

香川県前向きに頑張る事業者を応援する総合補助金 活用事例No.18

事業分野	⑧飲食サービス業	従来からの事業分野	⑧飲食サービス業
事業名	コロナ禍における顧客ニーズを捉えた居酒屋事業の新たな展開		
事業概要	居酒屋のメニューを活用した惣菜・弁当を提供するテイクアウト店舗を開設するとともに、自社配送によるデリバリー事業を展開するなど、コロナ禍における新たな事業形態を確立する。		
取組写真			
既存事業の内容	<p>三観地域を中心に、居酒屋をグループ展開している。</p> <p>地産地消を中心としたメニュー構成など、地域に愛される店舗づくりを進め、三観地域での知名度を高めるとともに、一定の地位を確立してきた。しかし、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により不要不急の外出の慎重な検討が求められ、典型的な対面型ビジネスである居酒屋の来店客が減少する中、コロナ禍にあっても安全安心に食を提供することができる、新たな業態の導入が急務となっていた。</p>		
取組内容	<p>自社の強みである、豊富なメニュー数や地産地消の取組みを活かした惣菜や弁当を取り扱う、テイクアウトの店舗を開設した。店舗内にはマルシェスペースを設け、近隣農家の青果や、本業での仕入先が取り扱うスイーツ・鮮魚等を併せて販売している。</p> <p>また、地域に宅配（デリバリー）専門業者が参入していないことに着目し、店舗内に、密を避け、換気に配慮するなど感染症対策を講じた厨房スペースを整備して、企業をターゲットとした自社配送によるデリバリー事業を開始した。将来的には、通販事業の実施も検討している。</p>		
補助事業の効果・成果	<p>自社の強みを最大限に活かし、新たな非対面型の業態を導入することに成功した。スーパーマーケット等が取り扱う低価格・量を売り物にした既存のテイクアウト商品との差別化を図るとともに、総菜の量り売りを行うなど、顧客ニーズを的確に捉えた販売戦略によって、予想を上回る売上を確保しており、本業である居酒屋の売上減を補うとともに、雇用の継続にも寄与している。また、テイクアウトやデリバリーの導入・マルシェスペースの設置により、地元からの仕入維持にもつなげている。</p>		
参考となるポイント等	<p>感染症の感染拡大により、本業である居酒屋事業が大きな影響を受ける中、自社の強みである居酒屋の豊富なメニューを活かした非対面型販売の導入に成功。販売ルートのチャネルを複数確保することで、事業運営のリスクヘッジを実現した。本業に引き続き地産地消に取り組むことで、地元生産者の収益確保にも寄与している。コロナ禍における顧客ニーズを的確に捉えた新たな業態の導入は、県内他事業者の参考となるものである。</p>		