

# “ひとくちちょうだい”を提供するプラットフォーム 「ヒトクチ」事業概要





1

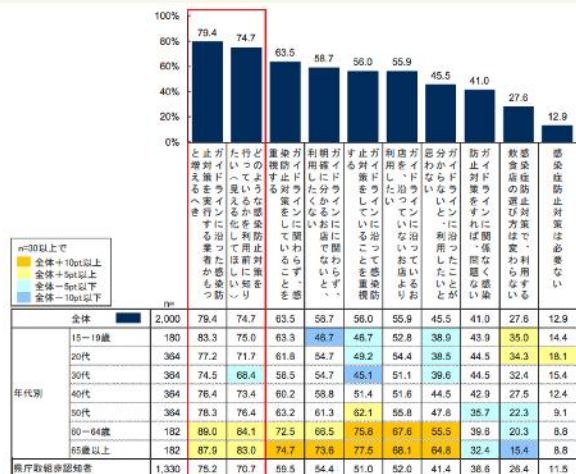
Problem  
課題意識

# アフターコロナに向けて飲食店が抱える課題

飲食店の倒産件数は過去最多であり、厳しい経営状況を打破するための施策が求められています。

## 飲食店の感染対策への意識

神奈川県「感染防止対策取組書」のアンケートにおいては、登録理由の20%以上が「お客様に安心してほしいから」であり、積極的に感染防止対策に取り組んでいることが伺えます。



一方で...

## 飲食店に強いられる負担

神奈川県  
新型コロナウイルス感染症の拡大を防止するため行っていただきたい取組  
(チェックリスト) <飲食店等(飲食店、酒・洋菓子店、飲食店営業許可のバー等)>  
※実施状況を行うにあたり、各実施項目が実施するガイドライン及び以下の取組の両方をお願いいたします。

1. ソーシャルディスタンスの確保 (2メートル以上)
  - アクリル板等により実施を補助する。又は壁のドア一つ以上だけ開けたい場合は、対策せず閉鎖し換気
  - 定員の半程度の人数で営業を確保
  - 機能的な取組みに応じてチケット制に換装
  - ソーシャルディスタンスを確保した座席の配置、動線管理、換気設備
  - 入店時、入店中において、隣の人とのソーシャルディスタンスを促す表示・音声
  - カウンター内とカウンターをアクリル板等により遮断する。又は距離の確保を確保する
  - 必要に応じて非接触型体温検出機を設置
  - 店舗内における入店時、換気設備稼働
2. 従業員及びお客様等の保健衛生対策の徹底
  - 閉店後の換気について実施
  - 従業員及びお客様の定期的な検温
  - 換気設備の定期的な点検・清掃
  - 換気設備の稼働する換気設備のメンテナンス
  - 従業員及びお客様の正しい手洗い
  - 換気設備の稼働、こまめな換気設備の点検、従業員用のユニフォーム等のこまめな洗濯
  - 従業員の健康管理、実施時の入店時検温チェック
3. 共用物の衛生管理・換気の徹底
  - 換気設備の定期的な点検・清掃
  - テーブルへの共用品除菌、後次利用者の設置を避ける。もしくは定期的な消毒
  - ロング等共用物の定期的な消毒または交換
  - 窓、カーペット、机、換気扇、換気扇についての換気
  - 換気設備による換気、又は換気設備による換気設備のメンテナンス
  - 換気設備による換気
  - トイレにおけるハンドドライヤー等の使用中止
4. 換気設備の稼働
  - 換気設備一時的な稼働の確保、もしくは換気設備のメンテナンス
5. 感染が発生した際の利用者への情報提供
  - 発生した際の対応について、お客様に対する感染発生状況等の情報提供
6. 業務ガイドラインの遵守
  - 業務ガイドラインの遵守

今後の飲食店経営のスタンダードになり得る

席の間隔をあける必要があるため、来店客数が減少してしまう

消毒液等の購入コストに加えて、消毒・換気に必要な工数が発生し、人員コストも上がってしまう

今は補助金等の支援があるが...

補助金には頼らない飲食店の“独り立ち”に向けて新たに売上を作る支援が必要

出所：神奈川県「新型コロナウイルス「感染防止対策取組書」に関する調査結果」



# 「ヒトクチ」事業のヒント

既存のECサービスでは、写真・テキスト等で味の良さを伝えているものの、表現には限界があります。

## 生産者への影響

飲食店の売上減少に伴い、生産者から飲食店への出荷が減少し、食べチョクなど産地直送サービスの売上が大きく増加しました。

TAKE CHOKU

【#農家漁師からのSOS】お困りの生産者さんまとめ

コロナ第5波や自然災害、猛暑などの被害にあり、売上に影響が出ている方をまとめました。

			
【M~2Lサイズ 3kg】94歳とみ子ばあばの清見オレンジ	【生産者直送】生海ぶどう(茎付き) 1kg	【日本で一番やさしい たまご】相馬ミルクイエッグ 20個	【緊急値下げ】1名様用の牡蠣★1kg(約12粒)宮城県産 殻付き 牡蠣 殻付…
¥2,780	¥2,980	¥2,050	¥1,260

## 既存サービスの課題



各サービスのユーザインターフェースは類似しており、基本的には画像と文章で商品で説明し、購入を促しています。

楽天のインタフェースに似ており、“ネットショッピング”に近い感覚で購入可



参考：旬八青果店



参考：食べチョク



味の良さが伝わる“顧客体験”を提供する「仲介役」が必要ではないか？

出所：https://www.tabechoku.com/



# 顧客体験を活用した購買促進

生産者と飲食事業者が契約する際には、事前に味を確認してから締結に至る場合があります。

## 生産者の課題：飲食事業者へのPR方法

一部の生産者は余剰野菜を飲食店等に提供し、**実際に味を確認してもらってから買ってもらう**という方法を用いています。

いちごを売り込むために周辺の飲食事業者に飛び込み、商品を配布しました。



ヤーンボル氏  
(いちご農家)



2011年東日本大震災による原発事故の風評被害に遭った水戸市では、安全性をPRするために無料でほうれん草の配布を行っており、**安全性のPRという点でも素材を提供することが効果的**でした。

出所：水戸経済新聞「水戸で生産農家がホウレンソウを無料配布－風評被害に立ち向かう」

## 飲食事業者の課題：商品開発に伴う素材選定

商品開発時には**生産者を訪問して品種の味を確認**することありますが、多くの生産者と繋がりがああるわけではありません。



吉田 仁氏

商品開発時に、りんご農家まで足を運んで10種類以上の品種の味を確認しました。最終的に酸味のある品種を選んだことで、素材を活かした商品を開発できました。

神奈川県が生産者と多く契約しています。しかし生産者との繋がりは紹介がほとんどで、紹介がないと果物の味・色合い・食感等がわからないので取り寄せることはありません。



塩坂 圭氏

“料理を提供する”という体験を通じて購買を促進できないか？



# “ひとくちちょうだい”を提供するプラットフォーム「ヒトクチ」

「ヒトクチ」は、生産者の代わりに飲食事業者が野菜・果物等を販売できるプラットフォームです。

「ヒトクチ」とは、料理という顧客体験を通じて素材の購買を促すプラットフォームサービスです

生産者のメリットは？

生産者の代わりに飲食事業者が  
一般消費者に販売してくれる



生産者

飲食事業者のメリットは？

野菜・果物等を販売することで  
売上の一部が飲食店に入る



飲食事業者

一般消費者(来店客)のメリットは？

飲食店で食べた素材の味を  
自宅でも楽しめる









一般消費者  
(来店客)

飲食事業者は生産者と一般消費者を仲介することで新たな収益源を得ることができます



# 飲食事業者のサービス利用の流れ

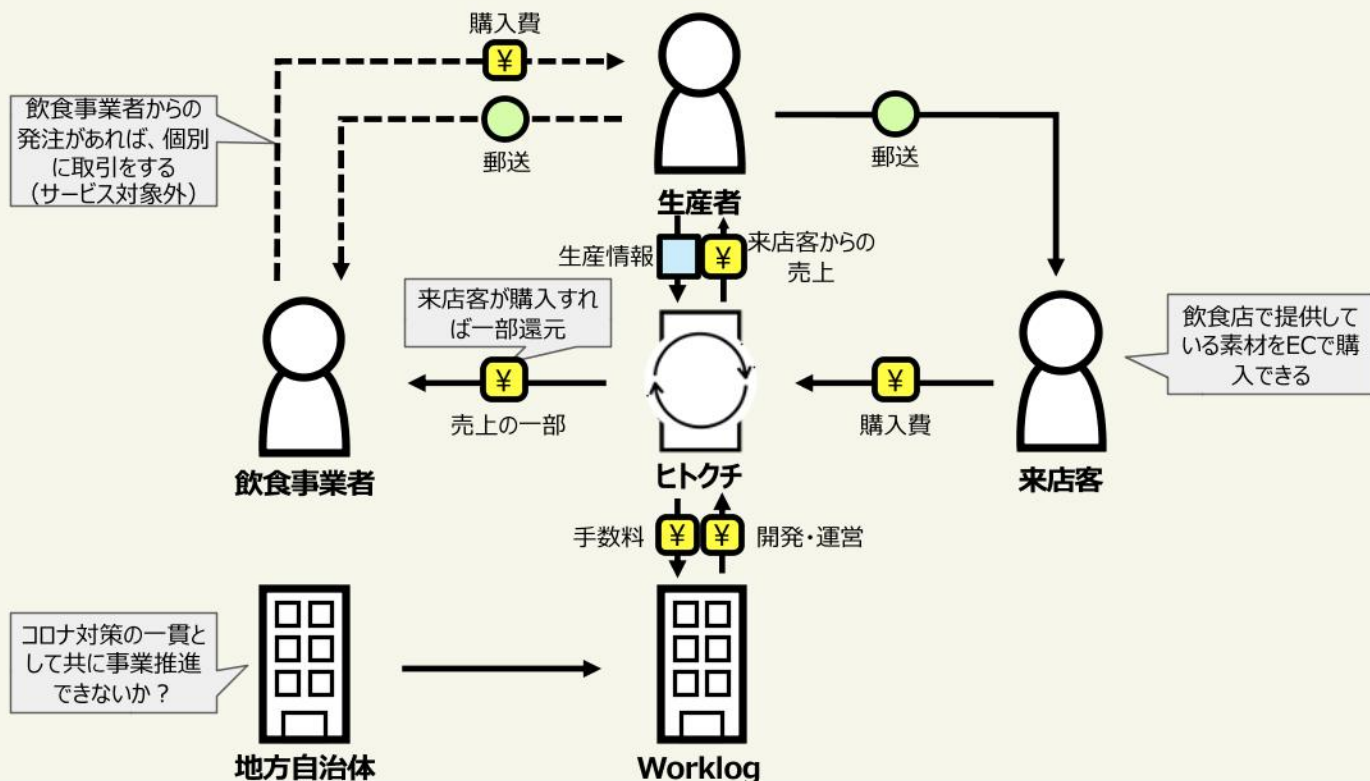
飲食事業者のサービス利用の流れは下記の通りです。

		①ユーザ登録	②生産者登録・承認	③取扱い商品の登録	④商品の紹介	⑤商品の購入	⑥入金
キークエスション		どのような インタフェースが良いか？	どうやって生産者の 利用者を増やすか？	商品のPRは 誰が登録するか？	どうやって来店客に 訴求するか？	一般消費者の ニーズはどれくらいか？	実際の収益は どのくらいになるのか？
利用イメージ		 会員登録	 生産者の検索	 商品の登録	 チラシの配布など	 商品購入 (来店客)	 入金の確認
アクション	導入前	—	—	—	店舗内に素材の 産地等を掲載する	ECサービス等で 素材を購入できないか 検索する	飲食店への入金はなし (全て生産者へ)
	導入後	PC・スマホでサービスに アクセスしユーザ登録する	取引のある生産者を 検索し承認申請を出す	生産者と取引のある 商品を選択する	来店客に対してサービスを 紹介し、インターネットでの 購入を促す	来店客がヒトクチを 使って商品を購入する	売上の一部が 飲食事業者に入金される
効果 (顧客価値)		サービスを利用できる ようになる	ヒトクチを通じて素材を 販売することの許可を 得ることができる	ヒトクチ上で素材を PRすることができる	ヒトクチを介して 来店客との接点を 持つことができる	生産者の売上にも 貢献できる	新たな収益源を 得ることができる



# 「ヒトクチ」のビジネスモデル概要

生産者と飲食事業者の取引について「ヒトクチ」は介入せず、来店客が購入した売上の一部が飲食事業者に入る仕組みとなっています。

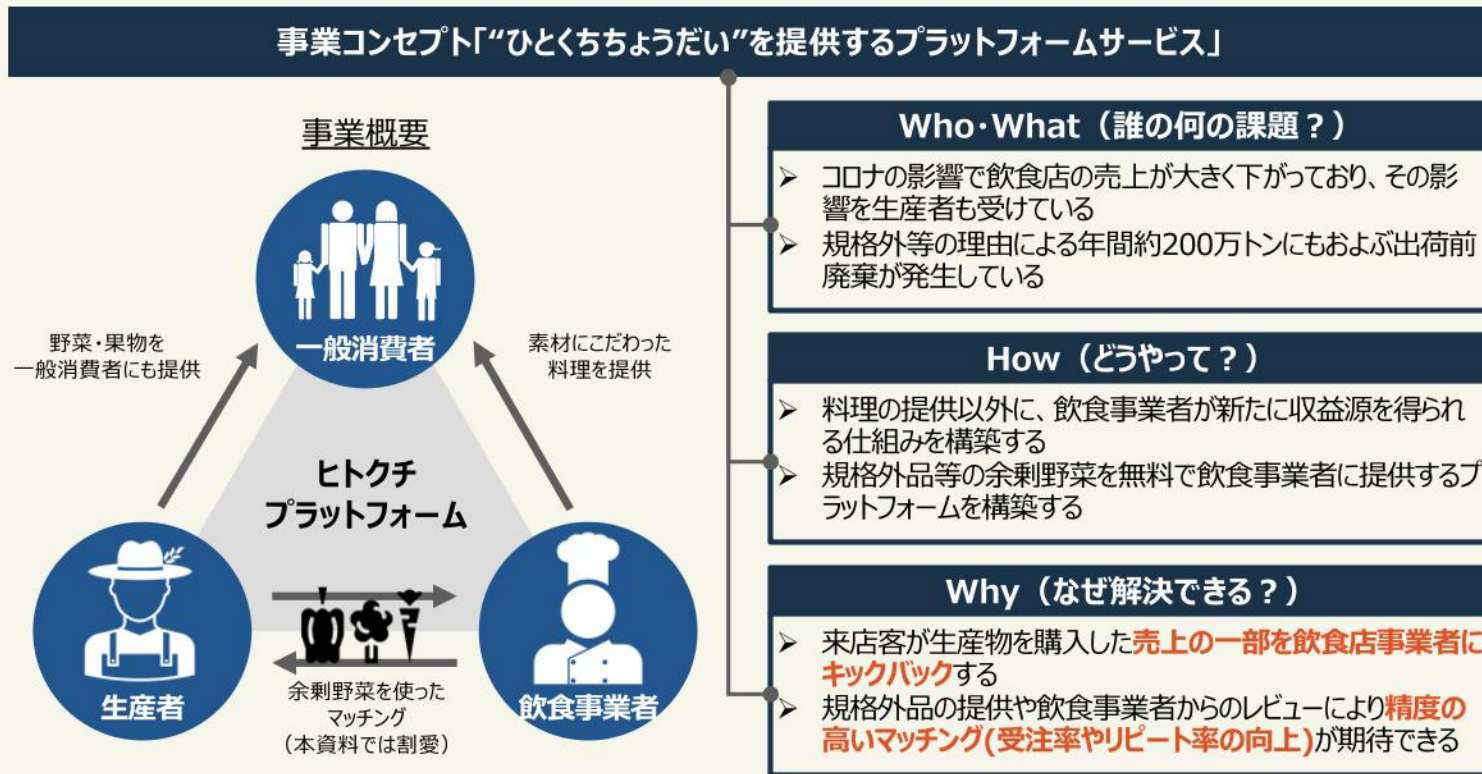






# “ひとくちちょうだい”を提供するプラットフォーム「ヒトクチ」とは？

飲食事業者の収益源となる仕組みを提供するだけでなく、生産者とのマッチングを促すプラットフォームとして実装予定です。





# 3

Company Information

会社概要

ワークログ株式会社は、2019年6月に創業し、九段下にオフィスを構えております。

社名	ワークログ株式会社 (Worklog, Inc)
本社	〒102-0073 東京都千代田区九段北1-2-2 グランドメゾン九段 805
設立年	2019年6月
資本金	130万円
役員	山本 純平 (代表取締役) 藤田 知宏 (取締役CTO)
事業内容	ビジネスコンサルティング事業 ITサービス事業

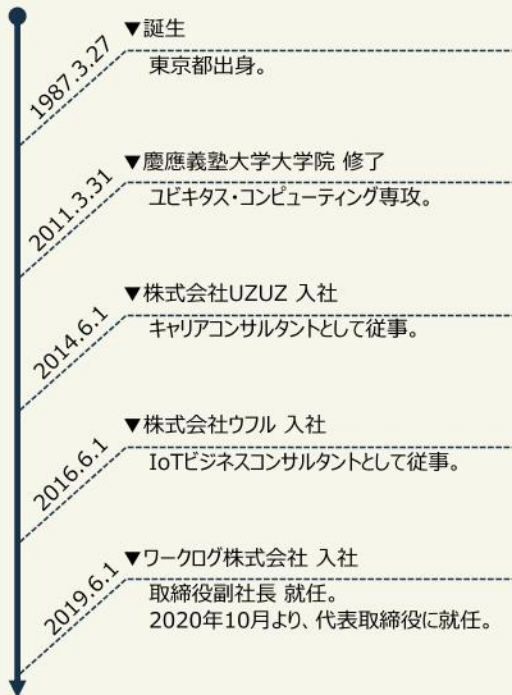




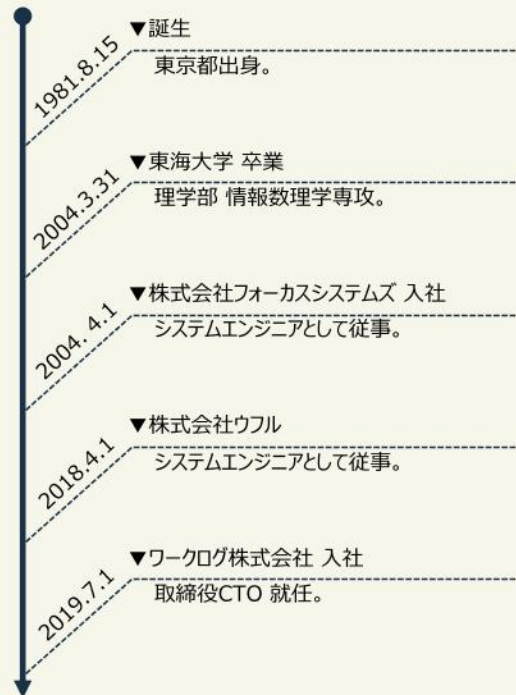
# 役員紹介

弊社役員は全員ウフルの出身であり、コンサルタント・エンジニア経験のあるメンバーから構成されています。

## 山本純平（代表取締役）



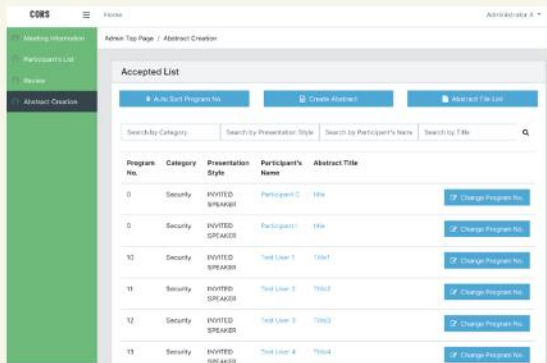
## 藤田知宏（取締役CTO）



Webサービス開発や業務アプリ開発などの開発実績があり、コンサルタント・エンジニアでプロジェクトチームを構成し、事業理解を深めながら開発を遂行しております。

## 学会管理システム

学会管理システム「CORS」のAWS環境移管・決済機能実装・要旨集作成機能の実装を行いました。



- 顧客：東京大学・株式会社IDOBATA
- 開発期間：2019年11月～2020年3月
- 開発言語：Java, html, node.js

## ラーニングマネジメントシステム

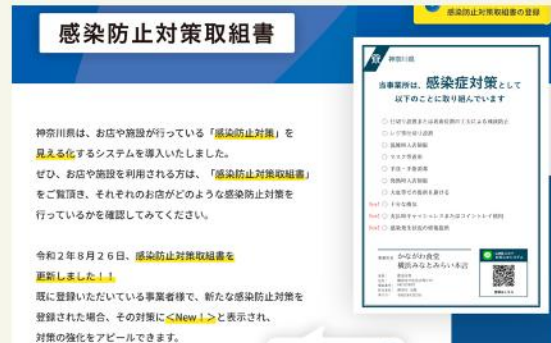
慶應義塾大学の授業を管理するラーニングマネジメントシステムの開発・運用を支援しております。



- 顧客(契約先)：BPS株式会社
- 開発期間：2020年2月～現在
- 開発言語：Ruby

## 感染防止対策取組書

感染防止対策を施している事業者に対してQRコードを発行し、感染者が発生した時に保健所から通知を出せる仕組みを構築。



- 顧客：神奈川県
- 開発期間：2020年5月
- 開発言語：JavaScript, GAS

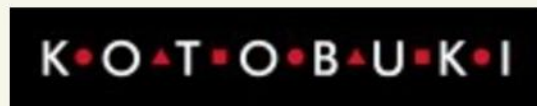
小規模ながらも高い顧客満足度を獲得しながら継続的に収益案件を通じて事業の拡大を実現しています



# 主な取引先



神奈川県





## ワークログ株式会社

〒102-0073  
東京都千代田区九段北1-2-2  
グランドメゾン九段805

## お問い合わせ

E-mail : [info@worklog-inc.com](mailto:info@worklog-inc.com)