

ウィークリーニュースレター9号 2026

<商品を深く考えて見える>

最近お客様との会話で自社の商品と向き合う時間が有りました。豊吉の粉の特徴は？強みは？そんなことを向き合っていたら見えてきたものがあったのでご紹介します。

「豊吉さんの〇〇の粉の強みを教えてください」という質問に私がすぐに回答できるのは「時間が経っても固くなりにくい」「フワツとする食感」などありきたり。そこで更に深堀りしたら見えてきたのがあります。それは歴史。弊社は今年で創立50年。今扱っている粉は30年以上の歴史がある商品ばかり。30年以上継続して流通しているということはそれだけ日本人がどこかで食べてくれている証拠。売れない粉は廃盤になります。これは強みだ！と発見！この歴史、意外とお店で語らない。弊社のお客様は長い人で40年以上続けている人もいます。でもその店に行っても創業〇〇年と書いていない。もったいないと感じます。

<飲食店の廃業率>

飲食店の平均寿命は一般的に3~5年です。全業種の中で最も廃業率が高い部類に入ります。1年で約30%、3年で約50%~70%が閉店し、10年後も存続しているのは約10%~5%程度とされています。皆さんの店は何年目ですか？5年以上続いたら凄いことです！この業歴はお客様への説得力も高まります。是非「〇年続くXX屋」としてお客様へアピールしてみてください。きっとお客様は驚きます。「えっそんなに長くヤッているの？」そんな会話が生まれるはずです。歴史はお店の説得力を高めます。

<3月の当選番号確定！！当選番号が5個です！>

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。「4166」「4279」「4398」「4425」「4562」最後のチェックを忘れずに！！今月は2月当選番号が1つ繰り越されています。

<ランチミーティング報告>

弊社では毎月ランチミーティングを開催しています。各スタッフがオススメのメニューをプレゼンして何がいいのか？売れているのか？などディスカッションするミーティングです。今回のメニューは松田がオススメした「大盛りエビピラフ 420g」ローソnbrand 365円です！おススメポイントは価格と量が魅力的だから。ただ、私の胃袋はこれだけでは4割にも満たない。2つは食べられます(松田)私は1袋を2回の食事に分けて食べたい。価格とボリュームは合致していると感じます。



(富田)ピラフは好きとしてはバターの香りが欲しい。

(宮田)塩分が少ないが量はちょうどイイ。

(遠藤)久しぶりにピラフを食べました。サイドメニューは何を付けるのでしょうか？炒飯なら餃子。ピラフは？

(松田)ピラフなのでハンバーグやパスタなのでは？ワンプレートのイメージが強いです。学生時代喫茶店でバイトをしていてその頃からピラフは冷凍食品でした。

ピラフよりも炒飯のほうが多数商品化されているが個人的にピラフのほうが好きです。

今回はピラフ好きの松田と富田が喜んでくれました。



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

2026年2月27日

作成者：豊吉正徳