

Weekly コラム

令和5年4月4日

〒541-0055 大阪府中央区船場中央 2-1

船場センタービル 4号館 4階

船場経済倶楽部

Tel 06-6261-8000

(NPO 法人 SKC 企業振興連盟協議会)

Fax 06-6261-6539

人の輪・衆智・繁栄

活動方針



当団体は、異なる業種の経営者が相集い、力を合わせ、自らの研鑽と親睦を通じて、斬新な経営感覚と新たな販売促進を創造して、メンバー同士でより健全な事業所とその事業所のイメージアップを図り、地域社会に貢献できる事業所となることを目的とする。

物価の優等生

11月11日の「もやしの日」の前に日本経済新聞全国版に掲載された「工業組合もやし生産者協会」の全面広告が話題になっています。とても新鮮で美味しそうなおもやしのカラー写真と共に消費者への感謝のメッセージ、そして現在の生産者の窮状が伝わってくる、とても衝撃的なものでした。

「物価の優等生として家計に貢献できることは私たちの誇りでもありました。しかし安さばかりを追求しては、もう続けていけない状況です」と強調されています。

- ・もやしの種の価格が3倍以上などコスト増
- ・もやしの全国平均価格は2割以上下落
- ・もやし生産者が30年で8割減少

など「もやし業界」では大変なことが起きている事が伝わってきます。広告紙面上では「もやしの未来のために持続可能なサプライチェーンの実現のために、もやし生産者の窮状をご理解ください」とも発信されています。

この広告は消費者だけに訴えているものではなく、世の中に訴えかけているもので様々な意見が飛び交っています。

「工業組合もやし生産者協会」によると、「新聞広告には多額のコストが掛かるが、それだけの広告を出さなければならないほど、生産者が追い詰められている。もやし種子の高騰だけでなく、生産コスト(栽培の燃料費、電気料金、物流費)が一斉に上がっており、今まで

にない危機的な状況を知って頂くために広告が必要だった」と。

では、なぜ小売価格を上げることができないのか？背景には小売店に対する生産者の立場の弱さがあります。生産者が値上げの交渉をしても、あまり上手くいきません。もやしは計画生産が可能で豊作・不作による相場の変動がないため、小売店の価格競争に用いられやすいのです。

実際、スーパーの野菜売場ではもやしの購入点数が一番多く、もやしを安くすることで「この店は安い」とアピール出来ます。競合店よりも1円でも安く売りたい。そんな思いが交錯し、もやしの店頭価格が低くなり、納品価格も下がってしまうのです。だが、昨年からの燃料高騰で赤字になってしまう「もやし生産者」が多発。「生産者協会」も値上げの必要性を訴えてもなかなか分かってもらえません。「今回の広告は小売店に窮状を理解してほしいとの思いが大きい」と。「もやし」の新聞広告の反響は大きくテレビ局の取材要請、一般消費者からの応援など相次いでいるようです。



記事の内容に関するお問い合わせは事務局までご連絡ください。

ウィークリーはメールでの配信も行っております。お手数ですが、「メール希望」・「配信停止希望」と件名にご入力の上、

skc-soudan@skc.ne.jp まで空メールをご送信ください。また、FAX ご不要の際は、その旨をお電話にてお申しつけください。