



2020年もそろそろ終わり。例年であれば12月は忘年会シーズンだが、新型コロナウイルスの影響で「今年はどうしよう?」と考えている人も多いようだ。飲み会自体を敬遠する人がいる一方で、Go To Eatも始まったことだしそろそろ例年通りでいいのでは?という人もいる。二極化が進むなか、熊谷地域の飲食店では忘年会をどのように捉えているのだろうか。居酒屋、和食店、デリバリー店の皆さんにお話を伺った。  
(10月15日現在)

**居酒屋 酒悦**  
 店長 石井孝季さん  
 熊谷市筑波2-60  
 048-524-4339  
 17時~23時

熊谷で70年という歴史を誇る居酒屋の酒悦。お客さんには、長いお付き合いの地元企業が多いというが、「例年12月は企業の忘年会のご利用が多いですが、今年は厳しそう」と店長の石井さん。

大人数の集まりが自粛傾向にある上に、自分の会社からコロナ感染者を出してしまったら大変...と会社の飲み会自体を取りやめる企業が多いようだという。

「これまでは金曜日にお客さんが多かったけれど、今は土曜日の利用が増えています。会社の飲み会よりもプライベートの友達や地元の人と2~3人で飲む人が多い感じ」

春頃、売り上げが9割減になった時期もあったが、ようやく5、6割に戻ってきたという。「10月に入ってお客さんの雰囲気明らかに変わりました。うちのGo To Eatキャンペーンはやっていないけど、その影響があるのかな」と石井さん。

酒悦では、スタッフのマスク着用、拭き掃除の徹底、各テーブルに消毒液を置く、他グループの客同士が密着しない配置にする、要望があればフェイスシールドを提供するなどの感染防止対策をとっているが、「最近



あまり気にしていない人が多い。対策をやりすぎるとお客さんが入りにくくなるのが難しいところ。感染は防ぎたいけれど、窮屈に見えてしまうと酒飲みの気持ちが離れてしまう...。そんなジレンマがあるようだ。「居酒屋ではお客さんとのコミュニケーションが大事。マスクで顔が隠れてしまつと会話がつらなく、表情も伝えないので私だけマスクではなくマウスシールドを使用しています」

オペレーションに関しては、「うちの料理が大皿スタイルで、それを崩すのが難しい。取り皿や取り箸を人数分用意して、お客様に委ねる形を取っています。鍋料理を1人に1つ用意することも考えましたが、ガスコンロや固形燃料のコスト、それらのテーブルでの配置、厨房でのオペレーションなどを考えるところと難しい。刺身など、ものによっては銘々に盛り付けることもできるので、予約の際に相談してください」

**和食 四季海鮮処 采帆久亭**  
 店長 滝沢修さん  
 熊谷市佐谷田1-485  
 050-3466-8590  
 11時~15時 17時~21時30分

水産会社の直営店で、個室や宴会場などを備える采帆久亭。個人利用だけでなく宴会や法事などの利用も多いのが特徴の店だ。「12月は企業の忘年会のご利用が多いのですが、今年は例年の5割ほどになりそう」と店長の滝沢さん。

新型コロナウイルスの流行以来、スタッフの衛生管理や検温、店内の清掃、換気、お客さんのソーシャルディスタンスの確保、飛沫防止シートやテーブルガードの使用など、徹底した予防対策を行ってきたという。

「春頃は、感染リスクを下げるため、電車通勤のスタッフを休ませることもありました。なにかあったら大変ですからね。でも、10月に入ってお客様のお気配がだいぶ変わってきました」



外出を控えたいという方や在宅ワークの方のニーズが増えた影響かもしれません。売り上げが増えたことはいずれしいのですが、それ以上に、天びんを知ってもらえたことがうれしい。もともとテイクアウトをやりましたが、「知らなかった」というお客さんが多いので、この機会に知ってもらえたことはよかったです」

天びんといえば天井が人気だが、「家飲みが増えを見込んで、2ヶ月前からおつまみができる天びん単品メニューを始めました。今後は、忘年会用に揚げ物のオードブルも始める予定です」

感染防止対策としては、店内のアルコール除菌や換気などを心がけ、店内スタッフ、デリバリースタッフともにマスクをつけるようにしているという。「非対面受け取り(置き配)も承っているのですが、利用件数はこの半年で2回くらい。こちらが構えているほど

気にしていない人が多いのかな、とい

う印象です」

新型コロナウイルスの影響はさほど感じていないという浅井さんだが、「宅配を頼むお客さんは、どんな人が来るかをよく見えています。人と接する機会が少なくなると、それはなおさらかもしれません。元気がない人よりは元気な人に会いたいと思うので、料理を届けるだけでなく、元気も届けることを目指しています」

売り上げが伸びたことはいずれしいが、配達の人件費やガソリン代などの支出も増えたので、すこく儲かたという感じはしないという。「うちは大きな影響はなかったけれど、色々な業界がダメージを受けています。経済が動かなくなったら結局うちも食へてもらえなくなっちゃうから、みんなで盛り上がりたてたいですね。現状に感謝して、お客様に料理や接客で返していきたいと思っています」

★取材協力いただきました3店舗の皆さまありがとうございました。



減っていたご法事なども増え、一元に戻りつつあるのを感じています」

感染防止のため、料理はできる限り銘々に盛り付けるようにしているそうだが、「おめでたい席の鯛のお造りなどはお頭付きじゃないとおかしいので、大皿にせざるを得ません。そういう料理には、トングと菜箸を用意してお客様自身に取り分けていただいています」

コロナをきっかけにテイクアウトの需要が増えた点は定着させていきたいと滝沢さん。「近隣の企業からお弁当の注文や、デリバリースタッフのテイクアウト利用が増えは変化のひとつ。施設から外出できなくなつてしまったけれど海鮮が食べたいというお年寄りのニーズに応え、これまでお断りしていた生もののテイクアウトを始めました。これは、市場が隣にあり、新鮮な魚が手に入るうちの強みです。食中毒の予防にも気を使いますが、お客様に喜んでいただければ嬉しい」

采帆久亭はGo To Eatキャンペーン

**デリバリー 天びん熊谷店**  
 代表 浅井宗記さん  
 熊谷市本町2-142モンシャビル熊谷ビルF  
 048-525-0305  
 11時~14時 17時~21時

「例年12月は企業の仕事納めや忘年会の注文がどっと来るんですが、今年はどうかな?」と浅井さん。

新型コロナウイルスの流行以来、個人宅からの注文が増え、売り上げが前年の140%となった月もあつたという。「もともと高齢の方の利用が多いのですが、それだけでなく、

取材・文 村山真由美

