

五十嵐ゆうこの米國小売業最新レポート

2021年1月22日

米国消費者の意識調査

昨年の中旬以降に米国では新型コロナウイルス感染で自宅待機令が発令され、生活に必要不可欠な事業以外は閉鎖を迫られました。

当時、夏までにロックダウンも終わるだろうと思っていたところ、再度ロックダウンが発令され多くの人達の経済活動が停滞し、コロナに振り回された壮絶な一年でした。

一方、食品小売業界では驚異的な売上成長を記録した年でした。

米国のスーパーマーケットニュース専門誌で、小売業全体がこのまま2021年も増収増益を継続できるのか、またどのような見通しを持っているのかを調査する「第一回小売業者期待度調査」を行いました。

オンライン、オムニチャネル、実店舗のみの小売店を含む150以上の小売業を対象に、経済、売上高予測、新規出店数、雇用、そして新型コロナウイルスの影響などのトピックを取り上げ、2021年に向け、考え方や計画などの調査を行った結果、小売業社の65%以上が2021年の総合的な経済について非常に自信があるとの回答でした。

特に食品販売に関しては、更に楽観的な見方が強くなっています。

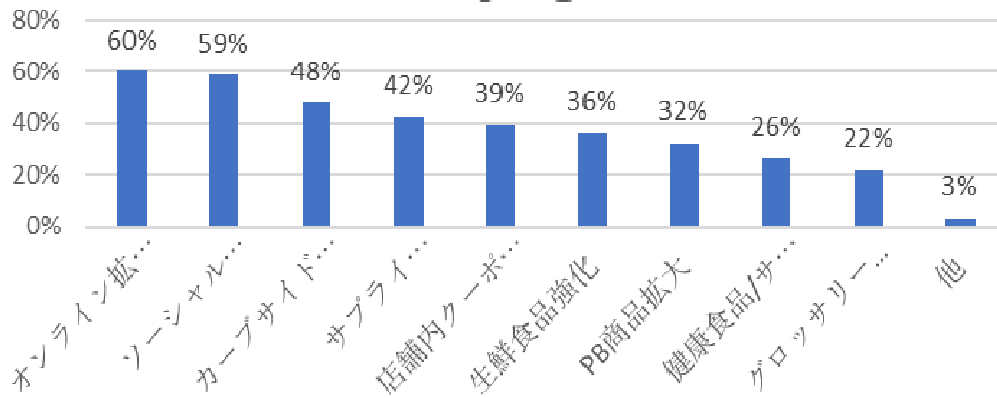
82%の小売業者は2021年の前半期は、利益率が変わらないか、または上がると述べており半数近くの46%が1%-9%の伸び率があると予測しています。

小売業者が2020年のパンデミックから続く脅威的な売上成長を維持するために今年実施する対策として、回答者の60%がオンラインでの食料品、宅配の導入または拡大、そしてマスクや感染症対策の保護具、プレキシガラスでの仕切り、ソーシャル・ディスタンスの確保等、安全対策の強化の継続を挙げています。

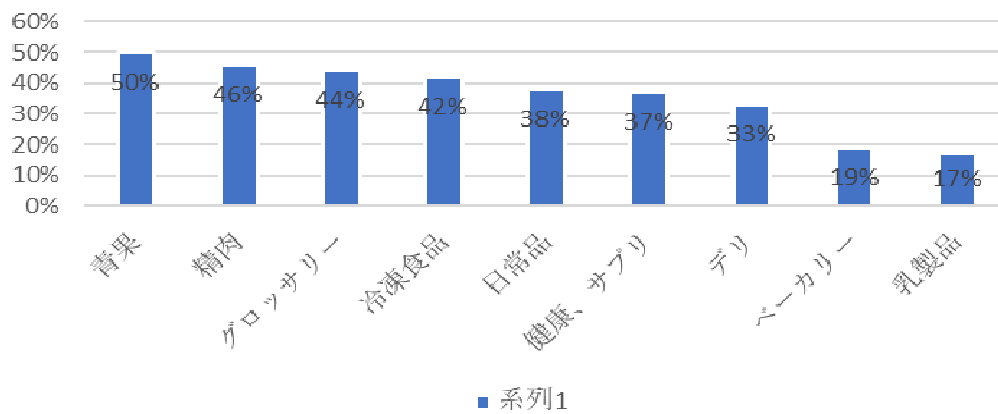
48%の小売業者はBOPIS(Buy Online Pick Up At Store オンラインで購入してお店で受け取る)の販促を更に安全に行う延長線上として、カーブサイドピックアップを新たに実施、または拡大する予定です。

その他の回答は以下のグラフにまとめました。

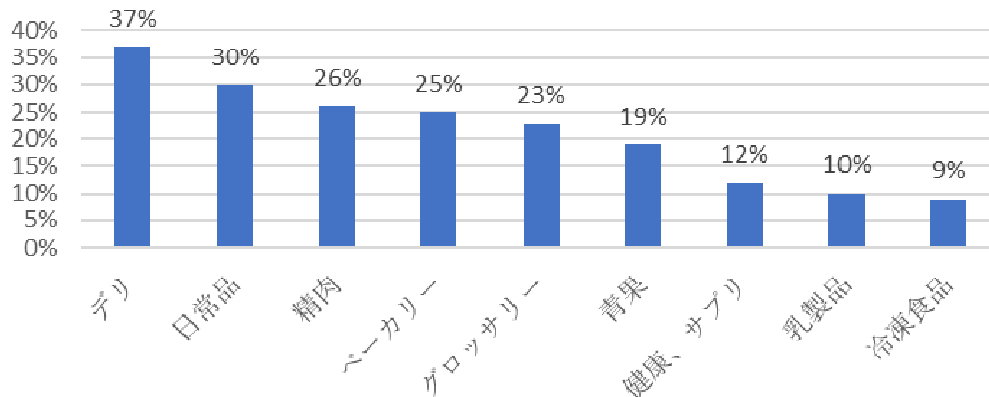
2021年コロナ禍で上がった売上継続するためにすること



2021年、最も売れ筋商品部門

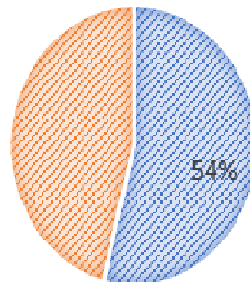


2021年最も売れにくいチャレンジな部門

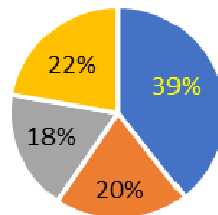


2021年新規出店の予定

■ はい

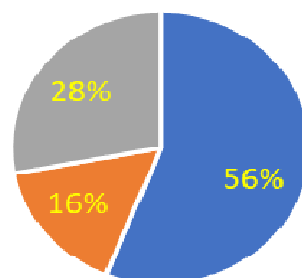


2020年ネット販売のパーセンテージ



■ 1-5% ■ 6-10% ■ 10%以上 ■ ネット販売無し

2021 雇用増を予定していますか？



■ はい ■ いいえ ■ 分からない

上記の調査のカテゴリーで 2021 年に最も売れにくい = 販売に苦戦するであろう部門の 第 3 位に精肉部門が挙げられました。

近年はヘルシーブームで Plant Based などの植物由来の代替え肉の味が良くなった事や、昨年ロックダウン直後に肉の供給が崩れた事もあり、消費者の間で肉を買い控える傾向となりました。



その対策として、1月7日の Drovers（肉畜業界専門誌）によると、デジタルショッピングプラットフォームの Chicory(チコリ)と National Cattlemen's Beef Association(全米肉牛生産者協会：NCBA) が E コマースでの牛肉製品の成長を加速するためのパートナーシップの締結を発表しました。

Chicory はニューヨークを拠点とする IT 企業で、デジタル食料品などのデジタルで食品購入に結び付ける土台となる環境いわゆるプラットフォームを提供しています。

同社は広範なレシピネットワークを活用し、大手食品メーカーの General Mills や Wakefern のような食品企業と提携を行い、食品を購入する時にプラットフォームを利用しているユーザーに対し、関連する食品やレシピを提供しています。

Home About Blog Sign In

The ingredients to your favorite recipes, delivered.
Make healthy, homemade meals without a trip to the store.
Enter Your Email and Zip Code to Get Early Access
Email Zip Code **Get Started**
It's free and easy to use!

See How it Works
Play Video
Chicory App.com

Find recipes you love
Instantly make shopping lists with the best prices and products
Get the ingredients delivered

Find Recipes You Love
Discover thousands of healthy, delicious recipes that you'll actually want to cook.
Start Discovering

Chicory のレシピサイトではインフルエンサーの料理ブログなどを含む 1500 種類以上のレシピを閲覧することができます。

同社のプラットフォームを利用しているユーザーは一億人以上に上り、1500 のレシピサイトから 540 万種類のレシピが検索可能です。

ここで「何故、レシピを？」と思いますが、米国の 84% の買物客は買物リストを作るためにレシピを利用し、その内 82% の買物客が店内でデバイスを使いデジタルレシピにアクセスしているからです。

Chicory 社は小売パートナーのオフプラットフォームのベンダーとして広告を行い、レシピ閲覧から「今すぐ購入」のページへ誘導させるなどのシームレスな顧客体験を提供することで、その結果を生み出しています。

統計では Chicory のクライアントは平均 6.34% の売上高の伸びしろがあり、490 万ドルの平均売上高増となっています。

Chicory と肉加工業最大手の Tyson 社も加盟する全米肉牛生産者協会は、Kroger や Walmart, Albertsons & Safeway らとパートナーシップを結び、買物客が Kroger や Kroger のバナー広告をクリックすると様々な牛肉のカットが表示され、選択できるようになっています。

Chicory のレシピサイトで BeefItsWhatsForDinner.com の 1000 種類以上のレシピを活用することが可能で、結果的に消費者がより多くの牛肉を購入するよう導くための戦略を取っています。



買物客がレシピの下にある「材料の取得」ボタンをクリックし、自らが住んでいるエリアの郵便番号を入力すれば、自宅に近い小売店舗のリストが表示されるので、いつも買物をしているスーパーマーケットがあればそこを選択できます。

するとその店舗のサイトに誘導され、選択したレシピに必要な全ての材料がすでにデジタルバスケットに入っているので、簡単にチェックアウトすることができるという便利さです。

パンデミックの影響は人々の働き方、コミュニケーション、娯楽、ヘルスケアなど大きな変化をもたらせました。そして非接触の台頭であるデジタルショッピングを加速させ、消費者意識もコロナとアフターコロナでは大幅に変わったと言って良いでしょう。

イギリスの Zeal Creative というブランド活性化マーケティング・エージェンシーがコロナ禍で影響を受けた消費者の行動分析により 4 つの思考傾向を New Normal（新しい常識）と述べています。

以下の 4 つは New Normal に求められる消費者の要望です。

- ① Inspire me（ワクワクさせて）消費者の多くはロックダウン中、高品質な飲食物、高級ダイニング体験などを求めています。
- ② Offer Support（サポートを提供）景気後退により消費者の非食品の購買意欲が低下しています。店舗側は顧客に満足のいく買物体験を構築し、カスタマージャーニーを顧客目線で理解することが必要です。消費者が求める製品やサービスを理解することによって顧客との関係を見直し繋がりを促進します。
- ③ Make It Special（特別感）不必要な外出禁止によって気持ちが疲労している消費者にとってスーパーマーケットは一時的に「ショッピングモール」のようになり得ます。プレミアム感、または普段よりもグレードアップした製品に惹かれる傾向があります。
- ④ Help Me Cope（不安やストレスを癒し、助けてくれる）スイーツなど日常生活にゆとりや楽しみ、幸福感を与えてくれる食品に強く惹かれています。

米国は1月20日に厳戒態勢の中でバイデン新大統領の就任式を迎えました。直後から新政権の期待感から株価が著しく上昇しています。

バイデン大統領が打ち出す政策には、社会保障を手厚くし、セーフティーネットを張り、パリ協定への復帰をはじめとする環境改善など色々ありますが、それよりも先ず成し遂げなければいけないのは、迅速なワクチン接種の普及、それによるコロナ収束なので、とにかくコロナを抑えこまないことには国民の支持も得られず、先へは進めないでしょう。



パンデミックの収束を迎えるまでの暫くの間は、コロナ禍で変化した消費者の行動や意識を小売業者は敏感に察知し、共感を得る商品、サービスを提供していくことが重要になることでしょう。