

増税に負けない「店の力」

あなたの店は ベンツ派、スズキ派？

消費税3%増税後の売り上げはいかがでしょうか？

「思ったほど落ち込んでいません」「今月はまあまあだよ」など様々な意見を頂いています。以前の増税(17年前)の時より我々の業界においては影響は少なかつた模様です。

ユニクロやコンビニなどもほとんど影響がないようです。

節約してはいない 34・8%

日経MJより

住宅や自動車などは予想通り大きく落ち込んでいます。4月上旬に百貨店に行きましたら、駐車場はガラガラでした。

しかし、4月に入り消費税の陰に隠れて気がつきませんでした。様々なものが値上がりしているのに驚かされます。中には便乗値上げではないかと疑いたくなります。

年金の支給額は下がり、医療費の負担額は増えています。

ガソリン、高速道路の値上げ、以前上がった電力などとして皆さんにお願いしている輸入酒や清酒などの商品は数えるだけでも大変です。理由は為替や原料の不作による値上げや人件費など様々です。これらの値上げは3%どころではなく大きく経営に直撃してきます。

これらを打開するための政策が必要です。

最近コンビニやスーパーのCMで、独自のプレミアム商品の広告が増えていることにお気づきでしょうか？

増税「メリハリ消費」進む

- 1、価値を上げ、値段を上げ、より粗利率を上げる。
- 2、小家族や単身向けに量を減らし、売価を抑えるが粗利率を上げる。
- 3、売上が上がりにくい中、新商品の開発をし粗利率を上げ、より収益を上げる。

コンビニ各社のお弁当や惣菜・スイーツがそのいい例です。

彼らはその開発に躍起になっています。今や、コンビニが外食のライバルです。

意外なところから売り手が現れます。日用雑貨や今や家電(LEDの製作販売)まで手がけているアイリスオーヤマがお米の販売(コールド製法、新鮮小袋パック)にまで力を入れてきました。この発想力がすごい。

それに比べて我々の業界は生ぬるいかもしれませ

今一度うちの店はこだわりの高級品に的を縛って売るのが、値段の割に美味しいものを売る大衆店に徹するの考え直す必要があります。(接客店も同じです)

2013年度の輸入車の総売台数22.9%の伸びを以て日本で売れた乗用車の4割は軽自動車

「高級な装備のベンツを売るのか？価格が安く低燃費のスズキを売るのか！」

しっかり見つけ直す必要があります。それにより売り方は全く違います。

昔のファミリーカー(1,000クラスのトヨタカローラ、日産サニーなど)が落ち込みました。

ビール類のお酒でも発泡酒が落ち込み、第三のビール(のどごし、金麦)などが家庭でのまれプレミアムビールも売上を伸ばしている構図に似ています。それらは消費者が二極化し、尚且つ使い分けがうまくなっています。

時代はまったなしです。

どどん料理やサービスに磨きをかけないと市場から退場させられます。

こんな時にもどどん好成績をあげているお店もあるのも事実です。

あなたもあなたのお店も時代に振り落とされないように：

ここはピンチと受け止めるか

チャンスと捉えるかあなたの考え方次第です。



らくちゅう 特別純米酒 一度火入れ

日本酒度：+4
原料米：五百万石

京の酒らしく、柔らかく
まろやかで、ほのかに
吟醸香が深いです。

俳優 佐々木蔵之助さん
のご実家としても有名です。

京都 佐々木酒造



特別純米 呑み足リテ味ヲ知ル

日本酒度：+5
原料米：山田錦

味はあくまで深く、上品な
香味後味が特徴

“日出盛”と“桃の滴”
が人気の酒蔵

京都 松本酒造



ちょうかい 廣川 吟醸

日本酒度：+2
原料米：山田錦

吟醸香らしい爽やかな
味わいと、インパクトの
強い青いラベルが特徴

ANA国際線の機内食メニュー
に選ばれた“雑賀”の蔵元

和歌山 九重雑賀



限定商品 日本酒!

やつやは364日営業



日曜配達エリア

日曜配達対応ご希望のお店様は各担当営業までお問い合わせ下さい。(ピンクのエリア)
柏・松戸・鎌ヶ谷・市川・浦安・船橋・八千代・花見川・習志野・四街道・千葉市周辺です。

本誌作成元 かつやつや
住所：習志野市茜浜1-8-1



あがざろ 赤猿スパークリング

紫芋の王様、農林56号を使用。

スパークリングならではの
スッキリとした飲み口の中に残る、
紫芋のフルーティーな香味。
やさしく爽やかな味わい。

300ML
475円(税抜き)

小正醸造

新発売

ちょうかい 純米吟醸 鳥海

日本酒度：+4
原料米：美山錦

膨らみがあり、
旨みあふれる味わい

マリーゴールドやバゴニア等
から採取した、花酵母を使用し
ているのが大きな特徴

秋田 天寿酒造

