

(1) 青果物の販売戦略と産地リレー

近年、温暖化や異常気象という言葉をよく耳にします。そして、今年も、各地で、例年と違う天候に戸惑う声が上がっています。こうした天候は、品目や産地によって多少は違いますが、青果物の流通に大きく影響し、その価格形成を左右しているため、市場関係者は、常に頭を痛めています。

〈青果物の販売戦略〉

市場関係者は、その品目について、今までの経験や過去の販売実績から、出荷量の中期予測、短期予測を行い、販売戦略を立て、品目の価格を予測した上で、効果的な売り込みをかけていきます。たとえば、スーパーなどの量販店においては、おおよそ半月前には、出荷量と出荷価格を予測するのが通例であり、それをもとに、売り場を確保していくことになります。この場合、生産者にとって一番大切なことは、青果物の生育状況や出荷時期、販売数量、そして正品化の比率などの情報を的確に把握し、その情報が市場関係者と共有されているかどうかです。

〈産地リレー〉

市場においては、その品目を産地リレーすることにより、安定的な流通を行っています。たとえば、セルリーは、冬場が静岡県、夏場は長野県というように産地間どうしで、切り替え時期を相談し、その時期を決めている例もあります。産地間のリレーがうまく行かない場合は、量が出すぎて価格が下落し、反対に量が激減すれば、価格が高騰するなど、市場の価格破壊に繋がってしまいます。

〈まとめ〉

青果物は、天候に大きく左右されるのを頭に入れ、前後の産地情報を把握するとともに、市場関係者にはその品目の生育状況等の情報を的確に伝えることが、有利販売に繋がることと思います。

【今回のポイント】

- ・ 青果物の出荷情報を市場関係者と共有しましょう。
- ・ 生産者は、他産地の状況を常に把握しておくことも必要です。

(金澤 誠 筆)