

【社員インタビュー】

未曾有の事態による世界規模のパスタ不足

迅速な「調達力」でいち早く供給回復



2020年の上半期は、未曾有の事態による「巣ごもり需要」により国内の消費が大きく変化しました。小売業態のお客様を多く抱える当社もまた、不測の対応に奔走する日々でした。今回は、この大きな変化により世界規模で不足していたパスタを、いち早く調達した商事部の伊豫田氏に話を伺いました。

提案を行ったのはどのようなお客様になりますか？

お客様は、東海・北陸・近畿で展開している当社グループのドラッグストアチェーンです。

2020年の春、さまざまなメディアで報道されていたように長引く自粛生活が消費を大きく変えました。その事態をお客様の店頭を見て実感しました。

家庭で手軽に調理ができるホットケーキミックスやパスタは店頭から一斉に姿を消していきました。

なかでもパスタは備蓄志向の強まりもあって急激な需要過多となり、国内の主要メーカーが立て続けに供給不能となりました。

海外でも主要生産地であるヨーロッパが製造・輸出停止状態で、世界規模で供給の目途が立たない状況でした。

未曾有の事態に我々ができること

具体的にどのような取り組みをされたのですか？

当然、このような状況下で過去の傾向やトレンドによる需要予測は、なんの役にも立ちません。

この状況を乗り越えるには、商品を調達する立場にある我々がなんとかしなければならぬ。

当社がこれまでに培ったノウハウ・人脈を駆使して、なんとしてでもパスタを探し出しお客様に供給しよう！

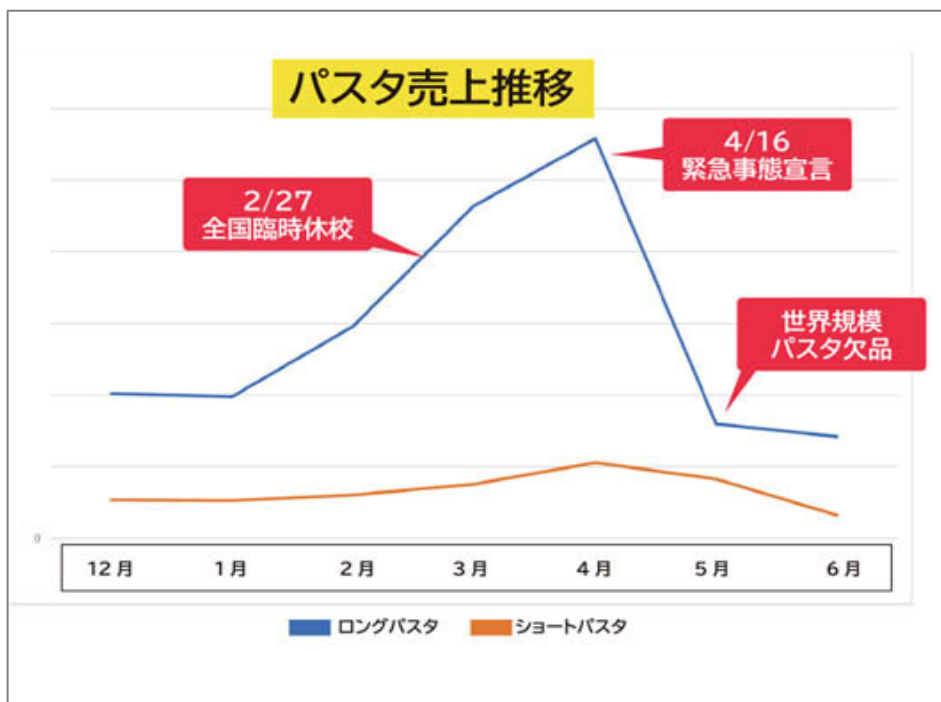
その思いだけで動きました（笑）

まずは直面している「欠品商品」に対応するため、国内海外問わず調達できそうな商社・メーカーに、なりふり構わず打診しました。

そのうちの商社1社からイタリアからの輸入パスタであれば提供できると反応がありました。

各国からの引き合いが拡大していて、製造・出荷遅延は発生しているものの供給することは可能ということでした。

日本向けの輸出実績が20年以上あるメーカーで品質基準はクリアしていることもあり、すぐさま仕入れることに決めました。



■お客様のパスタ売上推移

■輸入パスタ(左:500g/右:1000g)

どのような点に苦勞されましたか？

苦勞というより気をつけたことは、お客様に余計な勞力をかけさせないことでした。

特にお客様の現場は、通常よりも忙しいのに感染リスクのある中で消費者の生活を支えていました。

そのため、できるかぎりお客様に業務負担がかからないように、商品手配や在庫管理を当社の物流センターで実施しました。

お客様からの評価はどうか？

通常量目の500gと大量目1000gを300店舗に導入することとなりました。

お客様の店舗では輸入パスタは初めての取り扱いでしたので、買っていただけるか心配でしたが、

パスタのカテゴリで売上実績の上位にランキングすることができました。

特に大量目1000gの売れ行きは予想以上で、お得感に加えて本場ヨーロッパ製というのが逆に良いイメージとして響いたと思われます。

今回は欠品対応としてのスポット商品という取り扱いにはなりましたが、この実績を活かして大量目の輸入品に注目していきたいと思っています。



■東海エリア店舗陳列風景

