



ニュースレター第107号



テイクアウトが見直される今できること。

連日コロナウィルスの報道が続きます。先月以上に飲食業界は大きなインパクトを受けています。特に居酒屋さんが厳しいと聞きました。厚生労働省が3つの「密」を避けるようにスローガンを掲げました。

厚生労働省の3密の定義

- ① 換気の悪い密閉空間
- ② 多数が集まる密集空間
- ③ 間近で会話や発声する密接場面

この状況はイートインで食事を提供するお店、ほぼすべてに該当してしまいます。お酒を提供しない喫茶店やカフェも同様です。私の知人の飲食店も緊急事態宣言後、お店を休業しているお店があります。そんな中でも営業を続けるお店があります。目立つのがカウンターで食事を提供するお店です。ラーメン、牛丼などの一品料理で勝負しているお店は比較的時短で営業しているのが目立ちます。逆に滞在時間が長い焼肉屋さんや焼鳥さんはほぼ休業を決めています。

ただ、居酒屋さんも捨て身として取り組んだメニューがあります。それがテイクアウトメニューです。「店内で料理が提供できないのであれば持って帰ってもらおう！」というお店が一気に増えました。浦和の商店街の飲食店は軒並み外にテーブルを並べてお弁当を提供する光景が見られました。それに伴い包材メーカーや商社の物流が増え売上がよいと話を聞きました。

ではテイクアウトの王道である鯛焼きやたこ焼はいかがでしょうか？今こそ見直されるべきメニューではないでしょうか？確かに去年と比較すれば売上は悪いはずですが、しかし営業はできていますよね？

今、食料品以外の小売りはほとんどが休業です。週末になると行くところもなく商店街や公園、河川敷をぶらぶら散歩している人が多いです。行くところも楽しみもなくつまらない時間をひたすら時間を消費する人たちだらけです。それだけ異常な状態が続いているということ。逆にいつもどおりお店が営業しているとホッとすることはできません。特に変わったことに取り組む必要はありません。いつもどおり同じ時間に同じ人が同じように焼いている姿を見せるだけでお客様は安心して購入してくれるはずです。今は冷凍食品の今川焼も物流が滞って一部では買えないそうです。そんな今だからこそ実演調理した鯛焼きやたこ焼が支持されるのだと思います。

<テイクアウトの新しい形>

テイクアウトの新たな形でテイクアウトをするお店が出てきました。それが「冷凍食品として販売」です。お店の売りの商品を冷凍保存してインターネットで販売しています。これはそのお店の冷凍庫を使用するのではなく委託して製造してもらうパターンです。これはある程度の認知がないと取り組めない形です。地元で人気のラーメン屋さんがこれに該当します。

スーパーではミックス粉の不足→ビジネスチャンス到来！？

今スーパーで品薄が続いているのがミックス粉です。それに比例してホットプレートの売上が昨対で30%以上増えています。学校が長期間休みになり家族でたこ焼き、お好み焼き、ホットケーキを作るご家庭が増えていると想像されます。スーパーの製菓コーナーの棚は常に空の状態です。そこで、1kg袋のホットケーキミックスを販売してみませんか？きっとほしい人が身近にいるのではないのでしょうか？こんなご時世なので仕入れた商品を販売して売上を増やすのも一つの手だと思います。ホットプレートを買ってもミックスが買えない人もいるかもしれません。業務用の1kgサイズですがお声掛けしないのはもったいないと思います。