



— VSコロナ時代の飲食業界ニューノーマル意識調査 —
テイクアウト等、7割近く「今後も継続」
営業再開後も新規顧客開拓、店内飲食以外の収益源に活路

飲食店に予約・顧客管理システムの開発・提供等を行う株式会社TableCheck（本社：東京都中央区、代表取締役社長：谷口 優、以下、テーブルチェック）は、20～50代の飲食店に勤務する全国の男女317名を対象に、「VSコロナ時代の飲食業界ニューノーマル意識調査」を実施しましたので、調査結果をお知らせいたします。

■ VSコロナ時代の飲食業界ニューノーマル

4月16日、全国対象となる緊急事態宣言が発令されて以来、飲食店の来店件数は、過去類を見ないほど激減。このコロナ禍を乗り切るために、飲食業界では、テイクアウトをはじめとしたさまざまな新たな取り組みがなされ、業界全体を少しずつ進化させはじめている。VSコロナ時代の「飲食業界ニューノーマル」とは？その現在とこれからを、全国の飲食店勤務者にきいた。

■ 調査概要

調査名：VSコロナ時代の飲食業界ニューノーマル意識調査

調査方法：インターネット調査

調査期間：2020年6月15～16日

調査対象：飲食店に勤務する全国の20～50代の男女317名

※本リリースに関する内容をご掲載の際は、必ず「テーブルチェック調べ」と明記してください。

■ サマリー

半数が営業時間短縮、3／4が稼働席数減

9割以上が営業するも、店内飲食のみの経営、限界浮き彫りに

9割以上、前年同期比売上「減った」と回答

「激減」は半数超、コロナによるダメージ甚大

営業自粛中に新たにはじめたサービス、トップは「テイクアウト」

7割近くが「継続予定」と回答、新規顧客層開拓などにメリット

テイクアウト注文数、底堅い動き

緊急事態宣言解除後も、消費者ニーズ継続

-VSコロナ時代の飲食業界ニューノーマル意識調査結果詳細-

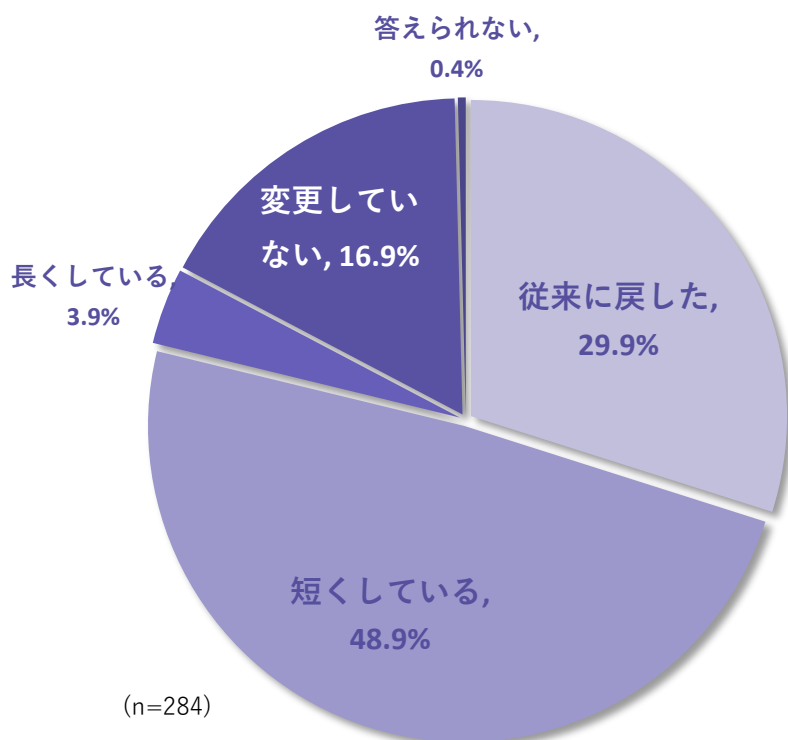
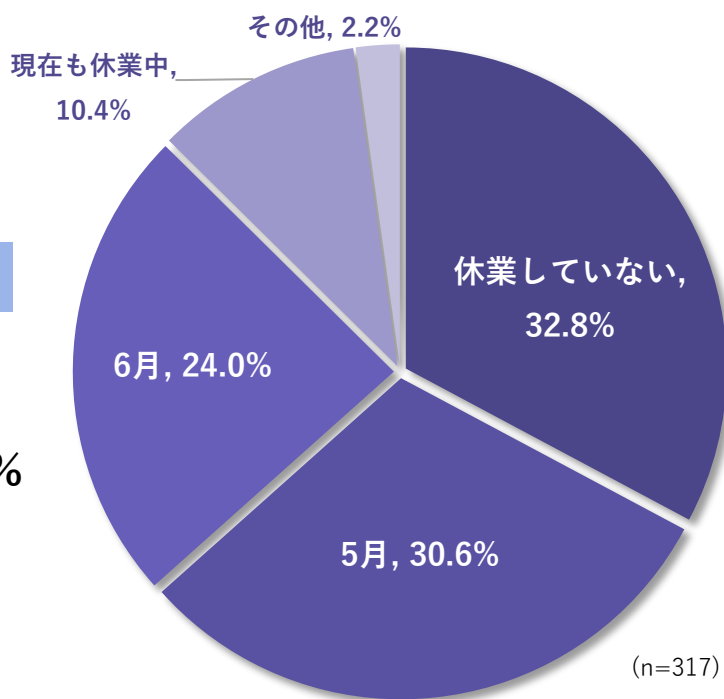
半数が営業時間短縮、3/4が稼働席数減

9割が営業するも、店内飲食のみ経営、限界浮き彫りに

5月25日に全国緊急事態宣言が解除されたことをうけ、すでに87.4%の飲食店が営業中となった。一方で、緊急事態宣言解除後も、コロナ前の営業形態に完全に戻ったわけではない。まず、「営業時間」。約半数の48.9%がいまも短縮営業を行っている。営業時間は飲食店の売上に直結する重要な要素。自粛ムードによる客足の少なさ、感染リスクの低減などの理由から、まだまだ従来通りの営業に戻っていないのが現状だ。さらに、飲食店の売上に大きく影響する「席数」も同様に、緊急事態宣言前と比べて減らして営業している飲食店が、72.9%にもものぼる。5割以上稼働率を下げていると回答した飲食店は、24.3%と、ほぼ1/4を占める。「営業時間」「席数」に制限を設けた店内飲食のみの経営の限界が浮き彫りになった。

自粛要請後、営業再開したのはいつ？

すでに **87.4%**
の飲食店が営業再開／営業中



現在の営業時間は？

半数が
短縮営業を継続中

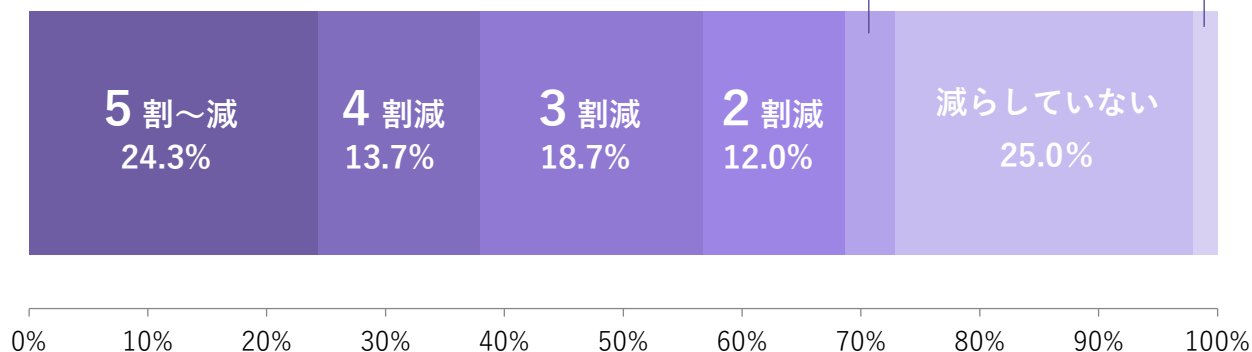
緊急事態宣言前と比べて
現在の席稼働率は？

72.9%

が席稼働率減

(n=284)

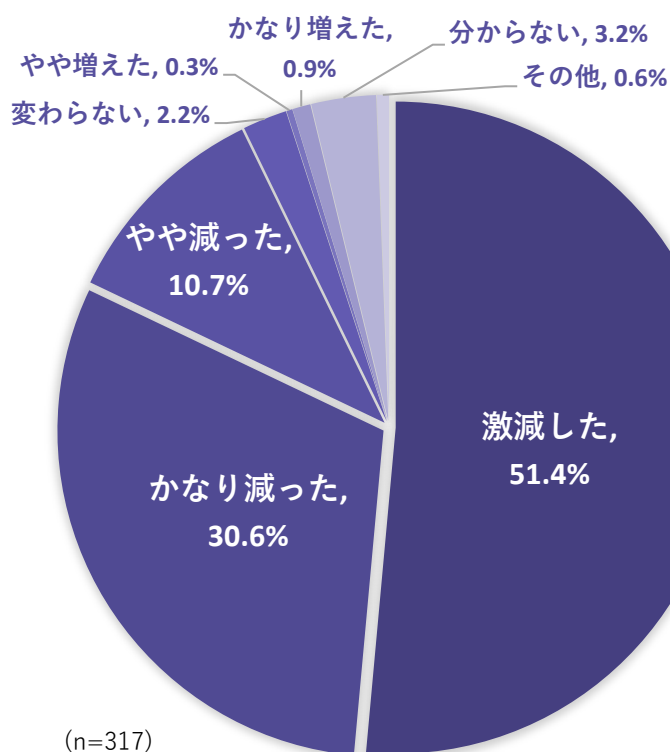
1割減, 4.2% 答えられない, 2.1%



9割以上、前年同期比売上「減った」と回答

「激減」は半数超、コロナによるダメージ甚大

全国での自粛要請から、飲食店への経済的ダメージが甚大であることは想像に難くない。92.7%が、前年同期比の売上が「減った」と回答。なかでも「激減した」と回答したのは、51.4%と半数を超える。当社の公式ブログでも随時、全国の飲食店来店件数などのデータをお伝えしてきたが、5月25日の緊急事態宣言全面解除後も、客足は一気に戻ることはなく、6月16日時点の1店舗当たり来店件数データ（当社集計）では、前年同期比70.6%減となっている。感染リスクの懸念などの理由から、人々が以前のように外食に出かけることは当分期待できない。そこで、店内飲食以外の収益源に活路を求めて、多くの飲食店が新たな取り組みをはじめている。



(n=317)

営業自粛中、前年同期比の売上は？

92.7%

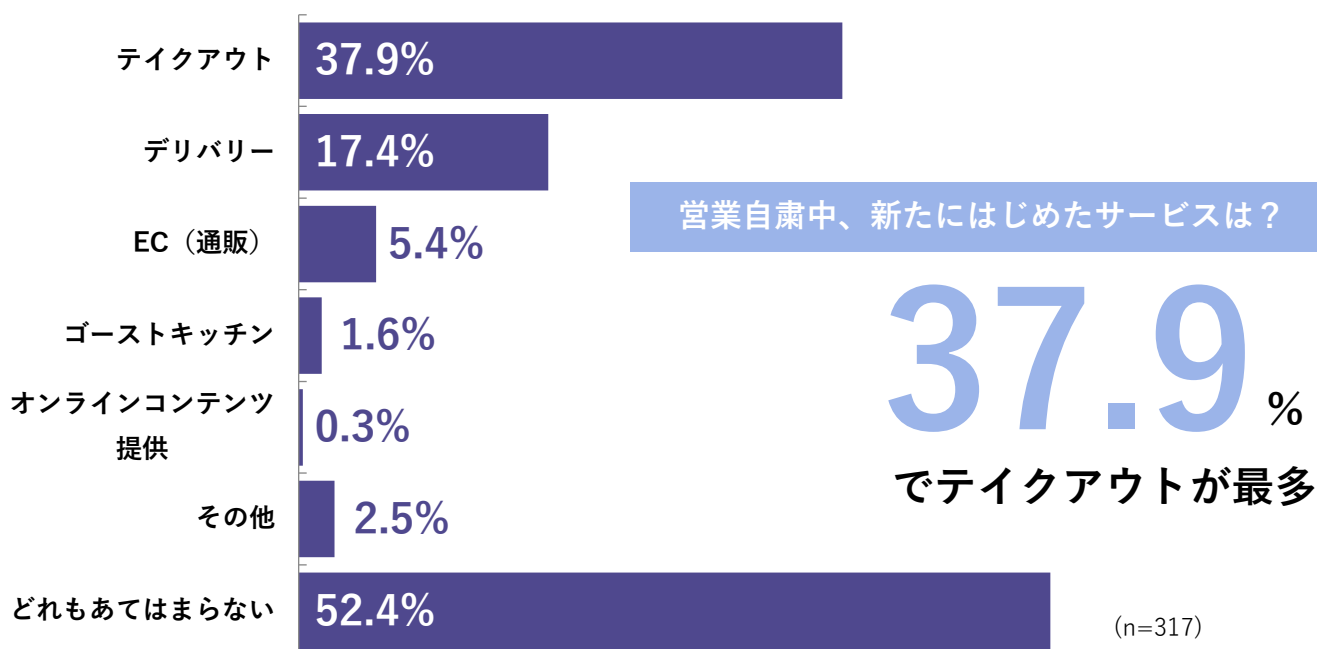
の飲食店が前年同期比売上減

営業自粛中に新たにはじめたサービス、トップは「テイクアウト」

7割近くが「継続予定」と回答、新規顧客層開拓などにメリット

営業自粛中に新たにはじめたサービスについて尋ねたところ、「テイクアウト」が37.9%で、店内飲食以外のサービスではトップだった。その後「デリバリー」が17.4%と続いたが、「テイクアウト」の半数以下にとどまる。デリバリー手段の手配や配達サービスの有無や利用料の高さなどの様々なハードルが考えられる。また、全国から注文を受け付けられる「EC（通販）」をはじめたと回答した人は、わずか5.4%だった。こちらは店内営業とは別の販売許可が必要など、規制によるハードルが高いといえる。

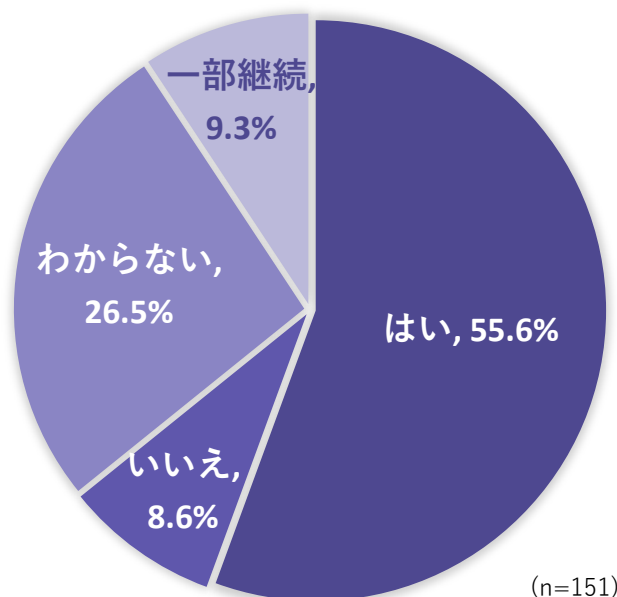
新たにはじめたサービスの今後の継続意向について尋ねた質問には、「はい」と「一部継続予定」を合わせて64.9%の人が継続予定と回答。その後続く自由記述式の理由を尋ねた質問から、「新規顧客開拓」や「新たなビジネスの可能性」などが、その理由として浮かび上がってきた。



新たにはじめたサービス、継続意向は？

64.9%

の飲食店が今後も継続予定



新たにはじめたサービス、よかった点／悪かった点は？

よかった点

1 売上貢献

2 新規顧客の開拓
につながった

3 新たなビジネス
の可能性

(n=140)

(「よかった点」回答原文ママ)

- ・多少だが売り上げが見込める
- ・売上に貢献した
- ・テイクアウトで少しは取り戻せた
- ・昼間のお客さんが知れた
- ・新規の顧客が増えた
- ・お持ち帰りをする事で違う客層がくるようになった
- ・多くの人に店の存在を知ってもらえた
- ・顧客のすそ野が広がった
- ・新たな顧客の獲得と、普段接点が無かった事業の方に出合えたこと。

悪かった点

1 売れない・利益がでない

2 オペレーション
の煩雑化

3 人材不足・人件費

(n=140)

(「悪かった点」回答原文ママ)

- ・店舗でのオペレーションミスの発生が比較的多い。サービス利用の手数料が高い。
- ・調理場の負担が増えた
- ・容器などをそろえるのが大変
- ・テイクアウトによるオペレーションの煩雑化
- ・対策に係るコストと伸びない
- ・思ってるほど儲からない
- ・食品ロスが増えた。
- ・人数を減らして営業してる為テイクアウトが入ると忙しくなる。

—当社集計参考データ—

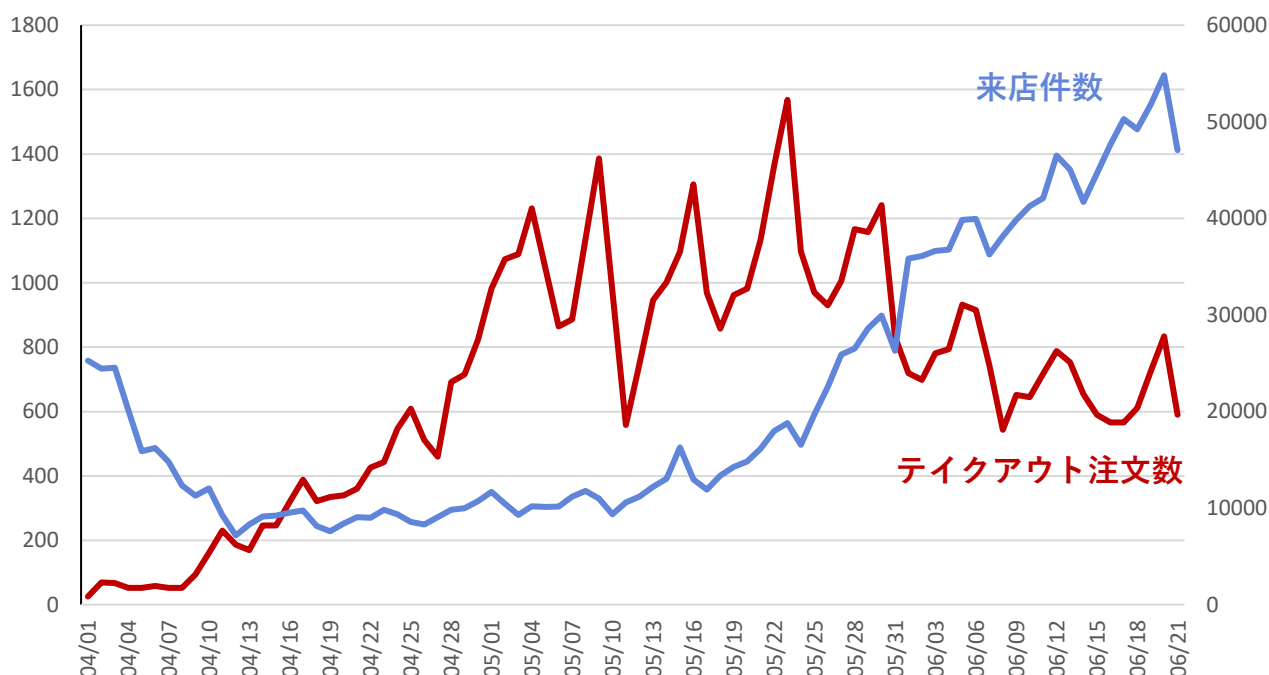
テイクアウト注文数、底堅い動き

緊急事態宣言解除後も、消費者ニーズ継続

当社の予約管理システムを利用する全国4,514店舗のデータから、全国緊急事態宣言解除後もテイクアウトの注文数が底堅く推移し、消費者ニーズが継続していることがわかった。5月25日の全国緊急事態宣言解除後、店内飲食の予約数増加にともなって、テイクアウト注文数は減少しているものの、まだ自粛ムードの強かった4月下旬並み注文が引き続き入り続けている。高級店の味がリーズナブルに自宅で楽しめたり、限定メニューがあったり、子連れでは入りづらい店のメニューも気軽に家族で楽しめるようになったりなど、消費者側もテイクアウトをはじめとした飲食店の新たなサービスに新たな価値を感じ始めているのではないだろうか。

(テイクアウト注文数：件)

(来店件数：件)



—まとめ—

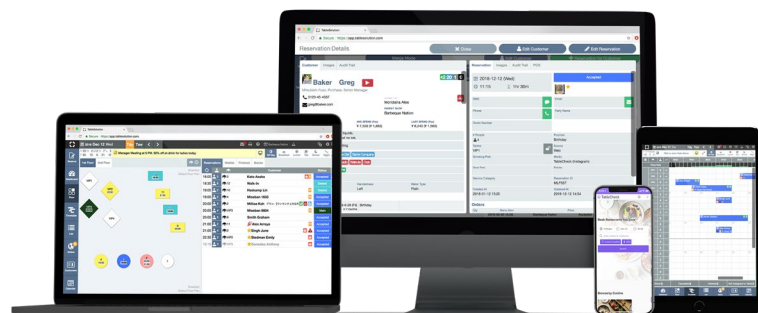
店内飲食のみの経営に限界、新たな事業柱を模索

テイクアウトなど「中食」に、VSコロナ飲食業界の可能性

今回の飲食店への意識調査で明らかになったのは、店内飲食店のみでの経営の限界と、それ以外の事業の可能性である。当社集計データによると、2月下旬あたりから飲食店への来店件数は減少しはじめ、4月には1店舗当たりの来店件数が前年同期比89.6%減の1.7件でコロナ禍で最低を記録。緊急事態宣言解除などで徐々に回復に向かっているものの、6月17日現在のデータで、1店舗当たりの来店件数は、前年同期比69.6%減のわずか3.8件だ。感染への懸念から国内消費はまだまだ自粛ムードが続き、さらにインバウンド需要も当分の間は見込めない。となると、新たな市場を開拓せずに、今後飲食店が生き残ることは不可能といえる。

今回のコロナ禍をきっかけに多くの飲食店が新たにはじめた「テイクアウト」や「デリバリー」、さらには「EC（通販）」は、従来の飲食店営業とは異なる顧客層と出合える新たな市場を創出した。「席数」や「場所」という制約を超えて、商品を販売できる。ターゲットなる客層は一気に広がりを見せた。VSコロナ時代の飲食業界ニューノーマル。それは、事業ポートフォリオを分散化させることで、強い企業に生まれ変わっていくことなのではないだろうか。

— ABOUT US —



TableCheck

テーブルチェックは、「Dining Connected ～世界中のレストランとカスタマーの最高の架け橋になる～」をミッションに事業を展開する日本発レストランテックカンパニーです。世界中のレストランとカスタマーを繋ぐプラットフォームを創造し、テクノロジーを活用した次世代の「おもてなし」を実現します。現在、展開している主なサービスは、飲食店向け予約・顧客管理システム「TableSolution」と、ユーザー向け飲食店検索・予約ポータルサイト「TableCheck」。24時間365日リアルタイムの空席情報を把握することで、飲食店にもユーザーにもより良いレストラン体験の実現をサポートしています。

世界各国*¹から優秀なメンバーが集まり、業界のイノベーターとしてマーケットをリードしています。現在25か国、約4900店舗の飲食店で「TableSolution」をご利用いただいており*²、月間の予約者数は約102万人*³に達しています。世界中に展開する大手グローバルホテルチェーンや星付きレストランを筆頭に、厳しい水準と高い信頼性を求める一流のレストラン・飲食企業を取引先として抱え、日本国内にとどまらないグローバルな事業展開を実現しています。 *¹…2020年5月末時点で18国籍のスタッフが在籍 *²…2020年5月末時点 *³…2019年12月末時点

会社名	：株式会社TableCheck
所在地	：東京都中央区銀座2丁目14番5号 第27中央ビル
コーポレートサイト	： https://corp.tablecheck.com/
創立年月	：2011年3月
資本金	：1億円（累計調達総額10.65億円）
事業内容	：クラウド型レストランマネジメントシステム「TableSolution」、 飲食店ネット予約「TableCheck」の開発・提供
拠点	：9拠点（東京本社、大阪、福岡、韓国、シンガポール、インドネシア、タイ、 オーストラリア、UAE）

【本件に関するお問合せ先】

株式会社TableCheck PR：望月

Mobile [090-7100-2809](tel:090-7100-2809) /E-mail mochizuki.mikako@tablecheck.com