものよりも手間のかかるハーフサイズへの移行も進んでいるようだ。

2023年2月3日（金）の節分商戦取材は、サミット「サミットストア王子桜田通り店」（東京都北区）で実施。同店但馬秀信店長に節分当日の状況について伺った。

——昨年の恵方巻の状況はいかがでしたか。

但馬 コロナ禍での楽しみということもあり、お

客様から大変支持をいただき、早い段階で完売商品が続出しました。

——今年の恵方巻の状況を教えてください。

但馬 今年も引き続きご支持をいただき、売上前年比123.4%、数量前年比120%、当社既存店平均と比べ10.7P高い着地となりました。午前中の昨年同日比では2桁増、15時では110%以上、夜9時には各種ほぼ完売しました。

例年通り、海鮮巻が売上No.1商品ですが、ヒレかつ巻や「韓国屋台風太巻」（キンパ巻）などへの支持が高かったです。また、「海老アボカドチーズ&スモークサーモン巻」は例年通り夕方前には完売しました。

当社では以前からハーフサイズの提案を実施し、お客様にはハーフサイズが浸透しております。原料高で昨年から価格変更しての展開となりましたが、ハーフサイズへの支持は変わりませんが、海鮮商品はご馳走感があり引き続き好調ですが、海鮮系以外の商品への支持が年々高まりつつあることを感じます。

来年はさらにお客様のニーズに応えられるように提供していきたいです。