

人口30万人以下・地方都市の外食企業様向け

人手不足が加速し、かつ人口も減少し続ける
15万人以下の地方商圈で

飲食店の

高単価デリバリー付加で
年商10億円

高収益型
デリバリー事業

営業
利益率 20% 新規
採用 0名 月間
固定費 1万円以下

株式会社 丘里

代表取締役 中村 康彦氏

茨城県古河市で和食店を中心に展開する丘里グループは、女将を中心としたスタッフのいきいきとした働きぶりや独自の料理づくり、積極的な販促サービスなどで多くのファンを掴み、狭い商圈内での展開ながら今年年商10億円を射程圏内として業績を伸ばし続けている。近年では、テイクアウト専門業態に加え宅配・仕出し業にも参入し、地域の外食産業に欠かせない存在となっており、業界紙やTV等メディアにもひっぱりだこの外食企業の社長である。

本レポートで学べる ③ つの事

- I. 人手不足対策！人手不足でも利益アップできる商品内容とは？
- II. 生産性向上！長時間労働にならずにできる事業作りのポイントとは？
- III. 販促革命！地方都市でもチラシに依存しない販促のポイントとは？

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

お申込みに関するお問合せ：櫻田 内容に関するお問合せ：船越

年商10億円飲食企業のフードデリバリー戦略

お問い合わせNo. S026061

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 026061

人口15万人以下の茨城県古河市で年商10億円

茨城県古河市で和食店を中心に展開する丘里グループ。
女将を中心としたスタッフのいきいきとした働きぶりや独自の料理づくり、積極的な販促サービス、様々な業態のチャレンジを行い、狭い商圈内での展開ながら今や年商10億円を射程圏内として業績を伸ばし続けている数少ない外食企業である。

近年では、テイクアウト専門業態に加え宅配・仕出しにも参入し、地域の食産業に欠かせない存在となっている。

業界紙やTV等にも出演し、その成功体験を多く紹介されている。



(株)丘里 代表取締役
中村 康彦 氏

人口14万人の地方都市で

弊社・(株)丘里は茨城県古河市で飲食店を営む会社です。創業は1971年(昭和46年)で、私の代で二代目になります。1店舗の喫茶店から始まった同社も、今や飲食店11店舗と2業態(出前寿司と仕出し)を展開しています。

その9店舗2業態はいずれも、人口14万人の古河市でのみ

展開しています。

その地域に根付いた展開方法に注目され、近年では外食業界誌やテレビでもご紹介頂きました。そんな弊社ですが、一朝一夕で今があるとは思っていません。



これまで様々な課題にぶつかり乗り越え、現在の店舗展開や宅配・仕出し・テイクアウトの業態で業績を大きく伸ばすことで成功するまでになりました。

生産性向上の落とし穴

飲食店を多店舗展開していると、「生産性の向上」は永遠の課題かと思います。

弊社も、6店舗の展開をしていた2010年に生産性の向上を目的として「セントラルキッチン」を建築しました。

しかし、これが大きな誤算を生んでしまいました。セントラルキッチンを建築したのは、

（様々な理由がありましたが）展開している古河市から離れたつくば市でした。

当然、店舗の管理も日々行っておりセントラルキッチンに付きっ切りにはなれません。

しかし、セントラルキッチンの人材難、離れた場所にあるということで管理が行き届かないといった理由から、想定していた通りの稼働ができなかったのです。

そして、、2011年3月11日、「東日本大震災」がダメ押しでした。もう十分な展開が見込めないこともあったので、1年と経たずに見切りをつけ、このセントラルキッチンは手放しました。もちろん出費は大きく、大損です。

この失敗を通じて、

- ・「人材」の重要性
 - ・地域に根差した商売に徹することの重要性
- を改めて感じました。

そしてその延長線上で、
古河という地域においての「食」
シーンで、欠かせない存在になる
ためには何をすべきか？
を考えるようになりました。

そこで実施したひとつの答えが
「食のお届け」（＝宅配）業態
の展開でした。



はじめての宅配

宅配事業を本格的に始めたのは、
2012年です。

それが「出前寿司 おかさと」です。

飲食店とは商売の仕方が異なる部分が多く、また地域の分析や他社・モデル店の分析などもしっかり行いながら用意周到に立ち上げました。

また、初期販促も折込チラシのみならず、商圈内のお客様を訪問する「ドアコール」なども行いました。これ



は反響も高く、多くの注文を頂けました。

しかし…その宅配事業ですが、すべてがうまくはいきませんでした。

ほぼ毎月行う折込チラシで販促費は高くついてしまい、利益を圧迫していました。

また、店舗併設型で行ったためにスタッフの労働時間が長くなってしまい大変な苦勞を掛けていました。

また、繁忙期の対策ができておらず、オペレーションができずお客様にも迷惑をかけることに。

本来お客様のためにあるべきものが、それができないサービスに

なってしまうていたのです。

「この事業を見直して、本来あるべき姿でサービスを行いたい！」という理由から、一時的にこの事業を休止しました。

■ 事業再出発

「絶対にいい事業にして、改めて出前サービスを展開する！」というミッションがありましたので、本気で取り組みました。

まず取り組んだのは、「どんな事業にしたいか？」そして「課題は何だったか？」の整理でした。

・どんな事業にしたいか？

これはやはり、「古河という地域の皆様に喜んでほしい」ということはもちろ

んですが、「従業員も幸せな事業にする」ことも忘れてはならないポイントでした。

そのためにも、「お店と変わらない商品・接客・サービスをそのままお届けすること」「収益性の高い事業にすること」が間違いなく必要でした。

・課題は何だったか？

今回の課題は、前述したとおり「収益性」でした。

まずは出前というビジネスモデルを改めて理解すること。

その上で、

- ①商品の原価率管理
 - ②販促の効率的なかけ方
 - ③固定客化（リピート対策）
- が必要でした。

板長おすすめ! おかさと自慢の旨いもんが勢ぞろい!

一番人気!

8 おかさと特選にぎり

1人前 1,580円 2人前 3,160円 3人前 4,740円
4人前 6,320円 5人前 7,900円

9 熟成三種のうたにぎり

1人前 1,680円 2人前 3,360円
3人前 5,040円 4人前 6,720円
5人前 8,400円

7 ぶるぶるにぎり

1人前 1,480円 2人前 2,960円
3人前 4,440円 4人前 5,920円
5人前 7,400円

大切な人のお祝いにいかがですか? 心よりのおもてなしの演出に。

10 ときめきにぎり

1人前 1,880円 2人前 3,760円
3人前 5,640円 4人前 7,520円
5人前 9,400円

11 まぐろづくし

1人前 2,180円 2人前 4,360円
3人前 6,540円 4人前 8,720円
5人前 10,900円

12 豪快にぎり

1人前 2,880円 2人前 5,760円
3人前 8,640円 4人前 11,520円
5人前 14,400円

お手軽にぎり! 会合におすすめ!

1 おはきにぎり

1人前 750円 2人前 1,500円
3人前 2,250円 4人前 3,000円
5人前 3,750円

2 かににぎり

1人前 880円 2人前 1,760円
3人前 2,640円 4人前 3,520円
5人前 4,400円

3 松葉にぎり

1人前 980円 2人前 1,960円
3人前 2,940円 4人前 3,920円
5人前 4,900円

お値打ち! ファミリーでどうぞ!

4 まぐろにぎり

1人前 1,080円 2人前 2,160円
3人前 3,240円 4人前 4,320円
5人前 5,400円

5 もてなしにぎり

1人前 1,180円 2人前 2,360円
3人前 3,540円 4人前 4,720円
5人前 5,900円

6 あとおにぎり

1人前 1,280円 2人前 2,560円
3人前 3,840円 4人前 5,120円
5人前 6,400円

お弁当

12 海鮮お弁当 380円
13 鶏お弁当 380円
14 かつおお弁当 380円
15 豚お弁当 480円
16 おきとろお弁当 480円

お弁当

17 待合お弁当 980円
18 おかさと弁当 980円
19 特製弁当 2,500円

サイドメニュー

20 焼の唐揚げ 480円
21 味噌蒸し 380円

2016年12月23日～2017年1月3日まで下記の商品はお受けできません
梅にぎり、竹にぎり、松にぎり、まごころにぎり、もてなしにぎり、あしわにぎり、巻物各種、お弁当各種、サイドメニュー

ご注文・ご予約 0280-32-0052 受付時間 10:00～20:30 電話予約 11:00～21:00

感謝

この度は出前寿司おかさとを
利用いただき、ありがとうございます。
様々な場面で出前寿司おかさと
をどうぞ今後ともごひいき下さい。

お問い合わせはコチラ
0280-32-0052

おまかせ

事業再出発のための3つの対策

①商品

商品は原価率の基準をしっかりと持つこと、そして一番意識したのは大手宅配寿司店の価格設定よりも手の出しやすい、1人前単価1,500円以下の価格帯を中心に品ぞろえを強化し、ご注文頂けるように設定したこと。また、最近では季節商品の投入も行い、成果を出しています。

②販促

ほぼ毎月行っていたチラシも、「繁忙期のみ」に切り替えました。なぜかと言うと、チラシの目的は「新規客集客」だからです。

そして、その分「出前専門ホームページ」を新設しました。



このホームページが、結果的に年間の販促費をぐっと軽減させながら、集客できる媒体となっています。

③固定客化（リピート）

特に今回意識したのはこの「固定客化（リピート対策）」です。何をしたかという、

- ・ご注文頂いたお客様のアフターフォローをルーティン化すること
- ・ご注文頂いたお客様の最終注文日を常に把握しておくこと

この二つです。

この二つを徹底的に行うことで、

以前より格段に同じお客様から何度も注文を頂けるようになったと実感しています。

宅配事業の可能性

2017年の正月の三が日は、通常ですと店舗営業も行っていましたが、思い切って店舗営業をストップし、「出前寿司のみ」注文を受け付けました。

結果は、3ヶ日の売上が店舗営業をしていた2016年より

も業績を向上し、かつ人員も減らして展開できたため収益性も大きく改善したのです。これには驚きましたし、なにより出前の需要の高さを思い知らされました。

飲食店の展開は、企業様はもちろん、地域によっても様々だと思います。その中で何が正解かを導かなければなりません。それを自らの力のみでやりきるのは大変な苦勞を伴うものだと自負しています。弊社も、10億円という大台はもう目の前ですが、まだまだ宅配弁当やテイクアウトの可能性も秘めていると感じています。

皆様のお力になれるなら、私の経験やノウハウを今後どんどんお伝えしていきたいと考えています。

[次頁：宅配付加で業績をアップした事例紹介](#)

地方の企業でも

成功事例続々誕生！

宅配ビジネスで儲かってます

寿司店



宅配事業・単体年商

9,000 万円

商圏内シェア

50% 以上獲得

立ち寿司、回転寿司を展開する同社。宅配寿司専門店を展開し、年商は9,000万円、商圏内シェアは脅威の50%超と圧倒的一番店となっている。

海鮮丼店



海鮮丼専門店を展開し、既存食材、機能を活用して宅配寿司を展開。営利率20%以上と収益性の高い展開となっている。

和食店



宴会・ランチを中心とした和食店。業績の付加を狙いとして寿司宅配を付加し、月商200万～300万の業績付加に成功している。

いかがでしたでしょうか？

少しでも関心を持たれた方は、2018年1月22日（月）の東京でのセミナーへ参加することを今決断して頂ければ幸いです。次ページには実際にセミナーにお越し下さった方の声の一部を掲載しましたのでご覧ください。

（株）船井総合研究所 フードビジネス支援部

船越 良

疑問や不安を解消したい全ての経営者様へ 年商10億円飲食企業のフードデリバリー戦略セミナー 1日限りのご案内

まずは、本レポートを最後までお読みいただき、有難うございました。

今、市場全体が伸びない外食業界の中で
地域に根差した商売に徹し、
最も大きな成果を出している企業のひとつが「丘里」様です。

その丘里様は宅配について可能性を見出し、
今後は寿司宅配のみならず、更に仕出し事業の拡大も予定しています。

そんな（株）丘里 中村氏に特別ご登壇頂けるセミナーの開催を
企画することが実現しました。

さらに今回は、日本全国の飲食業・仕出し業・惣菜業の「宅配事業」
の立ち上げから事業活性化までを専門にコンサルティングしている船
井総合研究所の中食・フードビジネスグループ フードデリバリー
チーム マーケティングコンサルタントの船越から、
今「出前・デリバリー」に本気で取り組まなければならない理由につ
いてお話しします。

人材不足、原価高騰、商圈人口の減少…
取り巻く環境は益々厳しくなる昨今ですが、その中でいかに頭ひとつ
抜きん出るか？がわかるセミナーです。

このレポートをご覧になられている皆様はすでに新規事業に取り組み
られているが業界の最先端の事例を知り、明日からの経営判断のヒント
が欲しい経営者様が多いと思います。

本セミナーで学べることのほんの一部を次のページにまとめてみまし
た。

次項へ



明日からの経営判断のヒントになる！スグに役立つ セミナー当日に学べる具体的なポイント

ほんの一部を公開します！

丘里 中村氏の講演内容

1 丘里の宅配事業の成功ノウハウを公開！

(受注体制、人員体制、営業・販促、商品開発等)

- 2 店舗併設型で成功する宅配事業開発とは
- 3 今後の宅配における展望を語る！

宅配ビジネスについて

- 4 宅配市場の現状と未来
- 5 年商10億円を達成するために必要なこと
- 6 人材革命！社員育成において欠かせないこと
- 7 ゼロからでもたった3ヶ月で立ち上がる新規事業構築法

商品戦略について

- 8 後発参入でも選ばれるMD戦略をズバリ公開
- 9 地域最安値でも大丈夫！？抑えるべき商品の価格とは
- 10 繁盛店は必ず押さえている持っておくべき商品のカテゴリー

販促戦略について

- 11 年間販促スケジュールの立て方
- 12 「今」取り組まなければ手遅れになるデリバリー事業のWEB戦略
- 13 ポータルサイトを一切使わず業績を上げるホームページとは
- 14 新規参入直後に250万円の売上を作ったチラシを大公開
- 15 ドアコールとはどんなことをするのか！？一挙公開！
- 16 利益を出すため販促費の考え方とは

顧客管理・数値管理について

- 17 50%以上の顧客がリピートする顧客管理手法！
- 18 利用回数別リピート率を把握してリピート率圧倒的改善
- 19 利用用途別売上管理帳票で効果的に売上管理！
- 20 お客様のアフターフォローは何をするのか？
- 21 VIP顧客の離脱防止！RFM分析の手法

等々

セミナーにお越しいただいた方のお声を 一部抜粋しました

宅配ビジネスはやるものではないという考えがあったが、
すばらしい販路があることに気づきました。

宅配ビジネスはやるものではないという考えがあったが、
すばらしい販路があることに気づきました。

売りの強みはいいけど、アフターフォローの大切さを痛感した。

売りっぱなしではいけない。アフターフォローの
大切さを痛感しました。

高級宅配弁当のノウハウを学べ、今後どう活かし
ていくか考えを新たにしたいと思いました。
またアフターフォロー計画は参考になりましたので、自社でもアクションしていきます。

高級弁当宅配のノウハウを学べ、今後どう活かし
ていくか考えを新たにしたいと思いました。
また、アフターフォロー計画は参考になりました
ので自社でもアクションしていきます。

弁当業界に特化したセミナー受講は初めてだったので、
よりリアルに気づきがたくさんありました。
教材も分かりやすく参考になりました。

弁当業界に特化したセミナー受講は初めてだったので、
よりリアルに気づきがたくさんありました。
教材も分かりやすく参考になりました。

大変参考になりました。時間の都合で居残れない
のが残念です。次回に期待しています。

大変参考になりました。時間の都合で居残れない
のが残念です。次回に期待しています。

色々なネットマーケティングの情報を知れたこと

色々なネットマーケティングの情報を知れたこと

これから何をしたいかが、あるべきか。
ヒントをいただきました。

これから何をしたいかが、あるべきか、ヒントを
いただきました。

たくさんの気づきと、今後のまとめができ、今後の
ビジョンも描くことができます。

たくさんの気づきと今までのまとめができ、今後の
ビジョンも描くことができます。

ポイント・要点が明確でわかりやすかった。
資料が非常に多いので、有効活用しようと思いま
す。

ポイント、要点が明確でわかりやすかった。
資料が非常に多いので、有効活用しようと思いま
す。

悪い例も話して頂いたのが、安心して聞く事ができ
ました

悪い例も話して頂いたのが安心して聞く事ができ
ました

当たり前ですが、仕組みが多様であり、取り入れ
られる事が多々ありました。また他社競合との差
別化を図るポイントもたくさんある事がわかりま
した。

当たり前ですが、仕組みが多様であり、取り入れ
られる事が多々ありました。また他社競合との差
別化を図るポイントもたくさんある事がわかりま
した。

なんとなく直感していたことが、まちがいないことが
分かり安心しました。

なんとなく直感していたことが間違いのないことが
分かり安心しました。

講座内容		講師
第1講座 13:00～14:00	本当に宅配は儲かるのか？ 宅配市場の現状とお客様の動向	(株)船井総合研究所 中食・フードビジネスグループ フードデリバリーチーム マーケティングコンサルタント 船越 良
第2講座 14:10～15:30	【基調講演】 地方商圈で成功する外食事業の展開と 宅配・テイクアウトの新規事業開発について	(株)丘里 代表取締役 中村 康彦 氏
第3講座 15:40～16:20	宅配事業で成功する！ 「商品」「販促」「固定客化」の具体的手法と 成功事例を大公開！	(株)船井総合研究所 中食・フードビジネスグループ フードデリバリーチーム マーケティングコンサルタント 船越 良
第4講座 16:30～17:00	本日のまとめ ～お伝えしたかったこと～	(株)船井総合研究所 中食・フードビジネスグループ フードデリバリーチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 小林 耕平

講師紹介



中村 康彦 氏 (株)丘里 代表取締役

女将を中心としたスタッフのいきいきとした働きぶりや独自の料理づくり、積極的な販促サービスなどで多くのファンを掴み、狭い商圈ながら今や年商10億円を射程圏内として業績を伸ばし続けている。

近年では、テイクアウト専門業態に加え宅配・仕出し業にも参入し、地域の食産業に欠かせない存在となっており、業界紙やTV等メディアにもひっぱりだこの外食企業の社長である。



小林 耕平 (株)船井総合研究所

中食・フードビジネスグループ フードデリバリーチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント

入社以来、宅配・ケータリング業を専門とするまでは、30業種以上のプロジェクトを経験。その経験から、事例主義ながらも、業界特有の固定観念に縛られない提案を重視している。宅配事業の構築、新規参入から、Web、紙を活用したマーケティングや利益改善の仕組み構築まで、机上の空論ではない、即実践可能な提案に定評がある。



船越 良 (株)船井総合研究所

中食・フードビジネスグループ フードデリバリーチーム マーケティングコンサルタント

入社以来、農産物・加工食品・飲食店の業態付加、販促戦略、WEB活用などのテーマに携わってきた。WEB活用においては、HP、ポータルサイト、SNS、スマートフォン…と、一口にWEBと言えど様々な活用方法がある中で、自社の戦う領域で何が最適な方法なのかを現場の数値を基に提案し、お客様の業績向上に努めている。

日時・会場

2018年1月22日(月)
株船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業 税抜 25,000円 (税込27,000円) / 一名様 会員企業 税抜 20,000円 (税込21,600円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
お申込いただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785277 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はおお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 船越
年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
1月9日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S026061 担当 櫻田 宛

年商10億円飲食企業のフードデリバリー戦略

FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢
会社名			代表者名		
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者	役 職	
TEL	()		E-mail	@	
FAX	()		HP	http://	
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢
	2				
	3	フリガナ		役 職	年 齢
	4				
5	フリガナ		役 職	年 齢	
	6				

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



事務処理用コード

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐