



ニュースレター第108号



5月中お客様から一番多い質問。

毎週ウィークリーニュースレターを作成して2カ月が経過しました。そしてマンスリーニュースレターも来月で10年目を迎えます！！いつも「読んでいるよ」という一言に力をもらいここまで続けることができました。これもお取引いただいているお客様に本当に感謝です。この場をお借りしてお礼を申し上げます。

新商品や季節メニューなどはウィークリーニュースレターに掲載しているのも月末のニュースレターはその1ヶ月を振り返ってみたいと思います。そこで見聞きした情報や内容をご紹介します。ウィークリーニュースレターが届いていないぞ！と思ったお客様。申し訳ありません。全員に行き届いていないという声も耳に入ってきます。お手数ですが弊社のホームページを閲覧ください。毎週トップページに掲載しております。

株式会社豊吉ホームページ <http://www.toyoyoshi.co.jp/>

<5月お客様から聞かれた質問とは??>

ズバリ！「他のお店はどうなっているの？やめちゃった人いる？」これが一番でした。元々このニュースレターを書くきっかけは他のお店の状況や取り組みをご紹介します事でした。やはりこのコロナ禍でこの話題は外せないと思います。

<路面店の固定家賃がお店の負荷に>

この3カ月で閉店したお店は1件です。理由はコロナです。出店場所は駅前の立地でした。コロナで電車の利用者数が減り店前通行量もまばらになり休業。そして5月一杯で閉店とご報告を受けました。人の流れや動きが劇的に変わったといえます。物件を借りて毎月決まった家賃が発生する場所は今回のコロナのあおりを如実に受けました。

<スーパーマーケットは追い風に>

自粛はするけど必要な買い出しはOKという指示が出たとたん一気に人で賑わったのがホームセンターとスーパーマーケットです。弊社のお客様は車でスーパーマーケットの出入り口に出店している人がいます。出店すると売上の決まったパーセンテージの家賃を払う出店方法です。言い方を変えると出店しなければ家賃が発生しない。ここが影響を受けなかった要因だと思います。

<同じ催事でも百貨店やショッピングモールやショッピングセンターは向かい風>

家賃が発生しない催事でも店内の催事は苦戦していました。店内催事のポイントは「試食」です。この試食が禁止になり売上が落ちたという人がいらっしやいました。買う気持ち6割くらいの人に試食をしてもらい購入につながる方法が絶たれてしまいました。さらにお客様から「こんな時に催事なんかやって」というクレームが入り出店がその日で終了という事もあったそうです。

<観光地が一番影響あり>

観光地で出店しているお店が今回の1番の被害者かもしれません。報道の通り外国人観光客に支えられていたお店は休業しています。

やはり多かれ少なかれどのお店も新型コロナウイルスの影響は受けています。決して自分のお店だけが売上が落ちているという事は絶対にありません。ご商売を続けていくうえで情報をこの場で引き続き提供し続けていきます。10年目もよろしくお願ひ致します。