

食料新聞

食べて応援！ おせちアンケート 2022

平素より食料新聞をご愛読いただき誠にありがとうございます。
本紙では、日本の伝統食文化を正しく継承していくことを目的に、この度「おせち料理」に関する佃煮・煮豆・惣菜メーカー様を対象としたアンケート調査を実施しました。

ご回答いただいた皆様に重ねてお礼申し上げますとともに、アンケート結果を公開させていただきます。

<アンケート概要>

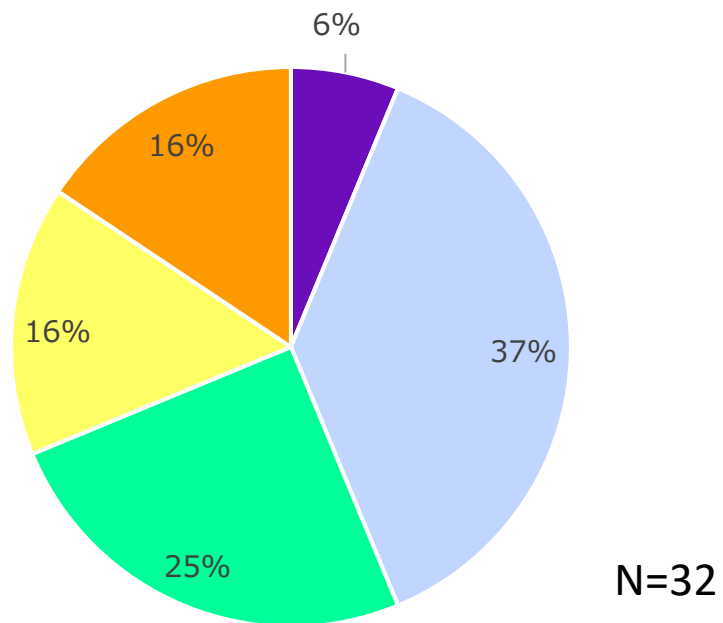
実施方法：佃煮・煮豆・惣菜製造を中心とする企業を対象に、
メールでアンケートフォーム（匿名式）を送付。

回答期間：10月8日～10月19日

回答総数：93名 ※うち「おせち関連商材の製造、販売を行っていますか。」の質問に
「行っている」と回答→32名、「行っていない」と回答→61名

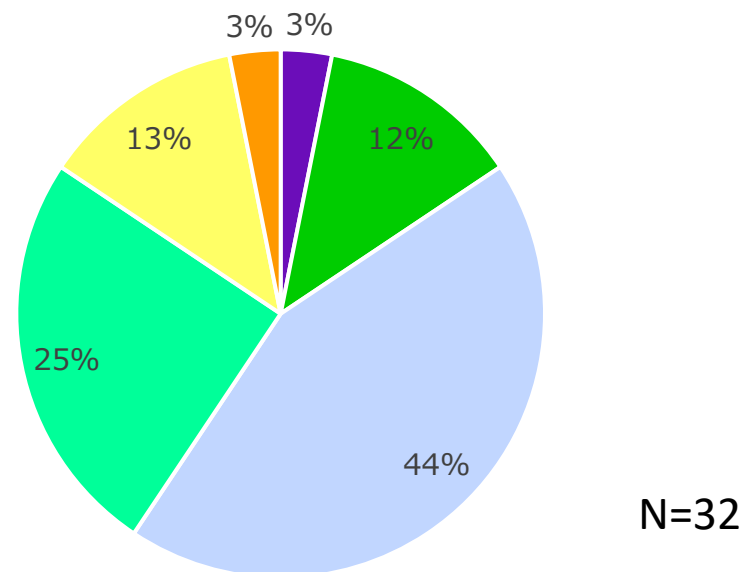
アンケート結果.1

Q1. 2021年正月用おせち商材の売上は、前年を「100」とすると、どの程度でしたか。



■ ① 120以上 ■ ② 110~119 ■ ③ 100~109
■ ④ 90~99 ■ ⑤ 80~89 ■ ⑥ 80未満

Q2. 2022年正月用おせち商材の売上見込みは前年を「100」とすると、どの程度ですか。現状お分かりになる範囲で教えてください。

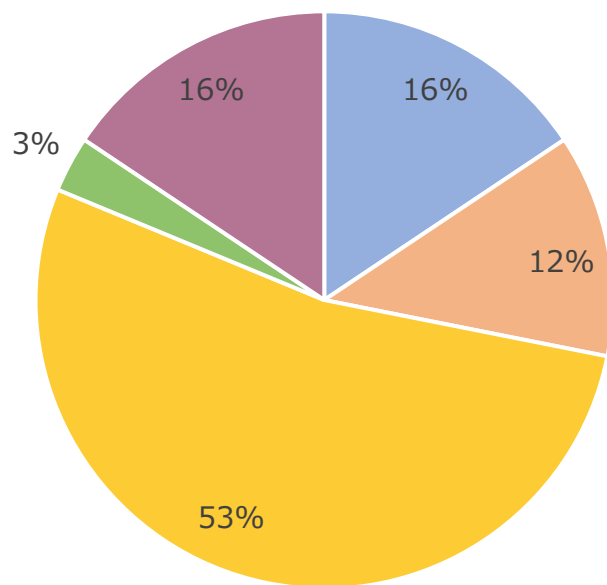


■ ① 120以上 ■ ② 110~119 ■ ③ 100~109
■ ④ 90~99 ■ ⑤ 80~89 ■ ⑥ 80未満

アンケート結果. 2

※フリーアンサー式の回答は、回答者様の表現を尊重しているため
内容の重複や表記ゆれのある場合がございます。

Q3.今年のおせち商戦への戦略を教えてください。



N=32

- ① すでに受注が増えており生産拡大している
- ② 今後の受注増を見込み準備（作り貯め、原料や人員確保）をしている
- ③ 例年並を上限とし増産の予定はない
- ④ 例年より生産を減らす予定である
- ⑤ まだ分からない

Q4.売上全体に占めるおせち関連の比率はどれくらいですか。（フリーアンサー）

5%未満

35%

一割

1.5%

数%

20%

7%

約10%

1割

1.2%

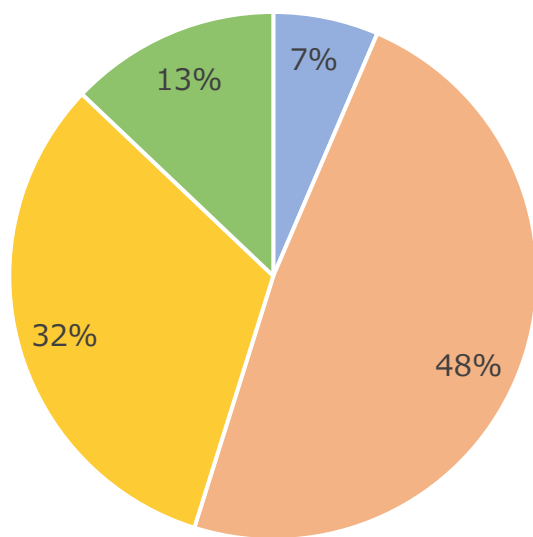
10%未満

仕入れ商品販売の為、微量です。

アンケート結果.3

※フリーアンサー式の回答は、回答者様の表現を尊重しているため
内容の重複や表記ゆれのある場合がございます。

Q5.人件費や原料資材が高騰する中、おせち関連商品について値上げの実施、または実施する予定がありますか。



N=32

- ① 値上げを実施した
- ② 値上げを実施する予定
- ③ 値上げしたいができない
- ④ 値上げの必要はない

Q6.「Q5」で①②とご回答した方にお聞きします。値上げを実施した、実施する予定の品目と値上げ幅を教えてください（フリーアンサー）。

佃煮全般で値上げ

一部、3～5%で。

昆布巻を6%、栗関係を5%。

約5%。

田作…約5%、鱈製品…約5～8%

ちょうろぎの価格改定を検討中

甘酢生姜（改定幅未定）

甘酢生姜を10パーセント

紅白はじかみを10%

アンケート結果.4

※フリーアンサー式の回答は、回答者様の表現を尊重しているため
内容の重複や表記ゆれのある場合がございます。

Q7.今後（来年以降）のおせち市場の見通しを教えてください （フリーアンサー）

- ・ 2極化が更に進む（高級志向か形だけの少量タイプ）
- ・ 拘り商品に特化の為上昇を見込んでいる・小売商の撤退後の動向が鍵
- ・ 年々減少して行く見込み。
- ・ 冷凍商材が増えてくるだろう。洋風・中華風の食材も増えるだろう。
- ・ コロナの影響が強かったこの2年とは異なり需要は下降すると見られる
- ・ コロナ関係収まれば、今期がマックスで、来年は下がるのでは
- ・ 一定数の需要は残るものの、コロナ禍が終わると需要減になると思う。
- ・ 徐々に落ち込んでいくと見込んでいます。
- ・ 横ばいを見込んでいる
- ・ 微増になると考えている。
- ・ 増えると思う。
- ・ コロナ関連にて、お正月の緊急事態宣言の有無により大きく左右すると思います。
- ・ 高級おせちとリーズナブルなおせちとの区別がより鮮明になってくる。

アンケート結果.5

※フリーアンサー式の回答は、回答者様の表現を尊重しているため
内容の重複や表記ゆれのある場合がございます。

Q8.おせち商材を製造販売する上で課題やそれに対する取組などございましたら
教えてください。（フリーアンサー）

- ・洋風商材の開発
- ・業務用以下のパッケージ
- ・一時の生産になるのでアイテムが次々増えればよいが、単品での売上増はむづかしい。
- ・受注の×を早める 人材確保が難しい（短期）
- ・人員確保の問題
- ・年末のみの販売の為、フードロスを如何に削減するか
- ・伝統的な商品群で、昔から変わらぬ味というのも大切だが、既存の製品にとらわれず、新しく商品開発をし、現代の味覚、生活様式に合った新商品を提案していく必要があると感じています。
- ・食の多様化への対応（味つけ、健康志向、見栄えなど）
- ・規格・価格の安定、品質保証
- ・特になし
- ・コスト削減です。
- ・お節関連食材の仕入商品販売の為、追加発注対応が厳しい為、販売の確定数を早くして頂きたい。

アンケート結果.6 - 1

※フリーアンサー式の回答は、回答者様の表現を尊重しているため
内容の重複や表記ゆれのある場合がございます。

Q.【おせち商材を扱っていない方への質問】

今年の年末商戦の動向を教えてください（フリーアンサー）

- ・ コロナ次第
- ・ ギフト商品を中心に、組織の力を集結して取り組めます
- ・ B toB 向け食材メーカーですので今後も扱いません。
- ・ 変わりなし
- ・ 巣籠もり需要で活性化すると思う
- ・ 青小梅・ちょうろぎ（赤）の、紅白で年末だけ販売します。
- ・ 年々小容量化しており、需要は減少傾向
- ・ トレーにて佃煮3種盛等、年末特別商材（おせちではない）を作り、買い物客の注目が集まるような工夫を行う。年始の落込みに備えて、特売企画を行う。
- ・ "特にありません。"
- ・ 例年通りやるべきことをやるというのが方針のところが多い
- ・ 新型コロナ感染者増減次第と思いますが昨年同様でおうち時間が増えるので贅沢品であったおせち料理セットや高級酒が動くのではないかと考えます。
- ・ 弊社は季節による変動はないため、特になし。
- ・ 不明
- ・ 大根の漬け込み作業が最盛期を迎える中で人員確保が難しくなっており年末商戦については売上を拡大する事が難しい状況です。
- ・ 今年は、コロナ禍が続くので、おせちの販売量が増えそうです。
- ・ 業務用スタンダード品の需要は伸びていく傾向にあると思います。特におせち関係は自宅で迎える方も多いので伸びるのではと思います。その他の商材も都心は飲食店の回復傾向で需要はあります。地方は遅れていますが年末には多少回復はしてくる予想です。スーパーの半業務用商材などはコロナ特需から抜けて落ち着いていますがテイクアウト用に使用されているものは特需のままです。
- ・ 外食産業との取引が多い為、コロナウイルスの感染状況により大きく左右されると思います。
- ・ テイクアウト商材、引き続き引き合い多いです。
- ・ 現状、コロナからの回復は実感できていませんが、緊急事態宣言明けにつき回復を願う限りです。

アンケート結果.6 - 2

※フリーアンサー式の回答は、回答者様の表現を尊重しているため
内容の重複や表記ゆれのある場合がございます。

Q.【おせち商材を扱っていない方への質問】

今年の年末商戦の動向を教えてください（フリーアンサー）

- ・コロナ禍のため、主にテイクアウト系の商品を
拡販できるよう動いていく
- ・高級なお節が人気だと思います。
- ・コロナ禍の影響で増えます。
- ・緊急事態宣言も解除になりましたので積極的な
PR等行い、販売につなげます。
- ・緊急事態宣言も解除され販売もしやすくなりました。
売上増加につなげて行きます。