

ニュースから考える

明けましておめでとうございます。本年も宜しくお願ひします。さて、今年にはファーストフード(以下、FF)業界とコンビニエンスストア(以下、CS)業界のバトルに注目です。

マック事件、すきや問題、円安による牛丼の値上げと最近のFF業界に勢いがありません。さらに追い打ちをかけるように、最後の砦「ドーナツ」をターゲットにあのCSが参入を発表しました。

日経新聞によるとセブンイレブン・ジャパンはレジ横でのドーナツの販売を2015年度中には全1万7千店に導入する計画で、年間販売個数は約6億個と国内トップ級に躍り出る見通しです。おにぎり、弁



当、おでん、チキン、住民票、チケット販売 etc・・・と顧客のニーズに応え続け、最近では「100円入れたてコーヒー」などで市場の勢力図を塗り替えたセブンが、圧倒

的な販売力を武器に新分野に挑戦します。

CS業界の次なるターゲットは何処・・・他人事ではありませんね・・・。

1分でわかる業務カイゼン

今月は、わが家と事務所の裏話です・・・。

「朝ごはん・・・」

私事ですが・・・札幌に引越しをして1年半が経ちました。当初は毎日大量に配られるチラシを眺め



物価の安さに驚き・感心しておりました。

しかし、ある「直販農場の

たまご」を食べてからは“たまご”に関しては多少価格が高くとも産み立て(新鮮さ)にこだわるようになりました。朝は卵かけご飯や目玉焼きだけで十分幸せな気分になります。

このように、人にとっては「価格」だけ購入動機にはならず・・・信頼、品質、接客態度など価格以外の要素も重要になるのです。

ちなみに、そのたまご屋さんは江別の「太田ファーム」さんです。最近では札幌市内にも配達しているようですので興味のある方はHPをご覧ください。

「昼ごはん・・・」

たまに職員と昼食に行きませんが、最近のお気に入りの一つに



手稲駅前の「楽楽楽」という和食のお店があります(写真はランチです)。

季節の素材にこだわった料理でお値段はラーメン&餃子を食べるのと大差ありません。この店に限らず、手稲では「女性の心」をつかんでいるお店が繁盛しているようで・・・しかも「本物志向」が重要で

す。女性の本物を見分ける目は厳しい・・・ここが勝負の分かれ道ですね。

「晩ごはん・・・」



当事務所では毎月、経営者を集め「勉強会」をしていますが一番の悩みは宴会場です。

“一部”の参加者は「チェーン店はもう飽きた」と言うし・・・かと言って飲み放題で 3000 円ちょっと

の予算しかない。そこで・・・職員と宴会場を探す旅に出ましたが・・・美味しい店は高い！ 安い店は冷凍食品ばかり！と思うようにいきません。

飲み放題に限らず・・・「本物を適正価格で売るか」、「安く売るために品質を落とすか」・・・どちらも正しいのですが、自社はどのスタンスで行くのかの答えは経営者自身で決めるしかありませんね・・・

なお、勉強会に参加希望の方は担当者にお申し出下さい。

事務所からのお知らせ

税制の動向など「税に関する情報」などをリアルタイムでインターネットに公開中です。

「手稲区 佐藤税理士ニュース」で検索するか、事務所のホームページ右下の [Facebook](#) をクリックしてご覧ください。



こちらをクリックすると「ニュース」が紹介されています。

今月のことば

「料理に関する一流をあえて定義するなら、謙虚で気を配り、目配りができて、サービスに対する探究心を失わない人のことだと思います」

田崎真也 (ソムリエ・料理評論家)

TKCが証明している11月30日 現在の当事務所のお客様の	最近一年間	前年同月	当事務所は80%を目指し、最大限お客様を応援します。
「黒字決算割合」	77.3%	78.9%	

編集後記:

今年の最大の目標は職員を増員する事で、何をすべきか職員と毎日議論を深めています。新しい客層を掘り起こすためには・・・さらなる品質向上(アップグレード)か or 市場価格に合わせる(ダウングレード)か・・・悩みは尽きません。(寿)