

Withコロナでの 飲食店の中食事業 成功の法則

C+ #ToGo

Lead to success faster than anyone



1

会社概要

会社概要



社名	株式会社CS-C
設立	2011年10月11日
代表取締役	梶原健
資本金	1億円
従業員数	200名
事業内容	コンサルティング支援事業 AIマーケティングエンジン開発（C-mo） メディア事業開発・運用
取引実績	400社 12,000店舗

※外食上場企業のうち、約5割を弊社にてご支援しております

CS-Cとは？

CS-Cはローカルビジネスに特化した世界初のマーケティングチームです。
社外CMO（Chief Marketing Officer、最高マーケティング責任者）として
お店のWEBマーケティングにかかわる全てを弊社が運用いたします。

店舗様からお預かりした販促予算をもとに最適なポートフォリオを
プランニングし、弊社独自のアルゴリズム、テクノロジーを駆使し、
店舗様の業績拡大を実現していきます。

■メディア掲載情報

◎2017年度・2018年度・2019年度・2020年度
ベストベンチャー100 4年連続受賞



◎2016年・2017年・2018年・2019年・2020年
「働きがいのある会社ランキングベストカンパニー」



2

データから読み解く
Withコロナ時代

データから読み解くWithコロナ時代



ベース記事：<https://telewo-rk.com/restaurant/1/>



もともとはお店を探す = 各媒体に入って探す、だったのが、
自身のニーズを直接検索窓に入れて探す時代へ

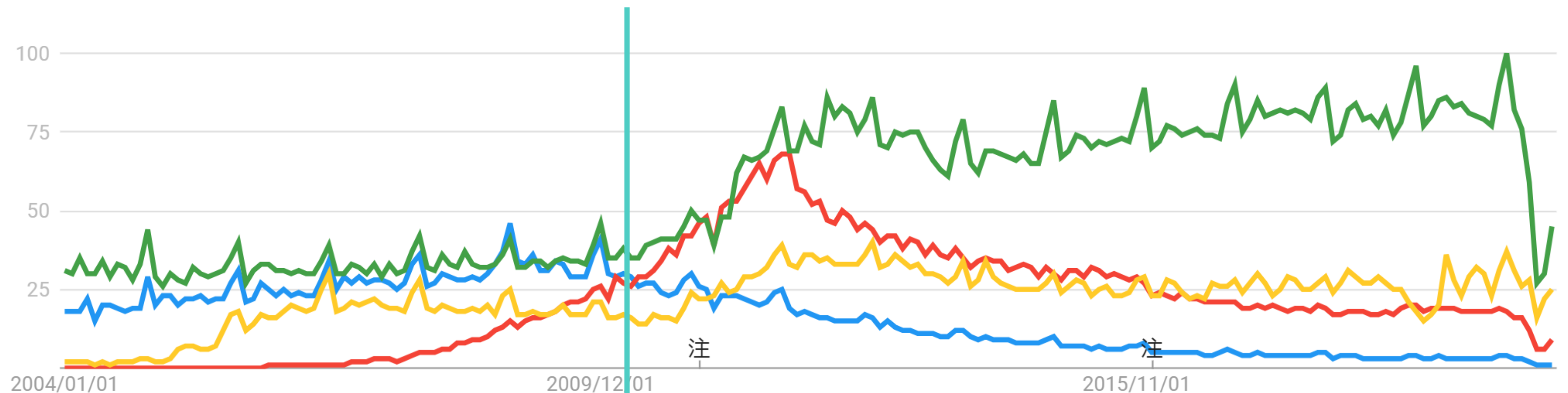
Google Trends

● ぐるなび

● 食べログ

● ホットペッパー

● 居酒屋





今までは“持ち帰り”や“デリバリー”の検索ボリュームが高かったが、
2020年5月に“テイクアウト”の検索ボリュームがピークに。コロナ前と比べるとまだ高い水準

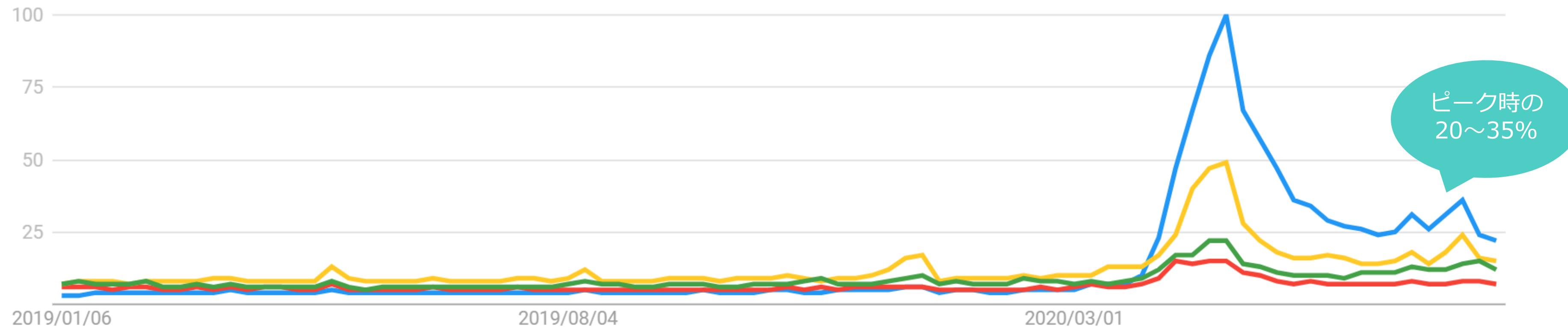
Google Trends

● テイクアウト

● デリバリー

● 持ち帰り

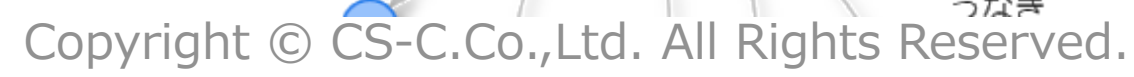
● 出前



マーケット情報 ①検索ニーズの変化



Keyword	2020年1月	2020年2月	2020年3月	2020年4月	2020年5月	2020年6月	2020年7月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
テイクアウト	74,000	74,000	135,000	1,220,000	1,500,000	550,000	450,000	182.7%	272.7%	2016.5%	2479.3%	909.1%	608.1%
デリバリー	90,500	90,500	110,000	201,000	201,000	110,000	110,000	100.0%	121.5%	222.1%	222.1%	121.5%	121.5%
出前	165,000	165,000	165,000	246,000	201,000	135,000	165,000	150.0%	122.2%	223.6%	182.7%	100.0%	122.2%
宅配	60,500	49,500	74,000	135,000	110,000	74,000	74,000	100.0%	122.3%	272.7%	222.2%	149.5%	149.5%
持ち帰り	18,100	22,200	27,100	74,000	60,500	22,200	27,100	224.2%	183.1%	611.6%	408.8%	150.0%	149.7%
レストラン	2,240,000	1,830,000	2,240,000	673,000	823,000	1,220,000	1,500,000	122.0%	100.0%	24.6%	30.0%	44.5%	54.7%
居酒屋	1,500,000	1,500,000	1,220,000	450,000	550,000	1,000,000	1,220,000	182.3%	122.0%	36.9%	45.1%	82.0%	81.3%
焼肉	1,220,000	1,220,000	1,220,000	673,000	1,000,000	1,500,000	1,500,000	148.2%	122.0%	67.3%	100.0%	150.0%	123.0%
宴会	14,800	12,100	9,900	5,400	8,100	9,900	9,900	122.2%	81.8%	44.6%	81.8%	81.8%	66.9%
飲み会	18,100	18,100	18,100	18,100	18,100	22,200	18,100	149.6%	100.0%	100.0%	122.3%	122.7%	100.0%
zoom 飲み	0	50	4,400	60,500	14,800	2,900	1,900						
オンライン 飲み会	590	1,900	22,200	823,000	368,000	60,500	49,500	190.0%	4625.0%	114305.6%	62372.9%	12604.2%	10312.5%
ubereats	201,000	165,000	246,000	550,000	450,000	246,000	301,000	150.0%	182.2%	407.4%	272.7%	149.1%	182.4%
uber	60,500	49,500	49,500	74,000	90,500	60,500	60,500	100.0%	100.0%	122.3%	122.3%	100.0%	100.0%
ウーバー	40,500	40,500	33,100	49,500	49,500	33,100	40,500	122.4%	81.7%	100.0%	81.8%	66.9%	81.8%
ウーバー いーつ	823,000	823,000	1,000,000	2,240,000	1,830,000	1,000,000	1,220,000	334.6%	406.5%	608.7%	406.7%	181.8%	221.8%
uber eats クーポン	6,600	6,600	6,600	14,800	18,100	9,900	9,900	227.6%	183.3%	411.1%	502.8%	225.0%	225.0%
出前 館	1,220,000	1,220,000	1,220,000	2,240,000	2,740,000	1,500,000	1,830,000	148.2%	148.2%	272.2%	332.9%	182.3%	222.4%
出前 館 クーポン	14,800	18,100	18,100	40,500	60,500	33,100	49,500	149.6%	149.6%	334.7%	500.0%	273.6%	409.1%
楽天 デリバリー	74,000	74,000	90,500	135,000	135,000	90,500	90,500	100.0%	100.0%	182.4%	182.4%	122.3%	122.3%
line デリマ	4,400	4,400	6,600	27,100	12,100	5,400	5,400	100.0%	183.3%	752.8%	336.1%	150.0%	186.2%
ラインデリマ	6,600	6,600	9,900	33,100	18,100	8,100	6,600	100.0%	183.3%	613.0%	335.2%	150.0%	122.2%



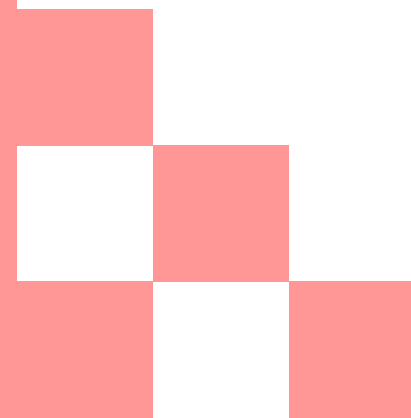
- ①中食自体のピークは過ぎているがいまだに高需要
- ②情報をWEB上で探している
- ③イートイン売上が100%に戻る事は難しい
- ④安易に客単価を上げるべきではない
- ⑤第二波、第三波の可能性も否定できない



- ①いかに“店舗外収益”を上げるか
 - ②第二、第三の柱を作れるか
- が今経営者に求められている事

3

Withコロナでの
飲食店の中食事業
成功の法則



現在の市況

ランチ 70～100%

ディナー 30～80%

コロナ禍での成果創出事例

- ①ディナーのみ営業 → ランチ含め昨対100%
- ②イートインのみ → 中食強化で114%
- ③イートインのみ → 中食強化で+200万

中食強化の手法

- ・デリバリー
- ・テイクアウト
- ・EC

成功している
店舗
の法則とは

①マーケットニーズを捉えている

まず、その業態やメニューが
マーケットニーズを捉えているか、
が非常に重要になってきます。



②信頼と差別化

イートインと違い、中食は

- ・接客 や
- ・ロケーション

を食事にプラスして満足度を向上させる事は出来ません。

=料理のコスパで判断される事が多い

お店の対策をする際は上記2点を特に意識をしています。



③ターゲットにいかにリーチするか

時流に乗った業態で、かつ信頼と差別化を図れたメニューを展開していたとしても実は売れる訳ではありません。

肝心なのは“それを買ってくださるターゲットにいかにリーチ（アプローチ）するか”です。

待っているだけでは誰も買ってくだされません。
戦略的に効果的にターゲットにリーチする必要があります。

①SNS運用・広告

②デリバリー媒体対策

③Google対策

④既存顧客

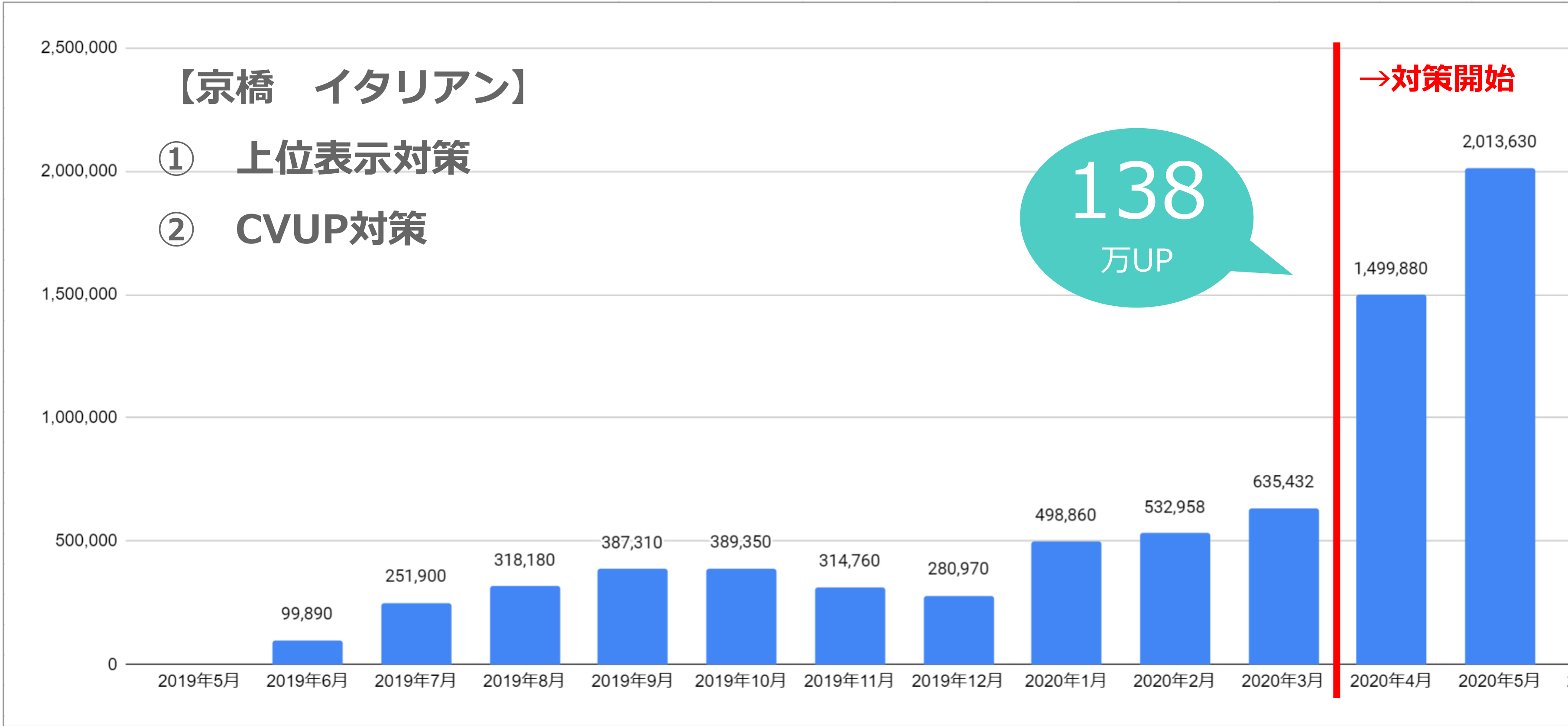
「WEBだからこそ」スピーディーかつ
即効性のある対策が多数ございます。

4

C+ #ToGoについて

成果事例

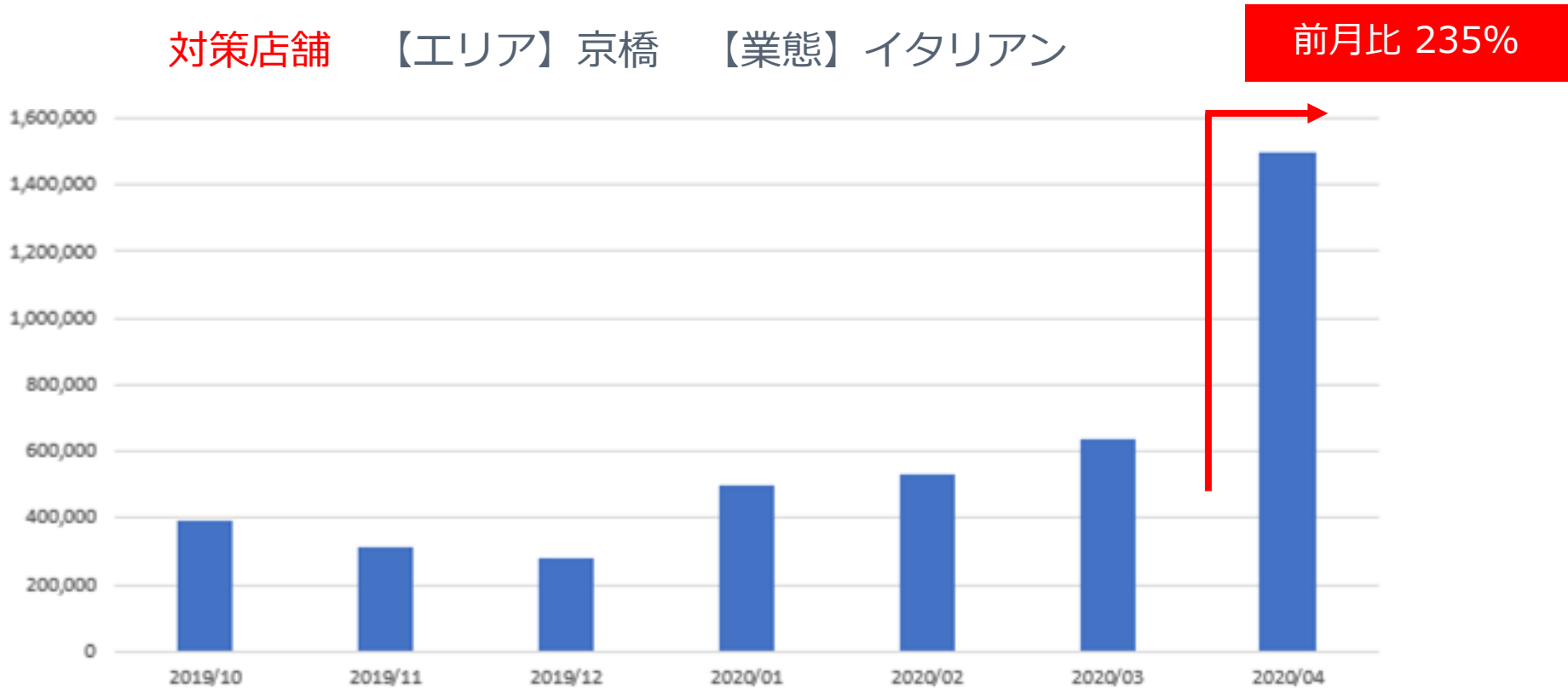




対策事例 | 未実施店舗との比較①

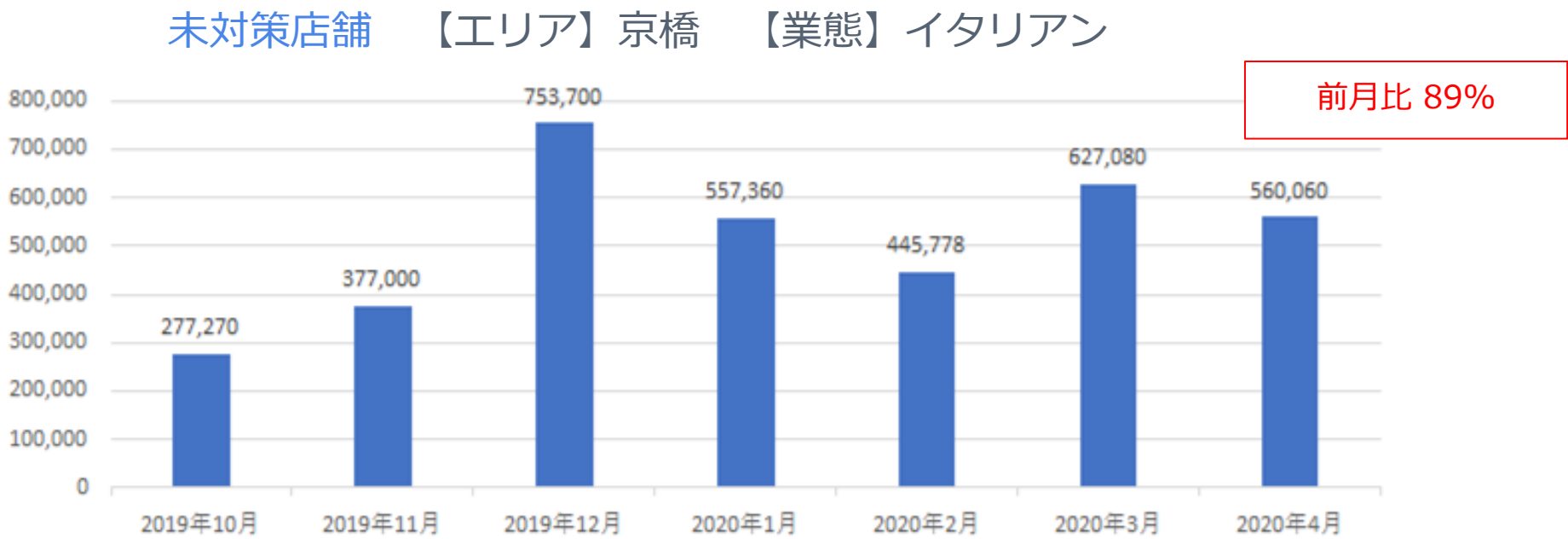
【対策後に売上・注文数が増加した事例】

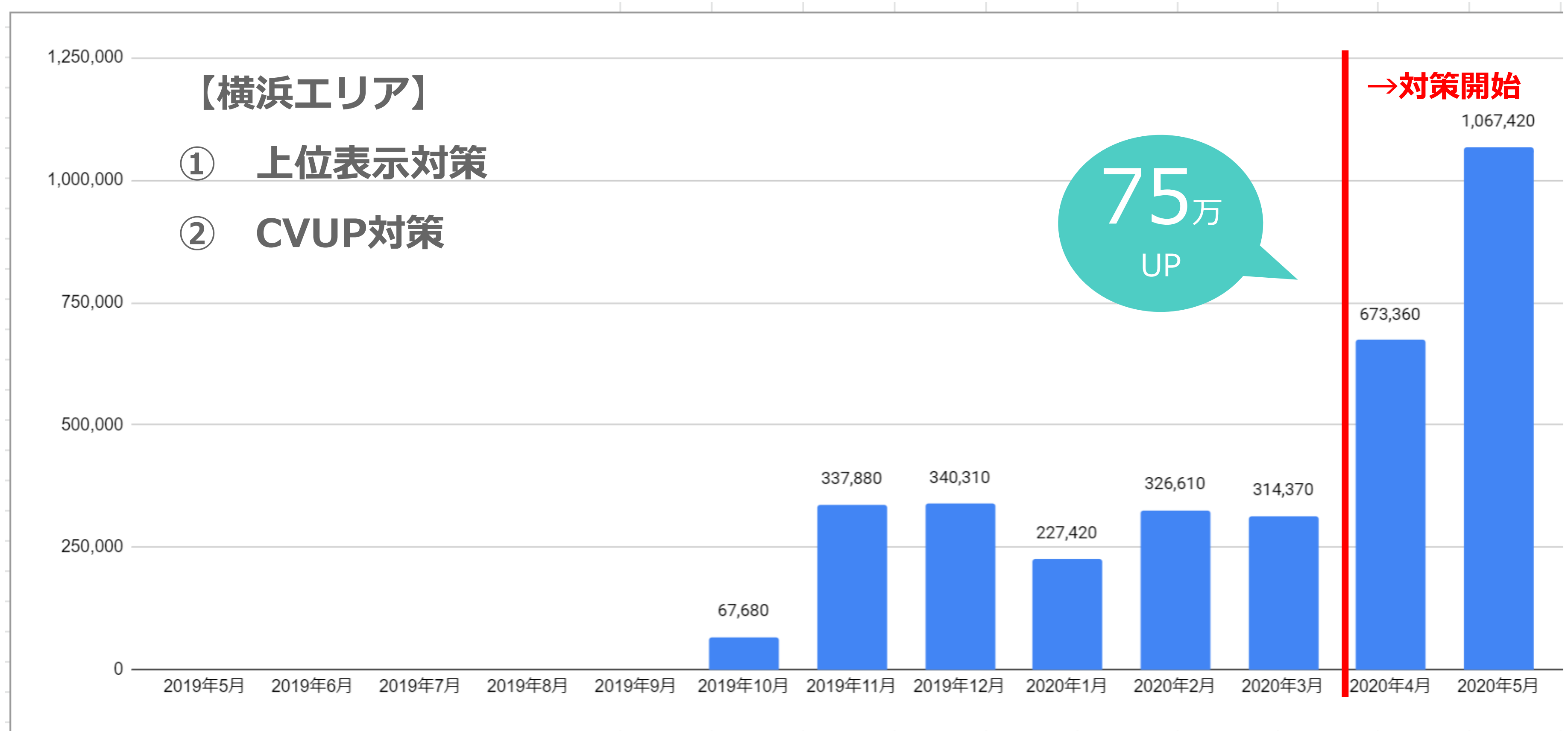
未対策店舗と比較しても前月比との差が明確に



比較対象

- ・ 同エリア、同ブランド
- ・ 3月までは見対策店舗の売上のほうが高い

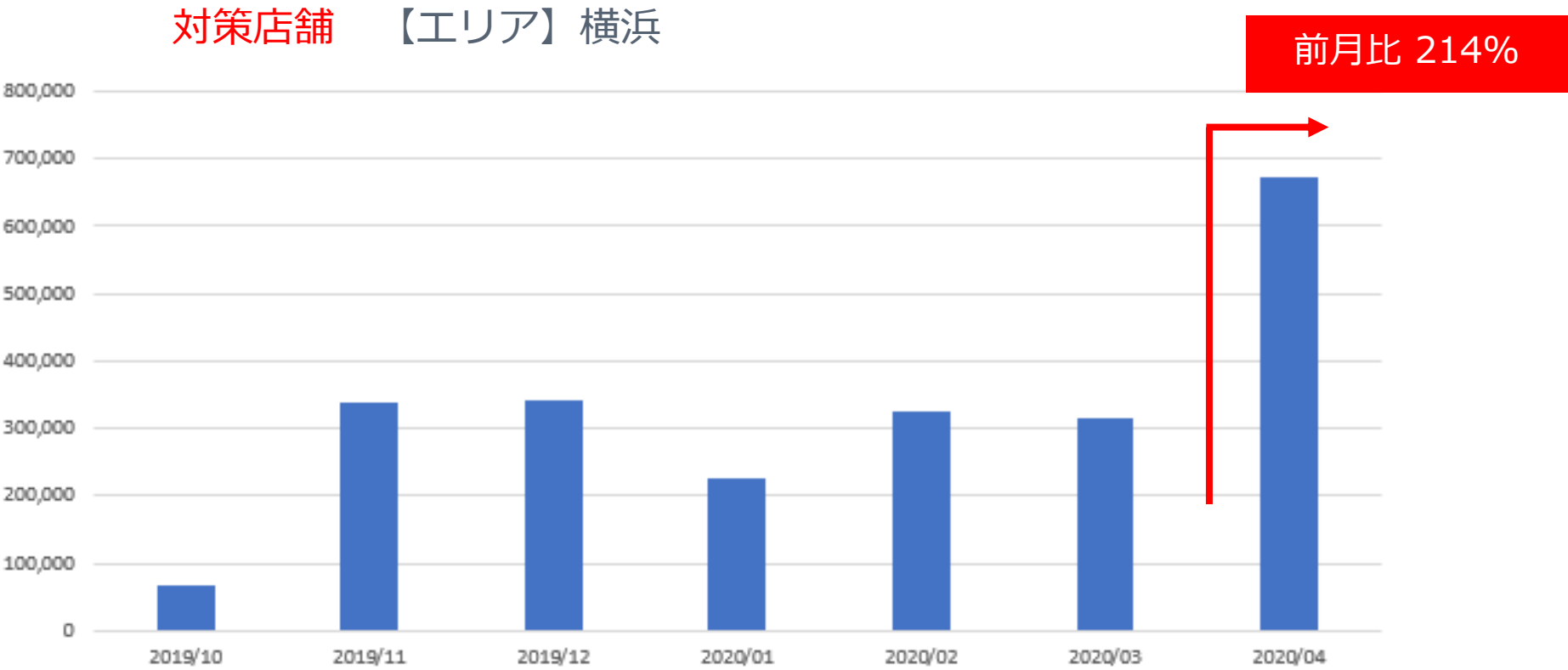




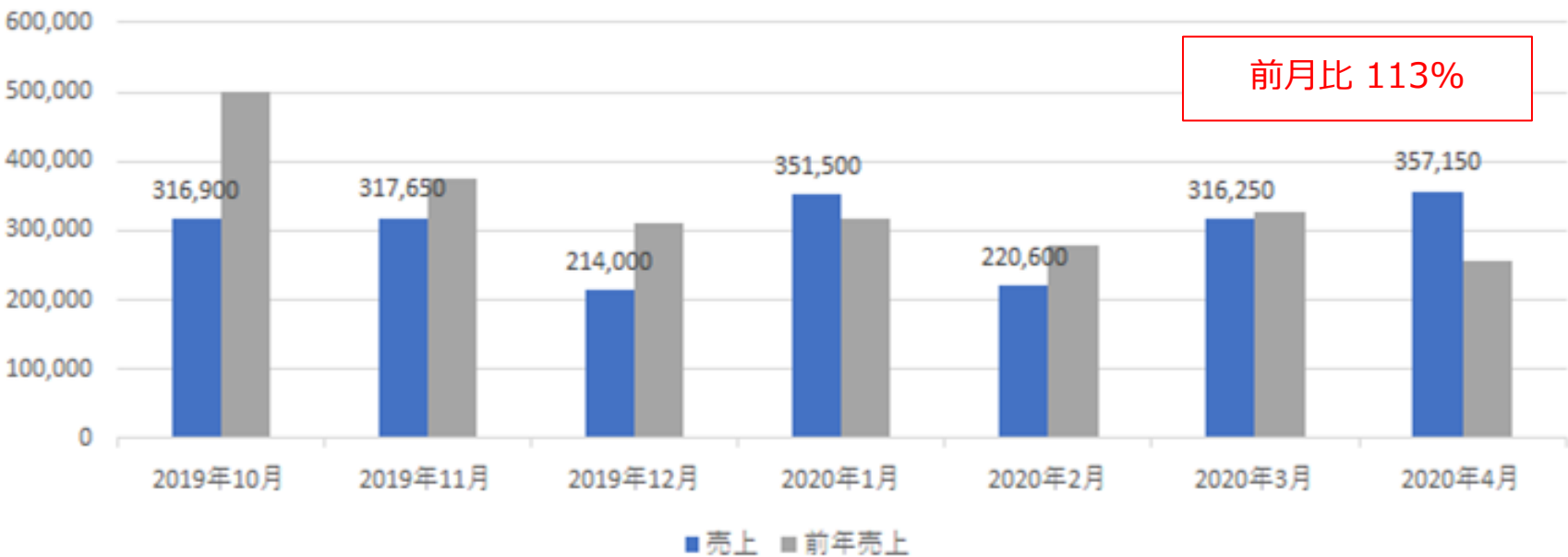
対策事例 | 未実施店舗との比較②

【対策後に売上・注文数が増加した事例】

未対策店舗と比較しても前月比との差が明確に

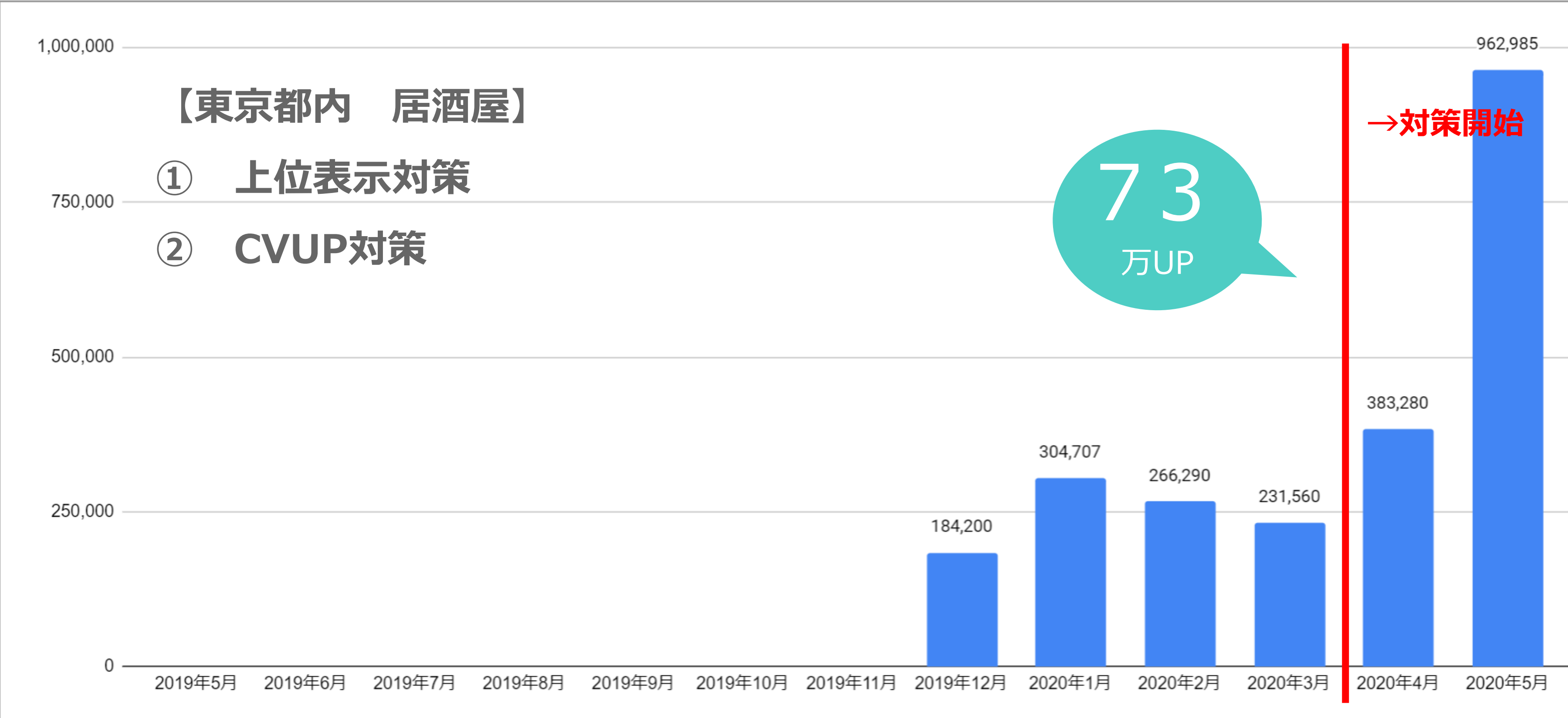


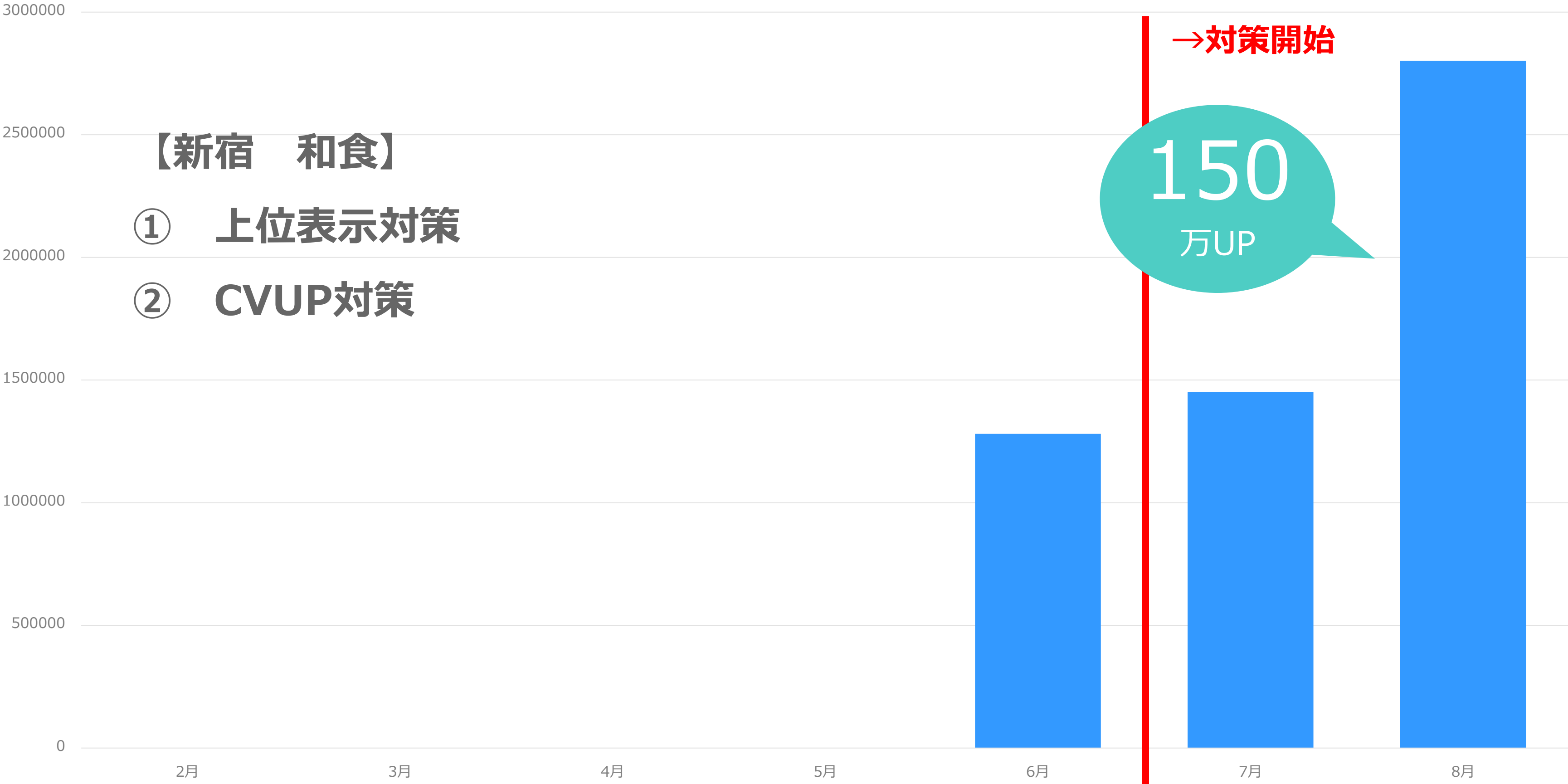
未対策店舗 【エリア】 横浜

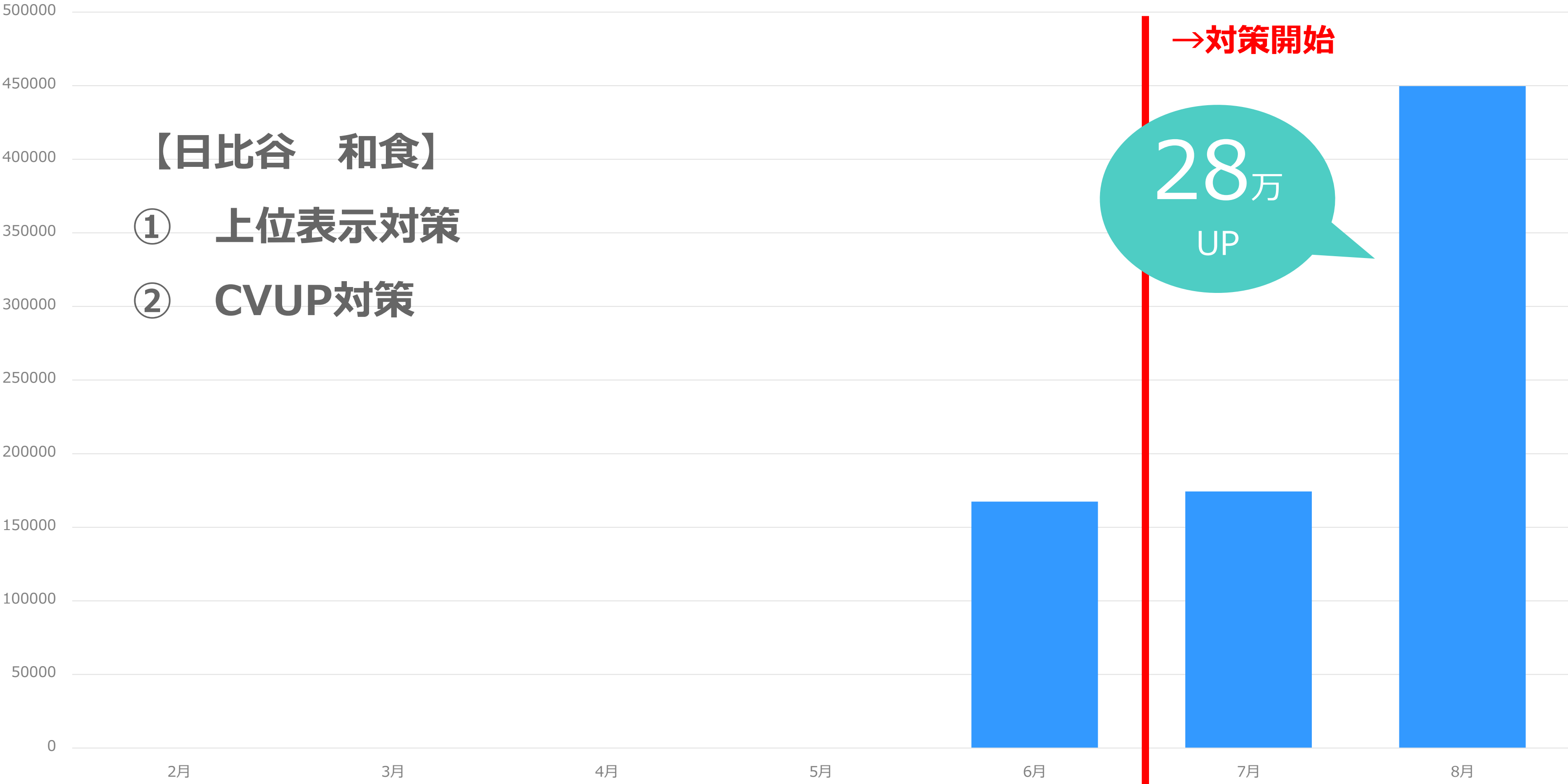


未対策店舗 【エリア】 横浜









C+ to go 支援概要



C+ #ToGo

Lead to success faster than anyone

C+ to go とは



※今後はEC機能も追加予定





1

マーケティング戦略の立案

ターゲットに合わせたマーケティング戦略を立案

2

グルメサイト対策（テイクアウト・デリバリー）

テイクアウトの対策、サイトページの最適化（ノウハウを注入）

3

WEB広告運用（google/yahoo・SNS）

Webにおける幅広い広告運用

4

グルメアプリ上位表示対策（テイクアウト・デリバリー）

Uber Eats、出前館などデリバリー・テイクアウトアプリにおける上位表示対策

5

オウンドサイト構築

集客を目的にした店舗様専用サイト構築

6

フォロー体制（専任コンサルタントが担当）

振り返り、成功事例の共有、課題の抽出、次の一手の提案

7

メニュー提案・診断

専用DBから売れ筋メニューや適切な価格を診断・提案

価格表（定額プラン）



■C+ to go β（年契約）

～テイクアウト・デリバリー Web運用まる投げプラン～

導入時にかかる費用

初期設定費用

50,000円

+

月々にかかる費用

定額プラン

50,000円

OR

C+ gourmet 導入済み店舗

30,000円

※表示価格には消費税は含まれておりません。

※ご契約期間は1年間になります。

※契約期間中の途中解約は承っておりません。

※お支払い方法は初期費用は一括でのお支払い。月額費用については毎月請求となります。

※月々運用する広告費は事前入金となります。

価格表（成果報酬プラン）

■ C+ to go a2 （年契約）

～テイクアウト・デリバリー Web運用まる投げプラン～

導入時にかかる費用

初期設定費用

50,000円

+

月々にかかる費用

中食売上の**10%**

デリバリーサイトの売上×10%
+ 決済機能付きテイクアウトサイトの売上×10%
+ オウンドサイトコール数×40%×平均単価×10%

+

固定費

30,000円

※表示価格には消費税は含まれておりません。

※ご契約期間は1年間になります。

※契約期間中の途中解約は承っておりません。

※お支払い方法は初期費用は一括でのお支払い。月額費用については毎月請求となります。

※月々運用する広告費は事前入金となります。

価格表（期間限定 トライアルプラン）

■ C+ to go β ~~（年契約）~~ ⇒ （半年契約）
～テイクアウト・デリバリー Web運用まる投げプラン～

導入時にかかる費用

初期設定費用

50,000円

+

月々にかかる費用

定額プラン

50,000円

OR

C+ gourmet 導入済み店舗

30,000円

※表示価格には消費税は含まれておりません。

※ご契約期間は1年間になります。

※契約期間中の途中解約は承っておりません。

※お支払い方法は初期費用は一括でのお支払い。月額費用については毎月請求となります。

※月々運用する広告費は事前入金となります。

価格表（期間限定 トライアルプラン）

■ C+ to go a3 ~~（年契約）~~ ⇒ （半年契約） ～テイクアウト・デリバリー Web運用まる投げプラン～

導入時にかかる費用

初期設定費用

50,000円

+

月々にかかる費用

中食売上の**10%**

デリバリーサイトの売上×10%
+ 決済機能付きテイクアウトサイトの売上×10%
+ オウンドサイトコール数×40%×平均単価×10%

+

固定費

30,000円

※表示価格には消費税は含まれておりません。

※ご契約期間は半年間になります。

※契約期間中の途中解約は承っておりません。

※お支払い方法は初期費用は一括でのお支払い。月額費用については毎月請求となります。

※月々運用する広告費は事前入金となります。

Thank you!



Any questions?