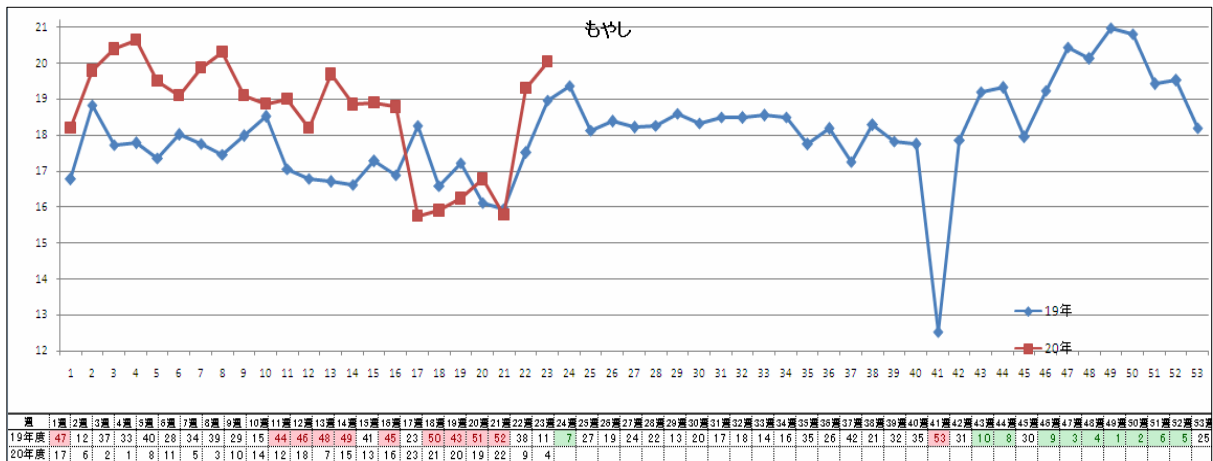


ますが、家計調査のデータを加味することによって、更に現実味のある計画が立案できます。
「スイカは第25週まで売れる」 図-2はす
 いかの53週のデータです。ピークが、H19年
 度とH20年度でずれていますが、気温等との
 関係があると考えられます。H19年度、H20
 年度ともに第5週から徐々に動き出し、H20
 年度は23週までのデータしかありませんが、
 H19年度のデータからは、**25週(9月10～
 6日)**まで動いている様子がわかります。8月

たはずです。**もやしが好調** その他、7月
 までの特徴的な動きをしめしている品目をみ
 てください。図-3は**もやし**のデータですが、
 H19年度を大きく上回る動きを示しています。
 18週までの週当りの消費出は、H19年314円
 に対して、H20年341円です。前年対比
 108.6%。春から夏場にかけて、野菜の**相場が
 高く**、単価の低い**もやし**の購入頻度が上がった
 こともあるでしょうが、お客様の**「節約意識」**
 が買い物にでてきているのではないでしょう



にいろいろな企業の店舗を見ましたが、**8月
 20日(第22週)**ですいかを売のをやめてし
 まった企業もありました。H19年度の実績で
 は、1世帯当たりの消費出は、23週39円、24
 週17円、25週11円でした。平均客数が1,500
 人の店舗であれば、この**3週で100,500円**の
 売上高をすいかで作っていた計算になります。
 それぞれの企業の考え方ですが、お客様のニーズ
 がある**25週**まですいかを扱った店舗と、**22
 週**で販売を取りやめた店舗では絶対に差が出

か。**豚、鶏肉、ひき肉は順調**だが、「牛肉はあ
 まり動いていない」。「マグロが不調」など、こ
 のような傾向は、他の品目でも見られます。ス
 タグレーション(不景気の中の物価上昇)とい
 われるような状況で、これから、ますますこ
 のような傾向が強まるのではないかと予測さ
 れます。「高い」「安い」ことよりも、**「無駄」**
「適量感」「節約感」が重要なキーワードにな
 ると思います。(品目)

講習会案内

11月の講習会

講習会名 : **第1回 鮮魚部門(検定対策)講習会**
 場 所 : 神奈川県 全農営農・技術センター
 開催期間 : 平成20年11月11日(火)～12日(水) 2日間
 申込締切日 : 平成20年10月28日(火)

講習会名 : **第57回 精肉部門講習会**
 場 所 : 神奈川県 全農営農・技術センター
 開催期間 : 平成20年11月18日(火)～19日(水) 2日間
 申込締切日 : 平成20年11月4日(火)

技術講習とあ
 わせ年末対策