

Weekly コラム

令和 2 年 8 月 18 日

〒541-0055 大阪府中央区船場中央 2-1

船場センタービル 4 号館 4 階

船場経済倶楽部

Tel 06-6261-8000

(NPO 法人 SKC 企業振興連盟協議会) Fax 06-6261-6539

人の輪・衆智・繁栄

活動方針



当団体は、異なる業種の経営者が相集い、力を合わせ、自らの研鑽と親睦を通じて、斬新な経営感覚と新たな販売促進を創造して、メンバー同士でより健全な事業所とその事業所のイメージアップを図り、地域社会に貢献できる事業所となることを目的とする。

ウイルスに負けない 飲食業の新業態とは

新型コロナウイルスの感染症拡大に伴い、スポーツジムや旅行業など、多くの企業が苦境に立たされています。なかでも、大きな打撃を受けているのは飲食業です。休業要請や外出自粛により、売上が大幅に減少している店が多くあります。

休業要請は解除の方向にあり、営業時間を元に戻す動きもあります。が、「3密」の回避やソーシャルディスタンスの確保により、席数を減らすといった対処が求められ、経営を圧迫しています。

その中、テイクアウトやデリバリーといった新たな販路を開拓し、活路を見出そうとする店もあります。ただ、スナックなどに通う顧客はお酒や料理だけでなく、店に足を運ぶことで店員や他の客との会話を楽しむ点に価値があるという人もいます。つまり、料理のテイクアウトでは代替できない価値があるのです。

スナックなどの飲食業は、今後も厳しい状況が予想されますが、新たな形で価値を提供しようとする試みがあります。それは、オンラインで接客する「オンラインスナック」です。東京都の新宿ゴールデン街の店では、休業中の店内からネットでのライブ配信機能で中継を行なう店があります。コメント欄にお客からの書き込みが入り、それを見た店主がお客に語りかけるといった形でコミュニケーションをとっています。顧客の中には、ライブ配信の投げ銭機能を用いて、店へ応援のお金を送る人もいます。

また、銀座のスナックでは、オンライン会議のアプリを用いて、オンラインでの飲み会を有料で行っているところもあります。

サービスの収益化は難しいと考える向きもあります。オンラインスナックは、工夫次第で、収益化できるものもあると示しています。

コロナ禍により苦境に立たされている飲食業。このまま潰れてたまるかと言わんばかりに、新たなビジネスモデルを生み出す店もあります。一つには、ライブ配信やオンライン飲み会で顧客に接客し、収益を上げるやり方があります。

ただ、これまでは個々の店舗で取り組んでおり、顧客からお金をもらうための、収益化の仕組みが構築できていない点がありました。そんな中、確実に収入へつなげるため、新たなビジネスモデルの構築へと動き出した企業もあります。

カフェを展開しているある上場企業は、他社と組んでスナックのバーチャルサービスをはじめました。サービスを利用するには、顧客はまず、スマートフォンでポイントを購入します。金額は500ポイントで500円(2020年5月現在)。500ポイント単位でクレジット決済します。決済サービスを用いることで、顧客は安心してサービスを利用でき、店側も確実に収益が上がるようになります。現在は試運転中なので2店舗だけで運営していますが、今後はフランチャイズ化する予定だといっています。

新たなビジネスモデルを創出する事例が他にもあります。それは、現在の事業に隣接する事業に乗り出すことです。高級居酒屋チェーンを展開するある企業は、除菌・消毒サービス事業に乗り出しました。ウイルス感染予防対策として、自身の店舗で実施している除菌・消毒に関するノウハウを商売につなげたのです。

対象は、飲食店だけでなく、宿泊施設やオフィスなど、不特定多数の人が接触する可能性のある場所を広く設定しています。加えて、手順や使用する薬剤は厚生労働省のガイドラインに準拠したものを用いて、顧客は安心して利用できるようにしています。バーチャルスナックや消毒事業といった分野への参入は、新たなビジネスモデルを構築することで、出口の見えない業種でも光を見出せることを示しています。

記事の内容に関するお問い合わせは事務局までご連絡ください。

ウィークリーはメールでの配信も行っております。お手数ですが、「メール希望」・「配信停止希望」と件名にご入力の上、

skc-soudan@skc.ne.jp まで空メールをご送信ください。また、FAX ご不要の際は、その旨をお電話にてお申しつけください。