

# ウィークリーニュースレター26号 2024

## <街のケーキ屋さんの惨状>

6月はライバルになり得る商品を比較して改めて自分の商品を見直そう！そんなお節介な情報でした。他のスイーツの現状を踏まえて今のたい焼・大判焼・クレープ・ベビーカステラと比較して価値を伝え直してみませんか？というテーマでした。

近年の原料高により街のケーキ屋さんの閉店が増えているというニュースを読みました。原料高で価格転嫁できないお店が閉店する事実にもったいない。

日本は島国なので隣国や他国の経済状況を把握できないまま取り残されたという評論家も多数いらっしゃいます。逆説的な言い方をすると「日本人は日本人向けに商売を続ければ安定的に同じ生活レベルを維持し続けることができる稀有な国」とも言いかえられるのです。国内向けに発信すれば1億人を越えるマーケットが大きく反応して国内は潤う。そしてまた他の会社が国内向けにムーブメントを起こせば1億人が反応する。景気は悪くても全員が少しずつ我慢すれば程よく平和で争いごとともなく過ごせる安全な国。そんな閉塞感の中で30年間過ごしてきたのが日本だと私は感じています。

しかしコロナで絶対的な価値観が崩壊しました。内需だけでは限界が来たのです。国内の消費行動が一気に失われた途端多くのサービス業の仕事が無くなりました。コロナ禍で更に追い打ちをかけたのが原料の高騰です。更に最低賃金の更新も続き飲食店オーナーは苦渋の決断でお店を閉店する。この流れが街のケーキ屋さんでした。更にコロナが開けてインバウンド客が増えたときに「日本ってなんて安い国なのだ！」とここで改めて日本が取り残されたことに気付かされたのです。

## <まだまだ続く原料高にどう対応する？>

先日はカカオの原料不足でチョコレートのサンプルの供給が禁止となりました。まだまだ原料は上がります。お店は値上げをし続けなくてはいけなくなります。そんなとき、今のお客様に選んでもらえるか？不安になるお店も多いと思います。その不安が勝り価格をあげられず店を閉店したのが街のケーキ屋さんです。商品よりもお店の価値を高めてお客様との関係性を深めることで値上げに積極的に取り組む。そんな方法(実例)を今月ご紹介したいと思います。これからの原材料高騰対策を一緒に考えていきましょう！

## <フィリングのサンプルについて>

このニュースレターはお取引先様、株式会社豊吉の会員様にお送りしています。これから抹茶やフルーツ系のあんこやフィリングの需要が高まります。無料でサンプルをお送りいたします！会員特典をご活用ください。

## <今月は3個に戻ります！7月の当選番号確定！！>

2022年3月からスタートした納品書番号のおみくじです！今一度、ルールのご説明。納品書の番号が抽選対象の数字です。下の番号と一致した場合、納品書の金額から10%オフします。自動的にオフはしません。お客様から「当選しました！」とメールか電話、LINEでご連絡をいただくと確定です。申告の締切は翌月の1日が締め切りです。「51997」「52076」「52128」チェックを忘れずに！！



株式会社豊吉 LINE 注文アカウント



キッチンカー開業セミナー



豊吉公式 Twitter



株式会社豊吉ホームページ