

パン屋はつらいよ

文 木村安兵衛

Text by Yasube Kimura

先

日同業の友達から電話が掛ってきました。多忙にかまけて久しく会っていなかったの、飲みの誘いか？それともサーフィンの誘いか？等と思いを馳せながら受話器をとるのでした。

内容を要約すると、稼ぎ頭であった駅構内にあった売店を閉店しなければならなくなった。ベテランの店員さんが体の無理が利かなくなってしまう退職してしまったので売り上げが減ってしまった。どうにかなるように知恵を貸してくれという事でした。

みんな苦勞しながらも頑張って経営しているな等と思いつながら会話は終了しました。

またある時は製粉会社に勤める友人から、成績が落ちていいる理由をレポートにまとめていいる、それが原因でイライラしたから電話したという連絡を受けたのでした。

どうも日本は全国的にパン業界が厳しい状況にあるのではないだろうか？という疑問が湧いてきました。そこで業界の現状を調べてみる事にしました。

小麦粉の出荷ベースでみるとパン用の小麦粉は概ね昨年対比で94%でした。因みに隣の麺業界では昨年対比で91%でした。これは今年の7月が冷夏であった為に冷やし中華の出が悪かった事に

起因している様です。

ではパン業界の理由はなんだったのでしょうか？

昨年の夏が猛暑であった為にパンの売れ行きが想像以上に悪くなってしまう。その為に新商品の研究開発コストを削減して会社のランニングコストに回さざるを得なかった。それで秋季の商品を出す事ができずにナシヨナルブランドの商品がコンビニに並んでしまった為に顧客離れが進んでしまった。

更にこの時期に少しばかりの値上げを行った事も相まって、秋口の売り上げ回復のきっかけを失ってしまったが為に、秋季冬季ともに売り上げの下降が止まらなくなってしまう。という事が見えてきました。

売り上げの下降が止まったのは今年の春季。そして梅雨が始まってしまったのでした。パンはパリパリ、サクサクとした食感が大切なので梅雨から夏、秋の始まりまでは売り上げが3割程落ちてしまうのです。

ほんの少しの値上げでこんなにもダメージがあるのでしょいか？

数年前半井のチェーン店が値上げをして売り上げが落ちた事がありました。今年には麺の値上げがありました。その際ある製麺工場は約3カ月

間にわたって操業停止するという事態に陥りました。

しかし、原材料の価格は高騰している。スタッフの労働時間は制限されている。新規の働き手が集まらない。運搬費も高騰している。しかし値上げできる環境にない。

これからのパン業界はどこに利益の源を見つける事ができるか？という事を真剣に考えていかないと、潤沢な資金を持った他業界から侵攻され取って代わられる

時が来てしまうのではないかと真剣に危惧するのでした。
寅さんではないが「パン屋はつらいよ」。

Profile

1969年生まれ。慶應義塾大学法学部卒業後、千代田生命保険相互会社に入社。その後アメリカで唯一のFDA（米国食品医薬品局）研究機関である米国立製パン研究所へ留学、ベーキングサイエンスを研究する。ニューヨーク、フランスにて修業を積んだ後、その腕前と経営センスを見込まれ、エリック・カイザーの在日パートナーとして、2000年に株式会社ブルーランジェリーエリックカイザージャパンを設立。2001年メゾンカイザー1号店として東京・高輪に店舗をオープンし、2017年現在29店舗を数える。

