

飲食業界 かく闘いつつあり

「知恵と工夫でこの難局を乗り越える」

コロナ禍の苛酷な状況に苦戦を強いられている飲食業界。名古屋地区で奮戦する日本ゼネラルフードの西脇司社長、杉本食肉産業の杉本達哉社長、ボンタイン珈琲本社社長の加藤慶人社長の3氏にこの一年間の“闘い”について伺った。3氏とも公的な支援制度を活用しつつ各位各様に知恵と工夫の経営で必死にこの難局を乗り切ろうとする姿が浮かび上がる。

(聞き手は本誌編集顧問 鬼頭直基)

コロナ禍の影響について

「休校、リモートで売上毀損」

西脇 私どもの業態は外食業ですが、給食サービスが中心。老人施設37%、病院給食27%、事業所給食25%、残りが学校給食、学生食堂、レストランなどです。コロナの影響はセグメントによってばらつきがありますが、学校給食や学生食堂は休校によって、社員食堂はリモートワークの拡大が影響して売り上げが大きく毀損しました。この業界は固定費率が高い。つまり薄利多売で売り上げが数%ダウンすると利益はゼロ以下になります。コロナの影響により昨年1年間の業績は、1昨年に比べ通期で売り上げ6%減でした。緊急雇用調整助成金の助けをかり、何とかしのぎましたが、4月から6月は単月で赤字に転落し、9月以降に少しずつ持ち直して、結局通期で何とか黒に。創業以来で初めての経験でした。

「Go-to イートで回復したが」

杉本 弊社はホテル・レストランなど外食業卸が20%弱、百貨店・量販店卸が30%、小売直売が30%、ギフト・通販が10%、レストラン10%となっていますが、4、5月の緊急事態宣言で外食卸はお店が休業でダウン。10、11月はGo-to イートで90%まで回復しましたが今年に入っては半減。宴会や忘年会の自粛、時短営業がありましたから。ただ逆に量販店や小売店は120%の売り上げ。巣ごもりで家庭での消費が増えたと思われます。昨年1年で売り上げは8%減でしたが、経費が下がったので減収増益でした。経費減の中には雇用調整助成金など当局の施策もあります。

「食材卸に打撃。喫茶店も」

加藤 小社は外食業へのコーヒーおよび食材卸がメインですがやはり影響を受けました。小売部門としては、生協関係への食材の通販、そして直営のカフェとコーヒー豆の物販が計4店。通販は120~140%の売り上げ。巣ご



西脇 司 (にしわき つかさ)
1975年、日本ゼネラルフード株式会社入社。99年、同社代表取締役副社長就任。2009年、同社代表取締役社長就任(現任)。2018年、N G Fホールディングス株式会社代表取締役就任(現任)。

もりで家庭で買い込むのか増加しました。外食産業卸部門の得意先の喫茶店はモーニングの客は大半が高齢者で、しかも朝昼晩と1日に複数回来店される方も見えます。そのお客様の来店回数が減りましたので、売り上げに大きく影響

しました。物販は家庭でコーヒーを楽しむようになったのか豆の販売などは増えました。トータルではマイナス10%くらい。外食産業への食材卸の20数%減が大きかったです。

対策や工夫などは？

雇用調整助成金の不足額を会社が補填

西脇 コロナ以前、給食業界は空前の人手不足でした。働き方改革推進で残業規制もあり、「ブラック企業」のそしりを受けないためにも、会社としては真剣に取り組んでいましたが、人手不足の解消に苦労していました。そこへ突然コロナです。どんな事態なのか、間もなく終息するのでは？ と正直、2、3カ月はボーっと見ていました。雇用維持を考え3月から開始した休業者補償も労働基準法規定の60%ではなく100%の支払いを決めました。政府が4月に遡って100%の支給を決めたのは、6月中旬でした。それでも不足分は会社の補填です。また雇用調整助成金制度は7月末で支給対象外

となりました。この制度は延従業員3.3%以上の休業が条件で、当社は8月から食数の回復に伴い支給要件を満たせなくなり、休業者には会社が補填しています。

逆にそれまで「給食業で働くならゼネラルフードで」と「人を大切にする会社」をアピールしてきたので、それを有言実行した形になりました。年間の募集費2億円弱使っていたのが、70%不要になったのでそれを原資としました。その他、例えばマスクや使い捨て手袋など衛生消耗品も、急騰後の価格で買っていたら億に近い損失になるところでした。いろいろ工夫しながら細かなことを積み上げ影響を最小限にしました。また、お客様は「リモートワークが意外にうまくいった」と感じた方も多いよう