



ニュースレター第76号



値上げのお知らせとタイミングと納得してもらうための理由

今年になって各業界の値上げの話題が絶えません。今回は値上げやコスト高について考えてみました。

① 運送費の高騰

これは連日報道されていますが配送業界が人材不足で運賃を上げなければ配送を断るという動きが活発になりました。大手のヤマト運輸が Amazon 向けの配送をやめた事が引き金になっています。これにならい運送会社各社が運賃を上げてきました。Amazon も他社に依頼をしましたが昨日の新聞では最終的にヤマト運輸の条件をのむことになりそうです。

② パートアルバイトの人件費の高騰

これは①にも関連しますが「求人掲載しても集まらない」「最低賃金が年々上昇」この2点が大きな要因といえます。働き手が国として目減りしているのでこの状況は大きな改革に手を打たないと改善されないでしょう。先日ある飲食店のオーナーが話していました。パートで外国人を雇用するとその人の国の家族は裕福になれるそうです。今でも日本の円が途上国では強いことが証明されたお話だなと感じました。今後も日本はインバウンドで外国人観光客が増えることが予想されます。コミュニケーションが取れるスタッフを採用することがお店としてプラスになることがあるかもしれません。

③ 海産物の高騰

イカやウナギ、マグロなどが高騰しています。要因としては乱獲による資源不足です。海産物は養殖ができる種類も少なく今でも自然に増えることを期待するしかない状況で乱獲が始まると魚は不足します。回転寿司屋さんは魚を食べられると儲からない。ケーキやプリン、ラーメン、カレーを食べてもらってようやく利益が出るそうです（笑）北海道物産展のいかめしも今では利益のない業者泣かせの商品の代表です。

さて、いかがでしょうか？①～③まで新聞で読んだりテレビで見たりしたことはありますよね？私も見聞きした情報を書き出してみました。事前にそんな情報を得た消費者は比較的値上げに対して免疫力があると私は考えます。①の運送会社はきっと知り合いの知り合いくらいの関係であれば誰かしら運送会社に勤めている人がいるかもしれません。②はスーパーやコンビニ、居酒屋で働いている親族やご近所さんがいるはず。③も土用の丑の日が近くなると同じニュースを各局報道していました。

ここで残念なのが弊社で取り扱う蛸や鰹節、青のりはあまり知られて（報道されて）いないということです。店先に「原材料高騰委のため●月から価格改定をさせていただきます。」と明記しても納得していただけない可能性があると思います。であれば②の要因を伝えたほうが消費者側からすると「仕方ないね」という言葉をいただけるかもしれません。

2年後に消費税が上がります。ここまで頑張ろう！というお店もあると思います。しかしたい焼きやたこ焼きは飲食店ではないので今のままだと「軽減税率対象の食品」扱いになります。すると消費税が据え置きのままなので店頭で「消費税が10パーセントにあがるため」とは提示しにくくなります。いかにしてお客様にご理解いただき購入していただくのか？今後も皆様と一緒に考えていこうと思っています。