

社交業の現況について

連合会名：全国社交飲食業生活衛生同業組合連合会

1. 業界(組合員)の経営環境について

<p>業界(組合員)の経営資源の強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 顧客へのきめ細かい接客サービスで差別化できる ② 固定客の確保と管理が容易である ③ 従業員教育の徹底ができる ④ 従業員の人間的魅力を売りにできる ⑤ 店舗が繁華街に集中し地域密着型である
<p>業界(組合員)の経営資源の弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 長引くコロナ禍において個人のライフスタイルの変容により夜に街に人出がなくなり、客数が減少 ② 人材不足による求人難 ③ 個人経営が多く、経営基盤がぜい弱である ④ 経営者の高齢化 ⑤ 人材難による後継者不足
<p>業界(組合員)を取り巻く環境(競合、顧客、マクロ環境など)の良い状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ガイドラインの徹底により、安心・安全なサービスを利用できる ② 規制緩和、制限の解除等により、インバウンドや来店客の増加が見込める ③ 各種の補助金や協力金により、廃業や経営規模の縮小等は最小限に留められた ④ 融資の優遇
<p>業界(組合員)を取り巻く環境(競合、顧客、マクロ環境など)の悪い状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 原油価格の高騰、円安により原材料の値上がり ② テレワークにより生活パターンが変わり、仕事帰りに夜の街へ出向くという機会が減少 ③ 企業が自主規制により会食の制限等をしている ④ 高齢者の外出が減少している(家族の心配等あり)

2. 振興指針に定められた事業の取組状況等

組合で策定する振興計画の作成に当たっての指導、振興計画の取組状況等の把握
目標達成必要事項及び配慮すべきポイントの周知・助言に努めた
組合への支援事業の取組状況
① 組織拡大を最重要テーマとして、新規組合員の獲得を図っている。 ② 組織の基盤強化及び拡大のために基盤強化対策チームを編成し、地方へ出向き直接指導を行っている。 ③ 研修会において、後継者育成及び組合運営リーダーの育成事業を実施 ④ 反社会的勢力等の排除事業を支援
特に成果の上がった事業(取組)
① 全国の組織拡大運動が実を結び、会員減少に歯止めがかかり、令和4年度の登録人数は19000人を超え、前年度比1500人余りの増加となった。 ② 新型コロナウイルス感染症のガイドラインについては、ホームページに掲載、見直しも図っており、正しい情報の提供が出来た。
取組が難しい事業
小規模店舗が大多数を占めるため、店内の分煙や禁煙等、受動喫煙を防止するための措置、高齢者・障害者等に対するバリアフリー対策の実施にどのように取り組むのかが課題である。 全国的にはデジタル化が進んでいない。
改善方策
政府や公庫が取り組んでいる各種支援・補助金等を有効に活用するように指導していく。 広報紙を全組合員に配布することを実施し、新しい情報を絶えず提供することに努めている。