

2017年の回顧と2018年の展望

『いま求められる新たな視点は』

2018年3月1日(木)

食品部会

1. 食品部会会員企業

2. 市場及び会員企業状況

- (1) スーパーマーケット全体
- (2) 食品・飲料業界
- (3) 業種別動向及び会員企業状況
- (4) 市場の現状・今後及びこれから求められるキーワード

3. 副題-『いま求められる新たな視点は』

- (1) スペシャリティーの強化
- (2) 将来に向けた事業インフラの強化

1. 食品部会会員企業（42社）

食品部会

| 会員企業 | 業種 | 会員企業 | 業種 |
|---|----------|----------------------------------|--------|
| Ajinomoto do Brasil | 調味料・食品 | Marubeni Brasil | |
| Adeka Brasil | | Mitsubishi Corporation do Brasil | サーモン等 |
| Azbil do Brasil | | Mitsui Alimentos | コーヒー |
| Azuma Kirin | 酒類 | Mitsui Chemicals do Brasil | |
| Banco Mizuho do Brasil | | Miura Boiler do Brasil | |
| Banco Sumitomo Mitsui Brasileiro | | MN Pró polis | |
| Banco Tokyo- Mitsubishi UFJ Brasil | | Nagase do Brasil | 食品添加剤 |
| BBBR Serviços e Desenvolvimento | | NH Foods do Brasil | 食肉 |
| BDO RCS Auditores Independentes | | Niagro- Nichirei do Brasil | アセロラ加工 |
| Be One Solutions Brazil | | Nissin Foods do Brasil | 即席めん |
| Buffet Colonial (KS Yoshikawa- EPP) | | Okaya do Brasil | |
| CIA Iguaç u | コーヒー | Sandia do Brasil | |
| DEC Enterprises | | Sociedade Coml. Toyota Tsusho | |
| Harald Alimentos | チョコ、製菓材料 | Supermercado Hirota | |
| Itochu Brasil | | Takasago Fragrâ ncias e Aromas | 食品香料 |
| Jetro, São o Paulo | | Takii do Brasil | 種苗 |
| JFC Brasil | | Ueno Profit Assessoria | |
| JICA (Escritó rio Anexo Consul.Japã o) | | Yakult | 乳飲料 |
| Kanematsu Amé rica do Sul | コーヒー、食肉等 | Yamato Comercial | |
| Kikkoman | しょうゆ | ZEN- NOH Grain Brasil Holdings | |
| Kisco do Brasil | | Zensho do Brasil | 外食 |

1. 食品部会会員企業

2. 市場及び会員企業状況

- (1) スーパーマーケット全体
- (2) 食品・飲料業界
- (3) 業種別動向及び会員企業状況
- (4) 市場の現状・今後及びこれから求められるキーワード

3. 副題-『いま求められる新たな視点は』

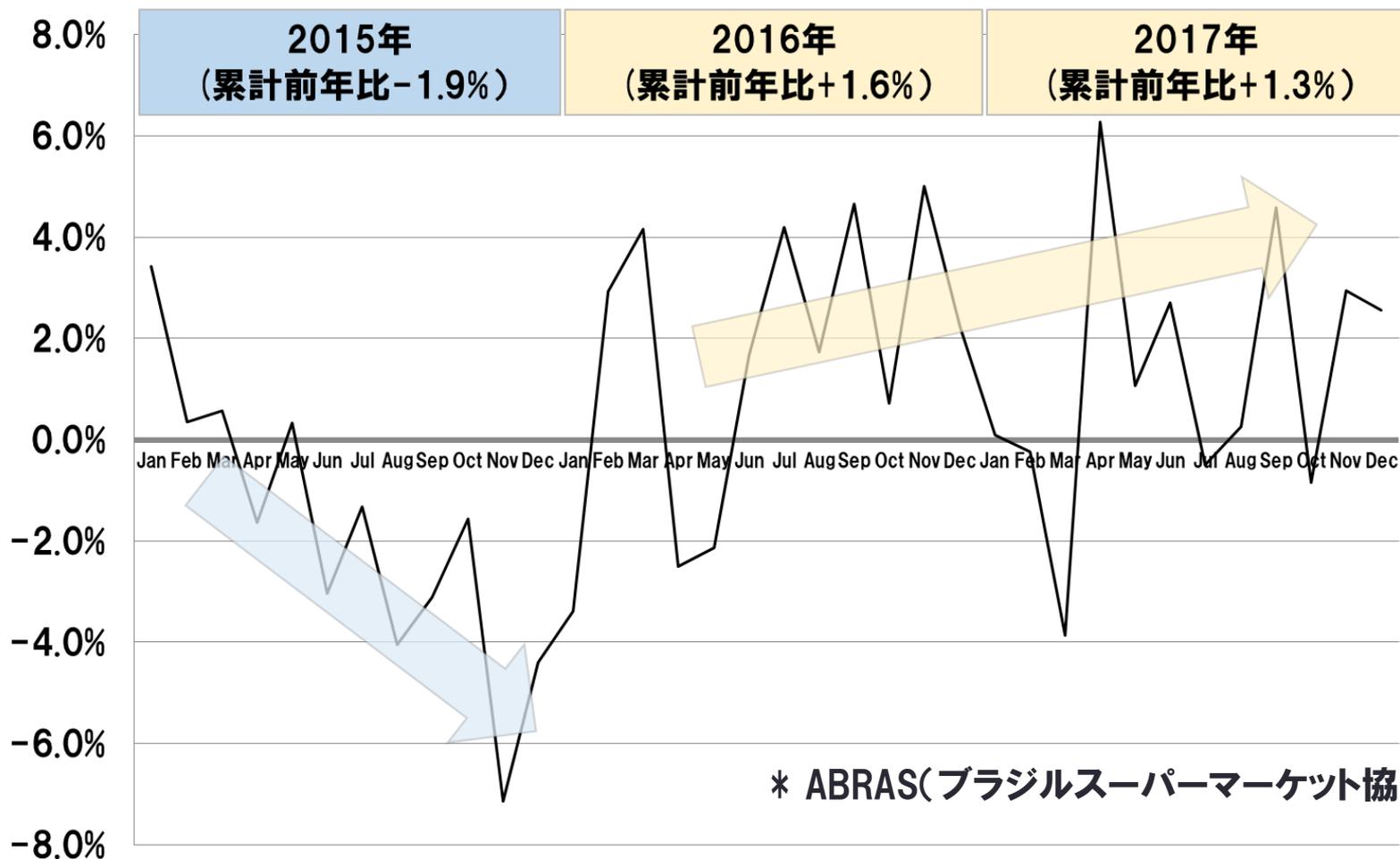
- (1) スペシャリティーの強化
- (2) 将来に向けた事業インフラの強化

2. 市場及び会員企業状況 (1)スーパーマーケット全体

食品部会

スーパーマーケット売上高伸長率は、2016年から2017年にかけて、緩やかな回復傾向が継続している。

スーパーマーケット売上高伸長率の推移:月次前年比・実質(除くインフレ率)



2. 市場及び会員企業状況 (2)食品・飲料業界

食品部会

食品：直近4半期にて、7割を占める主食の出費節約が要因で伸長率下落傾向。
コーヒーやチョコレートの主力嗜好品は微増、ヨーグルトは大幅下落。

飲料：直近4半期にて、6割を占めるアルコール飲料は下げ止まり感あり(-1.5%)、
非アルコール飲料は主力の炭酸、水、液体、粉末が減少(各-5%以上)。

食品・飲料売上高伸長率の推移;4半期・前年比・実質(除くインフレ率)



2. 市場及び会員企業状況 (3)業種別動向及び会員企業状況 食品部会

会員企業の関係する業種においても、2017年度は厳しい市場環境が継続。

| 業種 | 2017年度 市場動向 | 2017年度 会員企業状況 |
|--------|--|---|
| 調味料 | 全体は金額前年比99%(粉末調味料+メニュー調味料)。粉末は同102%と堅調も、高単価のメニュー調味料は同75%と苦戦。 | 消費者キャンペーン、露出を高める施策、SNS活用レシピ提案等により、市場伸長率を大きく上回る110%となった。 |
| 酒類 | 景気低迷、顧客の低価格志向により、低価格カテゴリー製品へのシフト継続。 | 売上高は前年度並みで着地の見込み。 |
| コーヒー | 景気低迷、コーヒー消費量伸び鈍化。原料相場は軟化に転じ、各社シェア獲得の為、価格競争が激化。 | 相場への機敏な対応と共に、価格競争への耐性強化を目指し、付加価値商品の拡充を推進。 |
| チョコレート | 2013年(ピーク)以降の数量減少傾向が2017年も継続。一方で2018年イースターに向けた出荷増の動きも見え始めた。 | 販売数量は前年に比べ減少も、2018年は底打ちからの回復を見込み、新商品の投入による拡大を目指す。 |
| 即席めん | 総需要は数量ベースで微減で推移。 | 販売数量は微増。結果としてシェアアップとなった。 |
| 食肉 | ブラジル産鶏肉の日本向け輸出量は前年比113%も、日本での需要を上回る数量となり、在庫増となった。 | 日本向け輸出量は前年比108%。日本輸出の他に、ローカル販売や自社グループの他の海外拠点との取引拡大を目指す。 |

2. 市場及び会員企業状況

(4) 市場の現状・今後及びこれから求められるキーワード

<市場の現状・今後>

1) 現状

- スーパーマーケット全体は、ここ2年間で緩やかな回復傾向であるが、食品・飲料は直近4半期で前年から約4%程度の減少となっている。
- 主食の出費節約に加え、高単価製品(例.ヨーグルト)の出費を抑制する傾向。一方、アベイラブルな単価の製品(例.コーヒー、ビール)は下げ止まり、または伸長が見られた。

2) 今後

景気全体の緩やかな回復に伴い、下げ止まりつつある食品・飲料への出費は徐々に回復してゆくものと思われる。

<これから求められるキーワード>

- 1) アベイラブルな価格で提供可能な製品の更なる強化。
- 2) スペシャリティーの追求と提供。

1. 食品部会会員企業

2. 市場及び会員企業状況

- (1) スーパーマーケット全体
- (2) 食品・飲料業界
- (3) 業種別動向及び会員企業状況
- (4) 市場の現状・今後及びこれから求められるキーワード

3. 副題-『いま求められる新たな視点は』

- (1) スペシャリティーの強化
- (2) 将来に向けた事業インフラの強化

3. 副題-『いま求められる新たな視点は』

(1) スペシャリティーの強化。

<会員企業での事例>

1) 酒類 清酒の消費は景気の低迷と顧客の低価格志向の影響を受ける。一方でお酒の楽しみ方は多様化。

新製品:低価格カテゴリー+カクテルタイプの導入。



2) しょうゆ しょうゆ需要は増え続けるも、輸入品ゆえに現地メーカー品との価格差あり。

価格ではなく、“価値”(天然醸造等)を認めてくれる層を見極めると共に、ソリューションを提供。

→ ラーメン専門店、IZAKAYA等。



3. 副題-『いま求められる新たな視点は』

食品部会

3) コーヒー レギュラーコーヒーは、原料相場の軟化と共に、各社がシェア獲得に向けて価格競争が激化。

相場の影響度を下げるべく、付加価値商品の開発・販売の強化。



4) 食品
添加剤 景気低迷の中、顧客への提案を通じた機能訴求を継続してきた。

有用な機能(例:甘味料の味質を、より砂糖に近い甘味に改善する)が顧客に支持されてきている。

(2) 将来に向けた事業インフラの強化。

<会員企業での事例>

- 1) しょうゆ ブラジルにもグループ会社の日本食材輸入販売店が設立された。しょうゆに加え周辺調味料やオリエンタル食品等輸入バリエーションを強化。
しょうゆ単品→日本食材全般をTOTALで提案できる形で拡大を目指す。
- 2) 乳飲料 自社独自チャネル(宅配)の更なる強化、地方州販売の活性化による拡大を目指す。
- 3) 食 肉 ラ米生産拠点の拡大 → 日本輸出のみでなく、ローカル販売の強化、自社グループの他の海外拠点への輸出拡大に繋げていく。
- 4) 食品香料、
食品添加剤 ブラジル内営業体制強化、販売地域の拡大(ブラジル → ラ米諸国へ)。