



異業種の3人が語る 「トレンドと奮闘秘話」

新型コロナウイルスの収束後、歓楽街・すすきのでは、人の流れが回復傾向にあるようだ。コロナの前と後で酔客の飲み方や飲食店の営業スタイルは、どう変わったか。また最新の流行は？

ビルオーナー、ネオン広告、カラオケの視点からネオン街のオモテとウラを知り尽くす3人にホットなトレンド事情と業界の奮闘秘話について語ってもらった。

（「ジャスマックプラザ」で収録）

出席者

LCグループ常務取締役
（ビルオーナー）

川端 欧良さん

（株）ホームエージェンツ代表取締役
（不動産管理・ネオン広告）

中川 紀仁さん

（株）エクシング北海道直販営業グループ長
（カラオケ機器メーカー）

高橋 義之さん

客単価が2倍に…

——コロナ禍の前と後で、飲食店の営業スタイルや仕事の面で変わった点がありますか。

中川 ビル管理の立場で言うと、コロナ前に一度、テナントの撤退が増えました。「景気が落ち込んでいるな」と思った矢先にコロナが来た感じです。

高橋 コロナ禍では、どれ位撤退しました？

中川 全体の20%。30、40年営業の老舗スナックが多かった。

川端 会社の接待で領収書を切るような店ね。コロナ禍で、ママやホステスが常連さんと結婚する現象もみられた。

中川 困った時に金銭面で助けられると、普

段はオチないホステスもコロっと行きますよ。

高橋 結婚して安定を求めるのかな。コロナ後はサラリーマンの姿が減ったと思う。

中川 コロナ前と比べて、飲み方が変わった。高橋 社用族が使うパブやスナックでは、平日2連休にしたり、閉店時間を早めたり…。

中川 コロナを体験して特に働き盛りの40、50代は健康意識が高まったこともあるね。

高橋 「宅飲み」が定着したせいもあるかな。

川端 領収書で飲めなくなったのは、コロナをきっかけに出張や接待がなくても業績が変わらなかったこともあ

ネオン街の「ト

中川 あとはコロナ後は、客単価が上がった。

川端 確かにスナックでは、客単価1万円が2万円の倍になった。

中川 酒の値段が上がってウイスキーの仕入れも大変だし、そのシ

ライオンが飛び出す？

——それぞれの業種で、最近のトレンドは？

中川 大箱の店が減りました。ビルオーナーも大箱を小分けにして中箱や小箱に…。

川端 確かに。

中川 コロナ明けの頃は、インバウンドの客目当てに笑いが止まらない位、100坪クラスの大箱が売れた。

高橋 そうなの？

中川 「ビル前に大型バスが停められて大

ワ寄せが客単価に…。

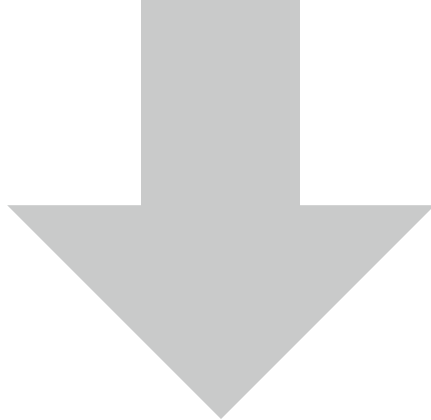
川端 ニュークラとか、もっと高いよね。

中川 うん。コロナ前は、ボトル1本2、3万円のシャンパンが主流だったけれど、今は6万円だからね。

なエレベーター付きの『200〜300坪』の箱がないですか」との引き合いが殺到しました。でもフタを開けたらインバウンドの方はそうでもなくて撤退。今はジジスキャン屋のような10坪程度の店がトレンドです。

川端 ビルオーナー側は、大変ですよ。

中川 そう。ビルオーナーは、振り回されて気の毒。大箱や小箱に



続きは『**月刊クオリティ**』本誌を
ご覧ください。

▼ ご購読のお申し込みは ▼

○インターネットでのお申し込みはこちらから
<https://qualitynet.co.jp/koudoku/>

○お電話でのお申し込みはこちらから

TEL 011-644-0101

(9:00 ~ 17:30 土日・祝日をのぞく)