

果樹販売の現状について

2014年9月26日
株式会社 東急ストア
営業統括本部
生鮮食品部青果課長
橋本 賢之

○さくらんぼの販売方法



- 産地加工パックに加えて、少量パック、多量目の品揃え
- 輸入品と比較販売
- 手書きPOPで品種の特徴を伝える

○ももの販売方法



- 傷みやすいために、フルーツキャップを使用して販売
- 販売単位は1コ・2コ・4コと需要に合わせて品揃え
- こだわり商品として「生産者限定」「糖度センサー」

○梨の販売方法



○1コ売中心の販売(例:1コ138円、3コ398円)

○大玉、小玉袋を品揃え

○ぶどうの販売方法



- 紙トレー、エンビカップを使用して販売
買い物のしやすさと、商品の傷み防止
- 品種の品揃えでカラーコントロール
- “種あり”“種なし”をわかりやすく表示

Fresh Fruits

ナガノパープル（種なし）
＜巨峰×リザマート＞



粒は大きく、甘みは強くて
酸味が弱いのが特徴。
香りが良く濃厚な味わい
の品種です。
(皮ごと食べられます。)

Tokyu Store

〇りんご



〇中玉サイズの1コ売中心。大玉1コ、小玉袋を品揃え
〇品種を増やして、選べる販売。

○柿



○L・2Lサイズの1コ販売とMサイズの袋売り。
○品種を増やして、選べる販売。

○みかんの販売方法



○店頭での販売形態はネット、袋に入れて販売
(S・M・L等のサイズ別)

箱売は5kg、3kgが中心。年末等は10kgも販売。

○産地、銘柄を前面に表示して販売

○柑橘



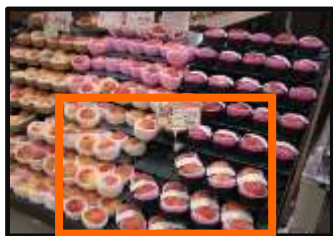
- 中玉サイズの1コ売中心。大玉1コ、小玉袋を品揃え
- 品種を増やして、選べる販売。
- 価格を揃えての“食べ比べ”提案

○PB商品



- 「TokyuStorePLUS」ブランドで品質重視のPB
- 商品をとおして、お客様の満足度アップ
- ⇒当社を選んでいただくための商品

情報公開内容



<http://tegami-tsuita.co.jp>



※サイトは「手紙のついた野菜と果物」の世界観を表現できるようなデザインと企画で構成。



お日様たっぷりコクうまみかん

“3つの太陽の恵み” 西字和産みかん

【愛媛県西宇和地区】JA西宇和産果部会



産地

“お日様たっぷりコクうまみかん”を輸入していただきありがとうございます。生産者のJA西宇和産果部会です。

メンバーは30～40代と幅広い年代が活躍しており、その中にお父、お母と継承している方もいます。先人達の知恵があるので、美味しいみかんが作れます。



みかんを栽培している地域は、愛媛県西南部に位置し、九州方面と突出した、45kmの長さを持つ佐田半島と八幡市・伊方町・西予市三所町と市1町です。

日照量が多い地域で、年間平均気温が17.8℃と暖かく、かんきつ栽培に適した環境です。穏やかな内海に面して海岸線から標高350mの急峻斜面に石積みした段々畑のみかんが広がっています。その光景はまさに「耕して天に至る」と言われるように、急峻斜面に上まで続きます。



そんな、西宇和産みかんの美味しい理由に「3つの太陽」が影響されます。宇和島に面した急な斜面のあるみかん畑には、町面に浴びる太陽の光。『段々畑の石垣から反射する太陽の光』、『海から反射する太陽の光』、『海から反射する太陽の光』と、たっぷりの太陽を浴びるみかんです。約1ヶ月程しか販売しませんが、美味しさを味わって下さい。

器具

かんきつが美味しいレシピ

かんきつの手紙を読む



【愛媛県豊後地区】マルエムフルーツアイランド

甘い果汁が多くジューシーな美生柑(みしょうかん)



【愛媛県西宇和地区】JA西宇和産果部会
“3つの太陽の恵み” 西字和産みかん

甘さたっぷりもも

「とっておき」の桃を食べさせたい。

【山梨県松丘地区】JAフルーツ山梨松丘地区統一統門委員会



ももの手紙を読む



【山梨県松丘地区】JAフルーツ山梨松丘地区統一統門委員会

「とっておき」の桃を食べさせたい。

「甘さたっぷりもも」を生産しております。JAフルーツ山梨松丘地区統一統門委員会です。手紙を通して、私たちのことを知っていただければと思います。



松丘地区はももが甘さを増す大きな要素である、『里山の気候は暖かく、夜はぐっと冷え込む』という気候条件も、ももの栽培に最適な産地です。この里山の気候差を活かして、毎年品質ももをお届けしています。

今回、皆様へお届けする『甘さたっぷりもも』は、一畑一面光センサーを通して、まさに甘さたっぷりのももが皆様の元へお届けできるように真心をこめて出荷しています。

ももはデリケートな果物です。少しの傷や軽い衝撃でも品質に影響してしまうため、時間に余裕ながらも細心の注意を払って作業を行っております。



ももは、高温多湿に強い果物ですので、風通しの良い涼しい場所で保存して下さい。食べ方はもちろん、皮をむいてそのまま召し上がるのが一番の名スイーツです。ポイントは、召し上がる一時間前に冷蔵庫で冷やすこと。そうすることで、もも本来の甘味と芳醇な香りがお楽しみいただけます。

私たちが真心こめて育てた『甘さたっぷりもも』をどうぞご賞味下さい。



OPB商品の商品化



- 実際に店舗に納品されるときは、コンテナ納品
コスト削減の為に産地によっては
ダンボールからコンテナ納品への変更
産地パッケージで直接物流センターに納品
- 店舗の販売数に合わせて納品ロット決定

○小分け販売

【小分けの必要性】

おいしそうな季節の果物が
たくさん出てきたけれど、
まだ高くて買いにくいわ。



夫婦2人暮らしだから、
日持ちのしない果物は
食べる分だけ欲しいな。



小分け商品の品揃えを実施！！



手頃な価格で旬の果物を
食べることができて、
とても嬉しいわ。



毎回食べ切れる量の、
鮮度のよい果物が買えて、
とても助かるよ。



○びわ、いちじく、プラム等の産地パック商品を小分け加工

- ・手にとりやすい価格
- ・食べきれる量

○カットフルーツの販売方法



お弁当のプラス1品の
食べ切サイズ

パーティ用ミックス

旬の果物のミックス

○品揃え(品種・サイズ)を拡大して展開

○カットフルーツの販売方法



- 全て店内加工で、鮮度感を演出
- 店舗の特長コーナーとして取り組み

○カットフルーツの販売方法



- すいかは食べやすくカットした商品にシフト
(食べきれぬ量目、カットする手間、家庭ゴミの削減)
- メロンも1コ販売からカットした販売にシフト

○カットフルーツの商品開発



- 季節の果物を使用したフルーツミックス。
- 皮を剥く手間を省き、昼食にもう一品の提案。

○消費者への訴求



○店舗担当者が自らの言葉、文字で工夫して作成する
“伝わりやすい”メッセージ

○従業員の教育



- 店舗担当者の為の商品知識研修を毎月研修実施
 - ・産地紹介、栽培方法、品種特徴、食べ頃、食べ方
- 販売コンクール、コトPOPコンテストを実施し、従業員のモチベーションアップ

○今後の課題

1. 「果実全国標準規格」の見直しが必要
流通の効率化を目的として定められているため、
消費者へ価値を伝える表示にはすぐわない規格
がある。
例:りんご規格・・・46玉・40玉・36玉・32玉等
⇒消費者にはサイズがイメージ出来ない。
広告等の表示は小玉・中玉・大玉になる。
2. 販売の実態にあった流通形態、規格・量目の変更
例:ダンボールからコンテナへ
ダンボールが必要なのは“ギフト”のみ
通常 quantity 販売商品に華美な箱は必要ない。
例:小規模店舗でも小分けせずに納品したい