

飲食店の人手不足 解決の鍵は付加価値づくりとシェアリングエコノミー 北海道ニセコエリアの夕食難問題解決への取り組み紹介 代理店募集概要



● 世界のニセコにおける冬場の夕食難民増加と人材不足

北海道倶知安町・ニセコ町・蘭越町を中心とするニセコエリアでは、年々インバウンド客が増加しており、宿泊施設の開発も進んでいます。2024年12月に新たなホテルが開業することで、ニセコエリアの中心地である倶知安町の宿泊施設の定員総数は16,000人をを超える見込みです。

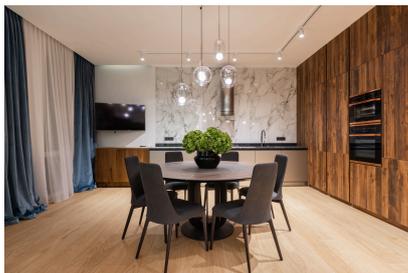
一方で、倶知安観光協会によるとニセコエリアの飲食店数は約2,500軒と宿泊者数に対して圧倒的に不足しており、**特に夕食時には「予約が取れない」また、予約が取れたとしても「飲食店までの移動手段が確保できない」といった理由で夕食の確保に悩む「夕食難民」が増加しています。**その背景には、飲食店を支える現場での深刻な「人手不足」が挙げられます。

● 夕食難民増加と人材不足を解決する取り組みとは？

こうした課題に対し、当社では高まる夕食ニーズに応えるため、インバウンド客に最も人気のある寿司店の出店を検討しましたが、高騰する家賃や人材確保の壁に直面し、出店を断念。そこで、 unnecessary コストを抑えつつインバウンド客のニーズに応えるため、**ニセコから片道1時間半圏内の夕食時にニセコエリアへケータリングが可能な寿司職人と観光客をマッチングする「SUSHI JAPAN」というサービスを確立しました。**2018年から開始したこのサービスはこれまで3つの飲食店と提携し、**延べ世界15カ国の国々からニセコエリアを訪れた1,100名以上の方々にご利用いただいています。**

課題解決に向けてヒト・モノ・ノウハウをシェアし資源を有効活用 ニーズに応え付加価値を提供することで収益性の高いビジネスモデルを実現

モノ：夕食難民のお客様が
宿泊する施設



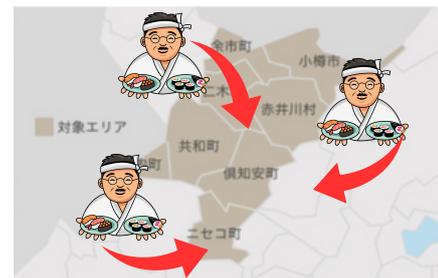
ニセコの宿泊施設には
豪華なキッチンがある

ノウハウ：Webマーケティング



Web広告やSNSを中心に集客
ニーズをマッチング！

ヒト：インバウンド客を集客したい
周辺地域の寿司職人



ニセコエリアに実店舗がなくても
ケータリングはできる

||
宿泊施設にしながら目の前で寿司職人が寿司を握る
非日常的な付加価値の高い食事体験を提供！



6つの課題解決に直結するSUSHI JAPANの強み

● 徹底的なニーズ調査から生まれた課題を解決するサービスを構築

当社は2014年からニセコエリアで飲食店を経営した経験があり、「BAR」「割烹料理店」「フレンチレストラン」の3つの業態を展開しました。出店時や日常業務の中で何度もニーズやお客様満足度を調査した結果浮き彫りになったお客様が感じている不満や地域の課題解決に直結するサービスを構築しました。※コロナを機に3店舗とも閉店



2014年開業
GROUND PUB NISEKO



2016年開業
割烹肴座花鯛



2018年開業
TATSUMI RESTAURANT



お客様が不満に感じていたこと

- ・ 飲食店までの移動手段が確保できない
- ・ 小さな子供を連れて行けるお店が少ない
- ・ 団体で利用できるお店が少ない
- ・ 東京や大阪と比べても物価が高い
- ・ お通しなど不明確な会計や現金支払いのみの店舗がある
- ・ アレルギーや好みなどの対応を快く受けてくれるか不安

お客様の不満をダイレクトに解決、サービスの強みに！

レストランまでの移動が不要



冬場のニセコはタクシー不足が深刻でレストランを予約してもお店まで辿り着けないお客様が続出する問題を解決

小さなお子様がいてもOK



高級店は小さな子どもお断りが多く、家族連れに優しくない問題を解決

団体OK※最大20名まで



小規模飲食店では団体対応が難しく、大型グループ客と一緒に食事を楽しめない問題を解決

ベジタリアン・アレルギー グルテンフリー対応可能



宗教や嗜好、アレルギー上の問題で満足いく食事が出来ないという問題を解決
※ムスリムフレンドリーも模索中

完全キャッシュレス・明朗会計 完全予約・前払い制



サービスは全て明確明朗会計
お通し・ワンドリンク制なし
支払い内容の不明確や不自由問題を解決

高いコストパフォーマンス



店舗への投資、固定家賃など不要なコストをカット
年々深刻化するコストプッシュ型の値上げ問題を解決

利用の流れと提供サービスの概要

お客様

**オンラインで予約から決済まで全て完結！
当日何も用意する必要なし！**

①各種予約経路から予約をリクエスト

■予約経路一覧

- ・公式ホームページ
- ・SNS (Instagram、WhatsApp)
- ・旅行代理店
- ・各宿泊施設

※予約時に必要な情報

日付/時間/宿泊場所/人数/注文内容/個人情報

※利用希望日の3日前まで要予約

②オンライン決済

予約リクエストが承認され次第請求フォームが届く

Visa/Mastercard/American Express/Diners

JCB/Discover対応 ※支払い完了次第予約確定

③あとは当日部屋で待つだけ！

寿司職人

**インバウンド客が集まる冬のニセコエリアで
実店舗を持たずに営業ができる！
集客労力一切なし！
前払い制のためドタキャンの心配なし！**

①予めケータリング対応ができない日程を
スケジュール管理表に入力

②予約内容に合わせて、スタッフや食材を手配
事前に細かなアレルギー対応など確認

※1チーム基本3名(職人1名:調理補助/サービス2名)

③お客様の宿泊施設へ出張しサービス提供

準備1時間/食事2時間/片付け30分

※お客様とのコミュニケーションにはポケットークを使用

④予約手数料を差し引いた分の売上金が口座に入金

【料理内容と金額】

北海道食材を使ったフルコース

前菜 蒸しアワビ/先付き あん肝煮付け
煮物盛り合わせ カニ土佐酢掛け/お造り 魚介2点/煎り酒
焼物 キンキ幽庵焼き/あしらい一式/蒸し 真薯の玉子蒸し
寿司 10貫/椀物 ウニのお吸い物/甘味 抹茶ティラミス

※一例

1名 32,000円+20%

(消費税・サービス料)合計38,400円

最低チャージ金額 128,000円+20%

(消費税・サービス料)合計153,600円

※ベジタリアン、グルテンフリーも同じ金額で対応

※その他追加料理やドリンクの取り扱い有

※飲食物の持ち込み料など一切なし



なごみの宿 いい田
飯田和矢

【SUSHI JAPANと提携する寿司職人の声】

私は調理師専門学校を卒業後、札幌市内の寿司店や和食店で約7年間修行を積み、その後、北海道を代表する景観地である積丹町にて家業の「なごみの宿いい田」の取締役代表に就任しました。

積丹町は「積丹ブルー」で知られ、特にウニ漁が盛んな夏が一年で最も稼ぎ時となり、ハイシーズン中は宿も満室が続きます。しかし、冬になると観光客が減少し、夏と比べて閑散とした状況になります。この「SUSHI JAPAN」のサービスは、私達のように観光地ごとにハイシーズンが異なる職人と季節ごとの観光客のニーズをうまく結びつけた非常に合理的なサービスだと感じています。

【SUSHI JAPANを利用したお客様の声】

友人とニセコ旅行に行った際に利用させていただきました。

昼間のうちはスキー場で過ごし、夕方からは部屋でゆっくりシャワーを浴びたりテレビを見たりしている間に食事の準備をしてくれてとても良かったです。

自分たちのためだけに出張してもらって目の前で寿司を握ってくれる特別感とお酒などの飲み物は自分たちで買い出しをして持ち込み料もなく好きなものを飲めるので普通の寿司屋さんに行くことを考えるととてもお得感のある内容でした。(30代・男性)



※お客様提供

私たちについて



富田 竜海(とみた たつみ)

株式会社ジャパンパシフィックマネージメント 代表取締役

- 1993 茨城県水戸市に生まれ
- 2012 東京にて宝飾品を売買する事業を起業
- 2013 語学と国際的な価値観、リゾートビジネスを学ぶため単身カナダウィスラーへ
- 2014 倶知安町にてバー「GROUND PUB NISEKO」をオープン
- 2016 //日本料理店割烹「花鯛」をオープン
- 2018 //フレンチレストラン「TATSUMI」をオープン**
観光客と寿司職人を結ぶマッチングサービス「SUSHI JAPAN」を開始
- 2019 株式会社ジャパンパシフィックマネージメント設立
北海道倶知安町議会選挙に当選、当時最年少北海道町村議会議員として1期務める
- 2020 コロナ禍で大打撃を受け、直前月商2,000万円超→60万円まで減少
Wwbマーケティング事業に注力
- 2022 PR戦略を提案する広報プロモーションマーケティング事業開始
- 2023 本社を大阪梅田へ移転

【今後の展望：マーケティングの力で地域社会の発展に寄与したい】

今日本全国で「人手不足」が問題となっていますが、その本質的な問題は無いものやできないことにばかり目がいきがちになってしまっていて既にあるものやできることに目を向けられていないことだと思っています。

私たちは、もともとニセコで飲食店をどんどん展開していく展望がありましたが、家賃やその他のコストの高騰や人材不足に悩み、努力の方向を変えました。まず、徹底的に顧客ニーズを調査し何が満たされていないのかを調べ、似たような課題を解決した別業種の事例を探しサービス構築の参考にしました。その時に参考にしたサービスがAirbnbです。

部屋を借りたいお客様と空いている部屋を貸し出したいオーナーのマッチング、この仕組みなら大きなコストもかけずにお客様のニーズに応え、地域の課題解決にも貢献し、収益性の高いビジネスになると確信しました。その後、ニセコの宿泊施設に付随する豪華なキッチン、ニセコから少し離れた立地で営業する飲食店のニセコに進出したいというニーズに着目し、それらを結びつけるスキームを確立、サービスを開始しました。

まさに無いものではなく既にあるもの、できないことではなくできることに着目した結果生まれたサービスです。私たちの強みであるWebマーケティングを軸に集客を行い、2018年のサービススタート以降毎年改善を重ね、現在では世界中から予約が殺到する人気のサービスとなりました。私たちは、こういった小さな課題解決の積み重ねが地域社会の発展に繋がると信じてこれからもサービスのブラッシュアップや新しいサービスの立ち上げを行っていきます。

代理店募集概要

当社では、SUSHI JAPANを代理販売して下さる代理店を募集しています。

代理店契約から報酬支払いまでの流れ

- ・ 打ち合わせ
- ・ 覚書書面の送付
- ・ 代理店用予約URLの発行、振込先口座の確認
- ・ 集客※代理店
- ・ 予約確認、お客様が支払い確認次第予約確定
- ・ サービス提供
- ・ 月締にて予約内容を集計
- ・ 当社から代理店へ報告
- ・ 内容確認後、問題がなければ請求書を発行※代理店→当社
- ・ 支払い月末締め、翌月末払い※当社→代理店

諸条件、詳細等は
お問い合わせ下さい

問い合わせ先

株式会社ジャパンパシフィックマネージメント 広報：中江希（なかえ・のぞみ）
大阪府大阪市北区梅田1-12-12 東京建物梅田ビル12階
電話：070-8411-6521 Email：nakae.nozomi@jpm-marketing.jp



Webサイト