

森のねこ舎

(大阪府大阪市東淀川区淡路3-20-16 モリビル2F)



—猫たちに癒されることや、新しい家族を探している方も大歓迎の保護猫カフェ—

背景及び経緯

森のねこ舎は、多数の保護主様よりお預かりをした保護猫（野良猫や多頭崩壊）など様々な理由で行き場を失くした猫たちが新しい家族を見つけるお手伝いをしているカフェであるが、コロナ禍における緊急事態宣言や外出自粛等において、その出会いの場としての当初目的を果たす事が困難になった。

取組等の目的

リアルな猫と里親の出会いの場としての猫カフェが実現できない期間、自分たちが今出来る事は何かと考えた結果、SNS（TwitterやInstagram、ブログ、動画チャンネルなど）での発信を充実させることが必要となった。

具体的な内容

猫カフェにいる猫たちの様子を毎日のようにUPし続けた。この結果、ブログの閲覧数、Twitterのフォロワー数にも変化がみられ、保護猫に興味を持たれている方々との接点を持ち続け、「森のねこ舎」としての当初目的を継続できたと考えている。

課題と展望等

コロナも少し落ち着いてきた今、リアルな猫カフェとしての仕事も忙しくなってきたため、今度はSNSに時間を割くことが困難になっている。特に、複数のSNSを全て活用することはマンパワー的にも困難があるため、より効果的なものに絞るなどして活動を続けていきたいと考えている。

商品情報

ゆったりのんびり自由に過ごす かわいい猫に会える場所「猫カフェ」
ねこスタッフのおやつ



竹村酒店

(大阪府大阪市東淀川区淡路4-8-13)



ーお酒販売や美味しいお酒を気軽に飲める角打ち立ち呑み営業中ー

背景及び経緯

コロナ禍において、立ち飲み業態を継続する為のゴールドステッカー取得のため、店内パーティションを設置する必要がある、100円均一で購入した素材でパーティションを自作し、その様子を自社のtwitterアカウントに投稿したところ、テレビ取材を受けることとなった。

取組等の目的

手作りで出来るコロナ対策という内容が、SNSを通じて拡散され、また、メディアからの注目を集めた結果になり、あらためて、SNSの有用性と活用方法を考え直す契機となり、新しい生活様式に適した業態を考える上で、より一層のSNS活用を推進することとした。



具体的な内容

社会的には外出自粛が叫ばれる中、酒屋が経営する小さな立ち飲みという業態を維持する為に、SNSを活用し、店内の感染症対策の様子や、日本酒のラインナップ等を掲載したところ、YouTuberが来客するなど、今までにない全く新たな客層の取得に繋がっている。



課題と展望等

SNSの活用という側面では、今回のように目に見えて実感できるフィードバックがあれば、より積極的に継続したいと考える一方で、炎上などのネガティブなフィードバックを恐ろしく感じる面もあり、自店舗に最も適したSNSの運用については引き続き課題であると言える。

宮崎地鶏 とりと

(大阪府大阪市中心区久太郎町1-9-29)



ーボリューム満点、名物宮崎地鶏料理のお店ー

背景及び経緯

当店はオフィス街に位置し、昼夜共にサラリーマン客層が多い。コロナ禍でのテレワークや飲み会自粛の影響は甚大で、来店客が急激に減少し、店舗経営を持続させることが困難になった。

取組等の目的

来店客の減少に伴う売り上げ減を補うために、テイクアウト（デリバリー業務）を始めた。

具体的な内容

デリバリーを始めるにあたり、複数社（UberEats、メニュー、フードパンダ、DiDiフード等）と契約し、それぞれの客層に応じて対応できるようにした。また、店舗に直接電話を頂戴したお客様に対しては店舗直接受付で配達に対応した。テイクアウトについては、常時ではないが、顧客の求めに応じて出来る限り対応する取り組みを行った。



課題と展望等

店内で飲食する来店客が戻って来るにあたって、デリバリー業務とのピークが重なる点が課題である。しかしながら、デリバリーの客層と来店する客層は全く異なる部分もありつつ、相関性もあるため今後も継続していく。

商品情報

名物宮崎地鶏と豆腐料理

肉汁が溢れ出す宮崎地鶏炙り焼き弁当（デリバリー対応可商品）

喫茶 はら

(大阪府大阪市東淀川区淡路4-12-13)



ー老舗お茶屋が運営する和と洋が融合した不思議な喫茶店ー

背景及び経緯

コロナ禍の外出自粛の影響で急激に来店客が減り、休業や時短を検討・実施する店も出てきた中、「店を閉めないで欲しい」という固定客からの声も少なからずあった。

取組等の目的

外出自粛を要請する世の中の流れや、それに呼応するような周囲の動きだけで判断するのではなく、顧客のニーズをしっかりと聞き取ったうえで対応することが必要であると考えた。

具体的な内容

「今まで通りやる事が、むしろ新しい」という逆転の発想のもと、店を開け続けるには何が必要なのか、感染症対策やステッカー取得など情報を更新・対応し、店を開け続けた。固定客に対して、コロナ禍であっても変わらない日常を送るというサービスを提供できたと自負している。

課題と展望等

「新しい生活様式」という言葉で、物事を複雑に変容してしまうのではなく、我々のあたり前の暮らしを継続するために最も重要な事は「人」であり、お客様と店員の関係性であり、そこには新しさも古さもないということを改めて考えたい。



とみおか

(大阪府大阪市淀川区宮原2-2-13)



－ 宴会接待にもおすすめの老舗店 －

背景及び経緯

父親が経営していた飲食店が、コロナ禍において客足が激減し、経営が危ぶまれる中、上京していた家族が父親の後を継ぐ決意を持ち、飲食店のメニュー構成から見直し、経営改善に取り組んだ。

取組等の目的

父親の経営していた味の確かな和食割烹をコロナ禍の社会環境に適用させることが目的であった。

具体的な内容

特に取り組んだ内容は以下の通りである。一つ目は、夜の定食として、いわゆる会食でなく、夕食利用もできる定食メニューを構築した。二つ目は、テイクアウトとして、丼メニューを中心にテイクアウトメニューを構築した。三つ目は、居酒屋メニューとして、予約が必要なコースメニューに加え、予約不要で気軽に一品から注文できる天ぷらメニュー等を構築した。

課題と展望等

「コロナの状況がめまぐるしく変化する中、飲食店としてはメニュー構成を適時変更対応した。この期間にテイクアウトを含め様々な形を挑戦できた経験は今後に活かるとは思うが、店の型として最適という訳ではなく、いまだに正解といえる形は見えていない。



生パスタ 福田

(大阪府大阪市東淀川区淡路4-33-4)



ー毎日打ちたて生パスタと絶品日替わり前菜も味わえる話題のお店ー

背景及び経緯

コロナ禍により、店舗内装の大幅な改修を余儀なくされた。それまでは、大きなテーブルをソファで囲むアットホームな雰囲気の内装で、緩やかな相席が作られる事を魅力の一つと考えて経営していたが、コロナ禍により一変し、感染症対策の側面からも、内装の見直しが必要となった。

取組等の目的

緊急事態宣言が発令される最も深刻なコロナ禍で、家族による貸切営業を行ったが、酒類を隠れて持ち込んだり等のトラブルも発生した。アットホームな雰囲気は残しつつ、自宅とは異なる飲食店としての内装を改めて構築する必要があった。

具体的な内容

緊急事態宣言中の期間に1ヶ月間閉店し、自分達で作成出来るところはDIY作業を行い、常連客の中にもDIY作業を手伝ってくれる方もいて、手作りでカウンターに近い形へとリニューアルした。また、このタイミングでキッチン部分も大幅に改修した。



課題と展望等

コロナが落ち着いて来た現状においては、以前のゆるやかな相席でお客様同士が自然と仲良くなるような内装を取り戻したい気持ちもある。今後、改めて、貸切やホームパーティーへの出張サービス等、従来のお客様に好まれた雰囲気を違う形で再開できるように取り組みたい。

商品情報

生パスタ福田のお得なランチセット、蘭王卵濃厚カルボナーラ ～割りチーズのせ～、自家製ローストビーフ

チャレンジショップ 水何時

(大阪府大阪市東淀川区淡路4-33-4)



－間借り専門の飲食店という新たな業態を展開するおでん立ち飲み店－

背景及び経緯

当初の店舗運営スタイルは、「軽飲食+テイクアウト」の唐揚げ屋であったが、コロナ禍でアルバイトを中心とした人材確保が困難となり、やむなく閉店となった。その後、リニューアルしての店舗運営（営業スタイルの変更）を検討したが、飲食経営そのものがコロナ禍で通常に行えるとは思えず、もっと新しい店舗運営（業態）の検討を余儀なくされた。

取組等の目的

もともと飲食店であるその設備を活かして新たな飲食店としてのスタートを切りたかったが、事業継続性を鑑みると、ひとつの業態を選ぶ事の高リスクが高く、なかなか踏み出せなかった。一方で、飲食を続けられなくなった個人店主の話を多く聞き、このマッチアップを目的とした。

具体的な内容

間借り専門の飲食店＝「チャレンジショップ」として業態を転換した。運営者自身も週に3日間の夜間だけの「おでん屋」を営業し、他の4日は近隣の店舗が閉鎖され困っていた店主による「立ち飲み屋」、昼間は知人のフリーランスによる「スパイスカレー」を営業する複合スタイルをとった。



課題と展望等

このコロナによる状況の変化で飲食を始めることが困難になった中で、間借り形態の飲食店は、スタートアップや店舗内のコロナ対策という側面において、店主間の密接な協力体制が構築でき、有意義であった。その一方で、光熱費等の按分方法等が課題である。

商品情報

チャレンジショップ ゆう吉 おでんのでん吉（おでん） たのしも家（立ち飲み）

株式会社 波々伯部商店

(大阪府大阪市西区九条南2-16-11)



ー酒文化の魅力を伝える大阪発のクラフトビール専門店ー

背景及び経緯

緊急事態宣言に伴う飲食店営業停止により、既に海外から輸入していた樽ビールの販売が滞ってしまった背景があった。樽ビールを廃棄処分するにも費用がかかる点や、輸入した時点で酒税もかかっている点もあり、対策が必要であった。

取組等の目的

取り扱い企業や同業界で模索し、樽ビールを再利用した商品の販売を目標・目的とした。

具体的な内容

2021年夏頃に、廃棄処分せざるを得ない状況を打破するため、弊社とその取り扱い企業、酒蔵等で再利用できないか模索した。その結果、ビールを再び蒸留することにより度数の高いアルコールにし、果物のフレーバーを混ぜ合わせて、全く新しい商品としてオリジナルリキュールの製造を行い、販売に繋がった。



課題と展望等

初見のお客様にとって、「ビールから作ったリキュール」とはどんな味なのかがわからない点が課題である。取り扱いの企業やBarに卸して認知拡大に繋げている。



三和実業株式会社

(大阪府大阪市中央区難波3-7-10)



ー 『カフェ英国屋』などの人気喫茶チェーンを展開する関西の老舗企業ー

背景及び経緯

コロナ感染拡大で、外食が敬遠される環境下で、テイクアウトや電子マネー等の非接触型決済の導入を開始した。

取組等の目的

売上確保に繋げるため。コロナで接触自体が嫌な方も安心して買い物ができるようにすることを目的とした。

具体的な内容

スタッフへ電子マネーでの決済方法を教育した。

課題と展望等

コロナ禍で、高齢者が外出を控える中、若者層のお客が増えている。その方たちには、今後も引き続きリピートして頂ける商品や、お店づくりをして行きたいと思っている。



株式会社グルメ杵屋

(大阪府大阪市住之江区北加賀屋3-4-7)



ーおもてなしで付加価値の創造を紡ぐー

背景及び経緯

デリバリーサービス(ウーバーイーツ・出前館が多数)やテイクアウトの充実が必要となった為。

取組等の目的

売上の確保のためである。

具体的な内容

当初、数店舗(丼物とタイ料理中心)でテイクアウト・デリバリーを実施していたが、2020年4月～5月にかけての緊急事態宣言後より、デリバリーを全業態にて170店舗ほどで実施するようになった。麺類(うどん・そば)については、セパレート(麺とスープを分ける)を利用することでデリバリーを可能にしていた。現在では売り上げのバランスを考え、デリバリーの売り上げが少ない店舗では撤退も検討する。

課題と展望等

デリバリー・テイクアウトは、売り上げが伸びている店舗と縮小している店舗の二極化が進んでいる。売り上げが見込める業態・店舗のみを残していく見込みである。また、ショッピングセンターを主に新店展開していたが、今後は路面店を増やしていく予定である。客の戻りが、ショッピングセンターに比べて路面店の方がいい傾向がある。

アジアバルフックス

(大阪府大阪市北区梅田1-11-4 大阪駅前第4ビルB1F)



ーインドネシアやタイ、ベトナムなど本格的なアジア料理を楽しめるお店ー

背景及び経緯

コロナ禍で飲食事業の売り上げが低迷したため、弁当販売の事業を拡充させた。緊急事態宣言下等においても、会社に出勤せざるを得なかったテナント内の会社員などに需要があると考えた。また、会社から外食を控えるような指示も多くあったことも背景にある。

取組等の目的

売り上げ確保とランチは弁当派といった層へのアプローチが目的である。

具体的な内容

元々ノウハウはあったが、メニューを拡充させた。リアル店舗の店前で販売したため、温かいスープも付けて販売する等の工夫をした。



課題と展望等

今後は、従来の店舗よりも小規模な店舗(8席・カウンターのみ等)を展開する。

株式会社 神戸酒心館

(兵庫県神戸市東灘区御影塚町1-8-17)



ー江戸時代に創業の灘五郷での日本酒造りを活かした酒粕料理の店ー

取組等の目的

コロナ禍での売上確保、経営の効率化、観光客以外の近隣住民のリピート客といった新規顧客の獲得のためである。

具体的な内容

新たな集客方法として、常連顧客に対してのDMや来店客へのチラシ、SNSを通じた集客を展開している。特に、酒粕料理で旬の食材を使ったテイクアウトやデリバリーを開始した。

課題と展望等

集客方法の効果としては、SNSではターゲット客とはマッチングせず、チラシを配布してようやく誘客に繋がるため、チラシ制作に対する費用対効果がよくない。また、テイクアウトやデリバリーについては、食材の保存に対する店内スペースの確保が足りないといった課題がある。



株式会社 カノコ

(兵庫県加古川市加古川町篠原町14-6 カノコビル6F)



ー姫路市・加古川市を中心にホテル・食堂経営を展開する地元密着企業ー

背景及び経緯

2020年以降、酒類提供の飲食店がコロナの影響を受けた事がきっかけである。特に、2021年東京パラリンピックで障害をお持ちの方の活躍に感銘を受けた事で、運営するホテルでの障害者向け食事会の無料提供サービスを開始した。

取組等の目的

既存施設の「サービスの見直し」「ホテルとしての在り方」などを見直す事で、会社全体の底上げも目的としている。

具体的な内容

加古川市役所と連携し主に市内で活動をされている障害者団体の方に対して、月に1度の交流会と称し、無料で食事を提供する「無料食事交流会」を始めた。

課題と展望等

加古川プラザホテルの運営に関しては、以前のサービスの質を落とすことなく、新たな取組におけ邁進をしている。昨秋より旅行客を含め回復傾向にあり、併せて運営する飲食店と力を合わせて地元を盛り上げていきたい。



株式会社 赤のれん

(兵庫県神戸市中央区三宮町3-9-5)



ー神戸牛を使用した焼肉などの肉料理の運営を手掛ける会社ー

背景及び経緯

夜需要である宴会や飲み会が減少し、昼のランチ営業の需要が比較的増えてきた為。

取組等の目的

夜の需要変化により、お店の売上確保や経営の維持のため実施した。

具体的な内容

需要が高まったランチ時間帯に新たな低価格メニューを導入した。

課題と展望等

基本的に予約なしの来店の為、人手が必要。

ランチメニューは宴会メニューに比べても安価の為、収益の確保が難しい



有限会社 暮布土屋

(兵庫県西宮市羽衣町10-19)



ー石臼挽き手打蕎麦専門店「土山人」を経営する会社ー

背景及び経緯

テイクアウトや弁当の販売の開始、そば以外の食べ物販売に事業者として挑戦したいと思い、取組を始めた。

取組等の目的

自店舗の売り上げ確保や社員雇用の継続が目的である。

具体的な内容

京阪シティモールでの販売を始めたところ、集客数の大幅増につながった。また、お弁当売り場での商品展開により、店舗の客席利用や、店舗とは別の特設売場の設置も行った。

課題と展望等

夏季における食品の冷蔵問題があり、これに伴うコストがかなりかかったため、継続を断念することになった。



株式会社 北海

(兵庫県神戸市灘区大石南町2-2-2)



ー神戸南京町で中華まん・点心といった中華料理を提供するお店ー

取組等の目的

コロナ禍により店舗での売り上げが減少し、新たな顧客層の獲得を目的として新規の取組を実施した。

具体的な内容

路上販売による手法として、キッチンカーによる飲食メニューの提供を実施した。

課題と展望等

キッチンカーによる路上販売をしたものの、店舗の利益にはあまり大きく貢献しなかった。今後は、老人ホーム等の団体顧客向けのキッチンカーを活用した取り組みへ転用していくことで、利益の確保につなげたいと考えている。



株式会社 吉祥

(兵庫県神戸市中央区元町通2-4-14)



ーA5ランクの神戸牛を使った料理を提供する店ー

背景及び経緯

メインターゲットであった旅行客の減少により、新たな顧客層開拓のため取組を始めた。

取組等の目的

メインターゲットであるインバウンドが減少したため、地元のお客様に受け入れて頂くことを目的とした。

具体的な内容

神戸牛のお弁当商品を開発・販売した。コロナが始まってから、神戸市内にて神戸牛をお召し上がり頂く選択肢を増やすため、ホテルとコラボレーションし、お部屋内で神戸牛のお弁当をお召し上がり頂ける内容としている。

課題と展望等

旅行客の増え方と注文数が比例していない。
注文数が伸びないのは何が原因なのか見つけたい。



株式会社 アイ.ワールドカンパニー

(兵庫県姫路市豊沢町82 パレーブランシェ803)



ー 赤穂発のラーメン産業のリーディングカンパニー ー

背景及び経緯

IT導入補助金の活用を検討し、社員でアイデアを出し合った。

取組等の目的

フードコートに集まりにくい（接触に抵抗がある）ことや人件費の削減といった課題があり、タッチパネルオーダーが可能なセルフレジを導入した。

具体的な内容

フードコートに出店時は券売機対応は施設として不可の方針であったが、施設の支配人に相談し、セルフレジの導入に至った。



課題と展望等

文字だけではなく写真があるため、お客様は商品のイメージがしやすく、口頭で注文を聞くより1人当たりの発注数も増えた。

株式会社ますのみ松屋

(兵庫県西脇市上野224)



ー お造りやお寿司、かまど料理を中心とした和食が楽しめる割烹料理店 ー

背景及び経緯

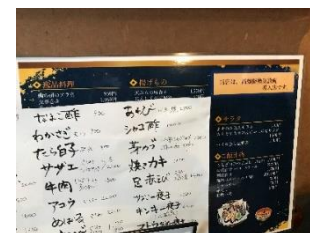
コロナ禍以前よりデリバリー事業を実施しており、別途全国チェーンしげよし（和食デリバリー大手）との連携（5年ほど前より）もあり、この部分を強化してコロナ禍においても売上の維持・確保を目指す。

取組等の目的

感染症や食中毒課題、長期保存、新しい調理方法が必要になり、今までできなかった料理が必要となったため。

具体的な内容

補助金を利用して真空調理機・スチームコンベクションを購入して、新たなデリバリーメニューを強化した。地元だけでなく、近隣地域からの受注対応も可能になる。



課題と展望等

来店とデリバリーとでは原価率や収益性が違うため、今後はデリバリー以上に、来店促進に繋がるような取り組みが必要と考える。

ハートスフードクリエーツ株式会社

(兵庫県神戸市東灘区御影石町4-15-15 Nビル2F)



ー神戸をはじめとした地元食材にこだわり、熟練の技で季節感のある料理を提供ー

背景及び経緯

長引くコロナ禍により、外食やケータリング事業が打撃を受けることになり、新たなメニューの拡大や変更を行うことで、顧客の目を引くようにと考えていた。

取組等の目的

メニューの拡大や変更を行うことで、顧客の興味・関心を自店舗に向けさせることが目的である。

具体的な内容

2021年から新たなメニューとして、地元食材を使った料理の提供拡大を行っている。



課題と展望等

料理の原材料の確保が年々困難になっていることに加え、コスト削減が求められるほどの状況となっている。また、自社メニューの顧客に対する広告宣伝力が弱く、上手く訴求できていない。

広島風お好み焼 りゅうちゃん

(兵庫県西宮市池田町7-34 池田コーポ101)



ー新鮮な食材盛りだくさんで、お好み焼きから鉄板焼きなど豊富な品揃えー

背景及び経緯

コロナ禍における時短要請等、限られた時間での営業形態の見直しが必要であったため。

取組等の目的

非接触のニーズ対応、今までご来店いただけていない新たな客層へのアプローチを目的としている。

具体的な内容

時短要請の期間中、店内およびインターネットでの売上確保のためにデリバリー3社（Uber Eats、DiDi Food、menu）と契約した。また、お好み焼き以外にワッフルのモバイルオーダーの販売を開始した。



課題と展望等

引き続きモバイルオーダーやデリバリーの強化、フード系イベントへの出店とともに、店主が社交ダンス講師でもあるということを活かし、新たな客層や別事業（社交ダンスサークル）の顧客を相互に獲得していきたい。

有限会社日本クリーンシステムズ

(奈良県奈良市芝辻町2-11-6 ホテル・葉風泰夢内)



－和の心で織りなす中国料理－

背景及び経緯

以前は本店において大部分を占めていた宴会が無くなったことが大きな影響となった。また、飲食店への自粛要請等もあり休業手当などの給付を行いながら雇用を守らなければならない状況であった。

取組等の目的

現行グループが抱えている社員数の中でできることを最大限行い、お客様、スタッフ双方にとっていい形となるよう業務調整をする。

具体的な内容

コロナ禍になってすぐにテイクアウト用の冷凍商品の開発に着手し、お客様にレストランでお召し上がり頂くのと同じ味を家庭でも楽しんでいただけるよう、料理長が商品開発した。ECサイトを活用してお客様からも好評を頂いた。また、今まで以上に労働生産性を高める努力をした。加えて、今まではレジ・ホールスタッフ・調理と担当制であったが、コロナ禍以降の少人数体制においては、どのスタッフも各種ポジションが担当できるようなジェネラリストとして対応することにより、柔軟な接客体制を取れるようになった。



課題と展望等

テイクアウト商品に関しては好評をいただいております、今までの顧客層であった地域のお客様だけでなく、ネットを通して全国のお客様に桃谷樓の味（無化学調味料の料理）をお届けすることができた。これからも全国のお客様へ「更に裏付けされた薬膳料理をはじめとする無化学調味料の桃谷樓の味」を広めていけるよう頑張っていきたい。また人員体制に関しては、外食業は常に人手不足であるが、今いる人員で可能な限りできることを考え、お客様満足を追求して進めていきたい。

商品情報

10,000円（税込み）「贅沢アラカルトセット+炒飯、点心セット」

株式会社 辻甚

(奈良県大和高田市南本町11-43)



ー創業400年の伝統と千坪を誇る老舗料亭旅館と邸宅レストランを運営ー

背景及び経緯

コロナ禍になり大勢での会食が出来なくなった為、団体の利用が減少した。

取組等の目的

お客様との接点を保ち続けるため、新たな取り組みを行いつながりを維持し続け、安心してヴェルデ辻甚のお料理をお楽しみいただける仕組みを作りたいかった。

具体的な内容

元々は贈答用として販売していたミールクーポンにインセンティブをつけ、ご自身でお使いいただけるようなものとして販売した。具体的には、1万円のクーポンで千円のインセンティブ+お食事していただいたお客様に必ずイセエビをお召し上がりいただけるという特典もつけた。またオンラインショップにおいて、新商品開発にも取り組み、大和牛のビール煮込み・カレー・ハンバーグなどの冷凍商品を開発した。

課題と展望等

ミールクーポンに関しては、お客様からの反響もよかった。また1万1千円分という金額設定も、1回で使い切れなかった分が次回来店の誘因として機能していた。しかしながら振り返ってみると、発送にあたって人的リソースを割かなければいけなかったため、次回行う際にはより簡便なクーポンの方がよいのではないかと思った。テイクアウト用の冷凍商品については、SNSなどでの商品情報発信にもっと力を入れていきたい。



株式会社 辻甚

(奈良県大和高田市南本町11-43)



ー400年の伝統と老舗レストラン「ヴェルデ辻甚」が経営するラーメン店ー

背景及び経緯

比較的お客様の来店数も落ち込まず、コロナにおける打撃は大きなものではなかった。

取組等の目的

可能なかぎりお客様との接点を保ち続けるためである。

具体的な内容

地域の方に向けて、お弁当の販売をスタートした。具体的には、餃子・からあげ・チャーハンのセットやごはん・からあげ・花山椒などである。また、テイクアウトラーメンの販売もはじめ、スープと麺のみのシンプルなもの、スープと麺に具付きの二通りの商品を展開した。



課題と展望等

比較的安価でボリュームがある商品であったため、お客様からの反応もよかった。

株式会社鶴兆

(奈良県香芝市今泉464-1 将和ビル207号)



ー34年の歴史を持つ地域に密着した特選厚切り牛タンがおいしい焼肉店ー

背景及び経緯

2020年4月緊急事態宣言により事業に影響が生じた。

取組等の目的

社員の雇用維持を目的に、5月中に社内体制の見直しを行い、6月から新体制をスタートさせた。

具体的な内容

従来、店舗で行っていた仕込み業務をセントラルキッチンに集約し、セントラルキッチンの業務改善を含め、作業効率の見直しを行った。この新体制により、店舗における人件費の削減、社内全体の原材料費の改善ができた。また仕込み業務の集約の結果、お肉の端材を有効活用することで牛タンのハンバーグや低価格商品開発ができた。結果としてSDGsの観点にも関わることができ、このハンバーグはふるさと納税にも利用されることになった。



課題と展望等

コロナ禍を受けて社内体制の一部見直しを行ったが、システム化なども含めて取り組める課題は様々。これからも若い力を発揮できる、働きやすい環境を用意していく事で、これまでのお客様へのサービス向上を図り、持続可能な企業モデルの在り方を目指していきます。

有限会社 三笠観光会館

(奈良県奈良市雑司町若草山麓933)



ー若草山の麓で観光客向けのお土産店やお食事処・ドライブインを経営ー

背景及び経緯

メニューの変更、電子決済を導入。

取組等の目的

顧客ニーズを取り込むため。売り上げの確保の為。

具体的な内容

インバウンド向けメニューの作成により、インバウンド客のニーズに対応。
学校団体の需要を増やすために、ホームページ上に食材やアレルギー等詳しくアップ。

課題と展望等

学校や旅行会社との打合せを密に行い、貸切等の臨機応変な対応をして集客を多くしていきたい。

レストランあんちゃん

(和歌山県日高郡日高川町鐘巻1745-3)



—和歌山名物クエを味わえるほか、フルーツ狩りも体験できる道成寺の食事処—

背景及び経緯

レストランは観光地「道成寺」のふもとにあり、コロナ前は団体バスツアーの需要が非常に高かった。しかしながら、コロナの影響で団体ツアーはゼロとなり、売上は激減した。これに伴い、レストランに併設しているお土産店の売上も激減した。

取組等の目的

売上を確保するために、BtoC向けの営業を拡大した。

具体的な内容

まずは自社商品の見直しを行い、つりがね饅頭を主力商品に設定した。味違いの商品の開発を行い、ラインナップを拡大した。また、全商連の補助金を活用し、和歌山県内の特産品を生かした「Boxes」を開発した。地域貢献にも寄与する商品を作り、BtoCの商品拡充を行った。次に県内の量販店への営業をかけ、和歌山市内量販店における棚の確保が実現した。県外、海外への催事出店や商品送り込み等も精力的に実施した結果、ある程度の利益を創出し、社員の雇用も守ることができている。



課題と展望等

人手不足が課題となっている。営業を強化した結果、つりがね饅頭の製造が追いついておらず、不眠不休の日々が続くこともある。これから団体バスツアーの需要も回復することから、即戦力の人材登用が必須である。しかしながら、ハローワークには登録しているものの、働き盛りの30～40歳代を確保する賃金を出すことはまだ難しい。自社で当然工夫はするが、追加設備、人材登用については国策を活用しなければ厳しい状況である。特に人材登用に関しては継続的な雇用創出のための支援をお願いしたい。

有限会社はま乃

(和歌山県和歌山市友田町5-46)



—紀州鮭や仕出し弁当、手作りの熊野弁当を販売する会社—

背景及び経緯

新型コロナウイルスの感染拡大により、冠婚葬祭の仕出しや団体旅行のお弁当、ホテル・旅館との取引などコロナ前にあった需要が変化し、売上も大きく減少した。一方で、これまで遠方に行っていた和歌山県内および近畿圏内の学校が、県内および近畿圏内の修学旅行にシフトしたことで、修学旅行の需要が増加した。またコロナにより外食をする機会が減少したため、スーパーに卸す惣菜の強化を行った。

取組等の目的

売上の確保およびリピーターを増やすため、お客様のニーズにあわせた商品づくりを行った。

具体的な内容

学生団体向けのお弁当では、アレルギーに関するヒアリングを細かく行い、柔軟に対応をし、かつ学生の好む味付けの弁当づくりを行った。惣菜では、年配の方が食べられることも想定した商品づくりや家庭で作りづらい揚げ物やお寿司などのラインナップを強化、納品数の拡大を行った。学生から主婦層、年配の方まで様々なお客様のニーズに合わせた商品づくりを行うことで売り上げを確保し、またお客様に飽きられることなくリピーターの増加につながっている。これらの取組により従業員の雇用を守ることができた。



課題と展望等

人手不足と原材料価格の高騰が課題となっている。少しずつ仕出しや団体旅行などのコロナ前の需要が回復しつつあるが、自然減により減少した人員の補充が困難になっている。今後、冷凍技術を活用した仕込みの工夫など、人手の掛からない方法を検討し、作業効率を向上していく必要がある。その一方で、配達には必ず人手が必要になるため、年齢に関係なく高齢の方でも働いていただくことで当面の人手不足に対応をしている。原材料価格の高騰に対しては、原材料の見直しなどの対策を行っているが、頭を悩ませている。味を好んで下さっている固定のお客様が多いため、原価を抑えつつ、おいしいお弁当を提供することを強く意識している。

株式会社中の島

(和歌山県東牟婁郡那智勝浦町勝浦1179-9)



ー吉野熊野国立公園にある四方を海に囲まれた孤島の温泉宿ー

背景及び経緯

コロナ禍における減収減益は避けたいが、要員削減は品質並びにサービスの低下に繋がるため、別の解決策を模索していた。

取組等の目的

ソーシャルディスタンスの確保を目的にレストラン収容人数を制限する事は、宿泊予約自体の予約を制限し稼働率低下に繋がるため、泊食分離に取組む事で稼働率の維持を行い、新たな需要創出に取組んでいく。



具体的な内容

施設内レストランで提供するサービスと品質が同等レベルの食事施設（地元の名店として有名な料亭・レストラン）を選定し、「泊食分離プラン」として宿泊プランを設定した。

課題と展望等

地元の名店での食事を組込むことは、お客様を飽きさせないという意味で長期滞在の可能性を生むことにも繋がり、地元への回遊は新たな消費の創出に繋がる。

株式会社アールワイ

(和歌山県岩出市中黒287-1)



－厳選した国内産の牛肉・産地直送の素材を使用する本格焼き肉店－

背景及び経緯

コロナによる集客減および原材料費の高騰が原因で売上が減少した為。

取組等の目的

上記背景により減少した売上を確保するため、新たな取り組みを行うこととなった。

具体的な内容

お店で提供している国内産牛肉の持ち帰り販売（テイクアウト）を実施している。

課題と展望等

飲食での拡大は考えていないが、現状も道の駅にて土産物となる食品の取扱いをしており、更なる販売拡大を考えている。また農業にも力を入れており、山椒の実の取扱いもしたい。

レストランカフェデサフィナード

(和歌山県和歌山市紀三井寺807-2)



ー音響、映像設備と個性的な空間を活かしたパーティープランがある
レストランー

背景及び経緯

和歌山県内の大学の歓送迎会や結婚式の2次会需要が収益のメインであったが、コロナのため需要がなくなってしまった。そのため、社員やアルバイト等の出勤日数を調整し、人件費の調整を行った。

取組等の目的

売上が極端に減ったため、支出を抑えて赤字を抑える取組を行った。

具体的な内容

通常時の人員体制（厨房2名、ホール3名）を、コロナ禍における人員体制（厨房1名、ホール1名）等に調整を行うとともに、完全予約制の体制に変更した。

課題と展望等

飲食やイベントだけでは、売上の確保が難しい。そのため、イベントスペースを長期的に活用したいお客様向けに民泊施設を増設する。

