

# ウィークリーニュースレター11号 2026

## <チェーン店の値上げはチャンス？>

2月25日マクドナルドが値上げをしました。価格はすべて単品の価格です。

- ・ビッグマック 480円→新価格:500円 改定幅:+20円
- ・ダブルチーズバーガー450円→480円改定幅:+30円
- ・チキンフィレオ 420円→440円 改定幅:+20円
- ・えびフィレオ 430円→440円 改定幅:+10円
- ・チーズバーガー:220円→:240円 改定幅:+20円

ビッグマックが500円台になりました。牛丼チェーン店も並が450円~498円。こちらも500円目前です。

この動きをどう感じますか？ある個人のカフェオーナーさん曰く「これは個人店のチャンスです。1食1000円がチェーン店でも当たり前の時代になりました。僕ら個人の飲食店も価格で見劣りしない商品が提供できるんです。」なるほど、外食全体が値上がりしているのだから個人店はチャンスなのか…

その1週間後、別の個人飲食店のオーナーの話です。「脅威ですよ。チェーン店。あのクオリティで1000円前後の価格は異常です。我々個人店は他の領域で勝負するしかないです。正攻法では通じないですよ」

貴方はどちらを支持しますか？同じ日本で飲食店を営んでいる2人の意見は真逆です。ちなみにお二人共お店は順調です。この差は一体何なのか？前者は価格以上の付加価値を今の店舗で個人店らしい接客や店内の雰囲気です。後者は出店形態を変えて価格とは違う価値観で勝負する。例えばイベント出店のような非日常空間での勝負です。どちらも正解だと思います。そんなチェーン店の価値と価格を実際に体験します。その詳細は来週のココで報告します！

## <スマホアプリは便利？不便？>

2週間に1回コーヒー豆を焙煎してくれる店に行きます。好きな豆を選んで深煎りと浅煎りを選ぶ。この焙煎専門店が増えていきます。浦和駅近くにあるお気に入りのお店が有りました。仮にこのお店をAにします。A店は豆を注文するとコーヒー1杯無料。

数年通っていたのですが2022年10月に駅ビルの中に同業のお店が開店します。コレをBとします。週末の買い出しに便利な場所にあります。Aに行くには徒歩2分遠回りします。面倒なためBのポイントカードを作りました。紙のアナログですがどんどんポイントが溜まりました。紙のアナログですがどんどんポイントが溜まりあつという間にAよりもBに行くことになりました。

このB店が先日から紙のポイントカードからスマホアプリへ強制移行されました。このアプリが酷い。目の前にある豆を口頭で伝えるのではなくアプリで選択しなくては注文できません。目の前に人がいるのに…。またアプリが悪いのか？スマホが悪いのか？回線が悪いのか？まったく次のページへ進まない。結局10分以上かかっていつものように口頭で購入しました。10分以上注文に時間を要するならB店に場所のメリットはなくなりました。

3年ぶりにA店へ訪問。おまけの1杯のコーヒーも貰えました。口頭で注文できる安心感と便利さを実感できました。今回の場合、注文までアプリでお客に操作させてしまう所に問題があったと思います。ポイントだけアプリなら問題ないはず。B店は圧倒的に便利な場所にあるにも関わらず1人顧客を失ったことになりました。アプリは本当に便利なのか？お店だけが便利になるアプリは顧客を減らすのだと感じました。

## <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！！**



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3月13日

作成者：豊吉正徳