

Go To Eat キャンペーンに係るヒアリング概要 (第1回)

日時：令和2年6月10日（水）15:00～16:00

場所：第1特別会議室（ウェブ形式にて開催）

出席者：

（事業者等）

秋元巳智雄（株式会社ワンダーテーブル代表取締役社長）（ウェブでの参加）

清水謙（株式会社WDI 代表取締役）

（オンライン飲食予約事業者）（ウェブでの参加）

杉原章郎（株式会社ぐるなび 代表取締役社長）

竹島美保（株式会社ぐるなび 専務執行役員）

前田晶之（株式会社ぐるなび プロモーション事業部

プロモーション営業部パブリックアカウントグループ長）

家中みほ子（株式会社ぐるなび プロモーション事業部プロモーション営業部

パブリックアカウントグループシニアリーダー）

（農林水産省）

末松広行（事務次官）

塩川白良（食料産業局長）

新藤光明（外食産業室長兼 Go To Eat キャンペーン準備室長）

○主な発言

（オンライン予約サイト）

- ・ 次回使える定額ポイントの付与より、初回来店での定率割引が望ましいが、技術的には前者の方が現実的。
- ・ 予約サイトの加盟・利用に係る飲食店の負担を低く抑え、店舗でのオペレーションもシンプルなものとすべき。

（プレミアム付食事券）

- ・ 客単価の高いシニア層の需要を取り込むためにも、プレミアム付食事券の取組が重要。
- ・ ポイント付与より食事券に予算を多く使ってほしい。

（デリバリーの扱い）

- ・ 個社の事情としては、デリバリーやテイクアウトも支援してほしいが、業界全体としては、限られた財源は店内飲食の支援に集中すべき。

（その他）

- ・ 感染症予防に取り組む飲食店の姿勢をアピールし、飲食店に行こうという雰囲気政府主導で醸成してほしい。
- ・ ステイホームでテレビを見続けていた消費者は外食に慎重になっている。その状況を転換する必要。
- ・ 公募に向けてスピード感を持って取り組む必要。