

intloop ×  **TECH STOCK**


飲食店経営者向け サブスクリプション導入のススメ

本稿では、飲食店経営者への導入おすすめサブスクリプション・プラットフォームを紹介します。

今日、「サブスク」と略称されるサブスクリプション・サービスは、映像・音楽配信業界では定番スタイルですが、その一方で、グルメやファッション等の非デジタル領域での導入も進んできています。

「サブスク導入で売上を伸ばしたい！でもサービスを考案したり、顧客情報を管理したりするのって複雑でハードルが高い…」、そんな飲食店経営者の方へ、効果別に利用適切なサブスクリプション・プラットフォームをまとめました。ご一読ください。

目次

1. サブスクリプションって？
 2. 日常に根付くサブスクリプション
 3. 期待される飲食系サブスク
 4. 飲食系サブスク・プラットフォームを利用するべし！
 5. 飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？
- 

1. サブスクリプションって？

2. 日常に根付くサブスクリプション

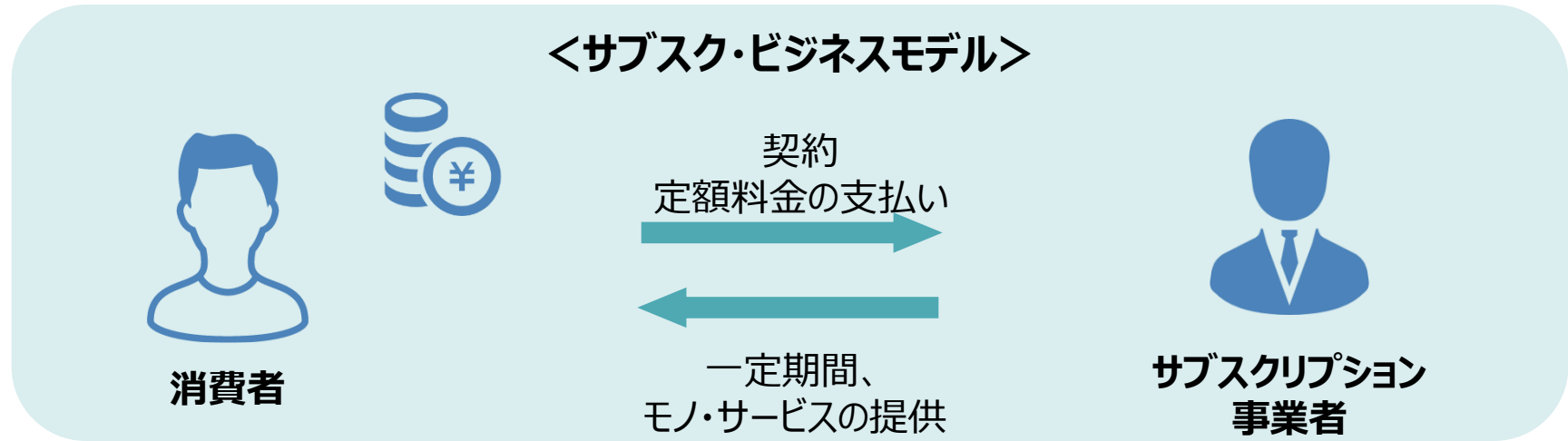
3. 期待される飲食系サブスク

4. 飲食系サブスク・プラットフォームを利用するべし！

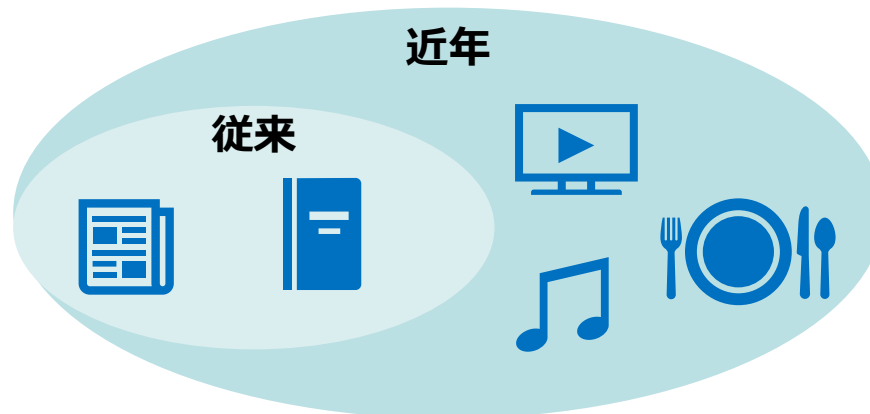
5. 飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

サブスクリプションって？

サブスクリプション・サービスとは、定額料金を支払うことで支払っている期間は、一定のサービスを受けられることです。省略して“サブスク”という呼称もあります。



従来のサブスクリプションは、新聞や雑誌の「年間購読・予約購読」が主流でしたが、近年は、動画配信、音楽、飲食店等の幅広い分野で導入されています。



サブスクリプションサービスって？～飲食行での事例～

前述しましたが、近年、飲食業にてもサブスクリプション・サービスが導入し始めました。イメージを持っていただくきやすいよう、居酒屋チェーン店の事例をご紹介します。

<サブスク事例：金の蔵>



消費者



月額4000円の
支払い



1か月間、
毎日飲み放題の提供



サブスクリプション
事業者

1. サブスクリプションって？

2. 日常に根付くサブスクリプション

3. 期待される飲食系サブスク

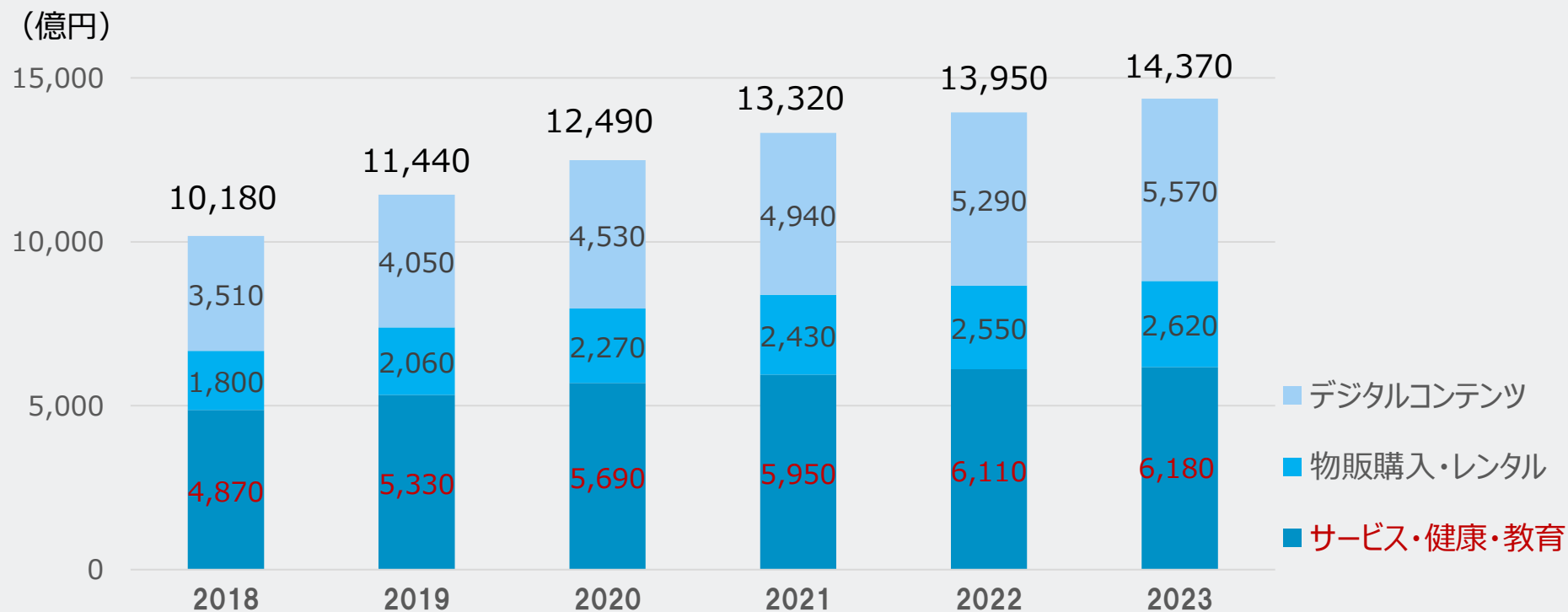
4. 飲食系サブスク・プラットフォームを利用するべし！

5. 飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

日常に根付くサブスクリプション

サブスクリプションは、様々な業界で導入され、消費者のライフスタイルに定着してきています。2019年のサブスク市場規模は1.1兆円、飲食店含む「サービス・健康・教育」は、5,330億円（全体構成比47%）であり、およそ半分を占めています。

サブスクリプション・サービス市場規模の推移



※サービス・健康・教育：飲食店、スポーツジム、ファッション、美容、教育、ソフトウェア、その他のサービス

出典：2020年サブスクリプション・サービスの市場動向調査（ICT総研）
URL) <https://ictr.co.jp/report/20200204.html>

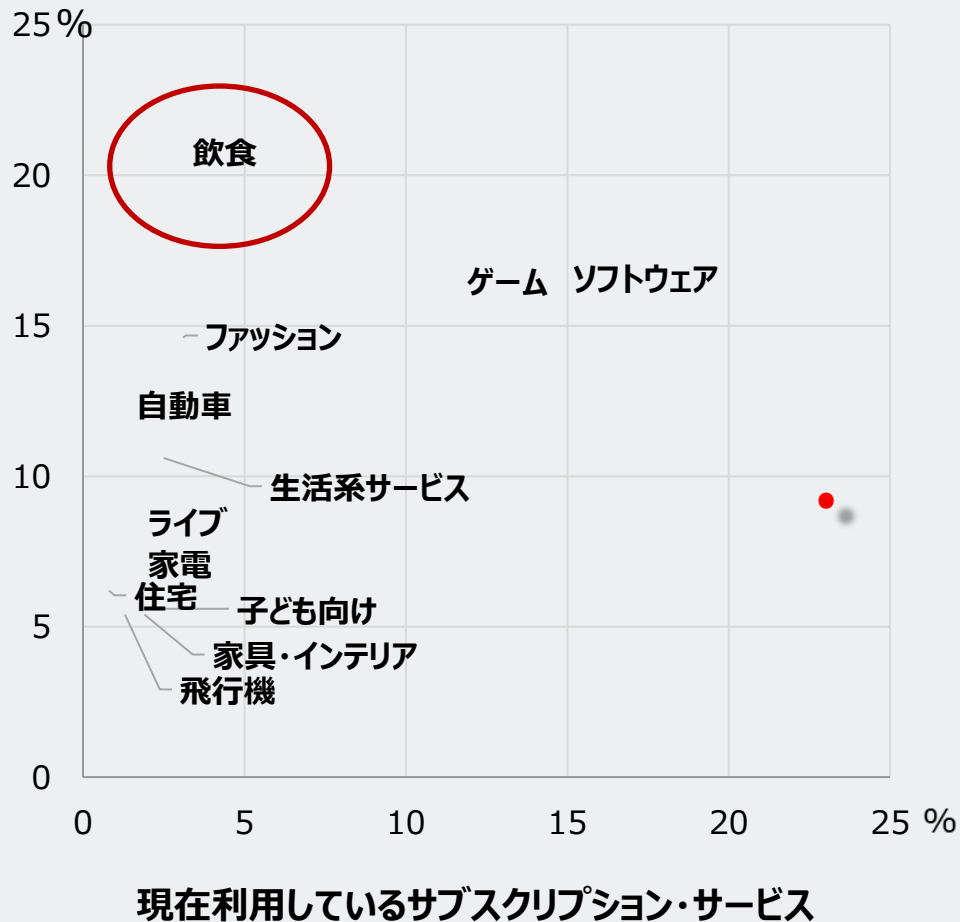
-
1. サブスクリプションって？
 2. 日常に根付くサブスクリプション
 - 3. 期待される飲食系サブスク**
 4. 飲食系サブスク・プラットフォームを利用するべし！
 5. 飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

期待される飲食系サブスク

調査機関のデータによりますと、飲食系サブスクは、消費者の現在の利用率は2.7%ですが、「今後利用してみたい」意向が20.8%となっており、今後注目されていることが分かります。

飲食店のサブスク事例

今後利用してみたいサブスクリプション・サービス



月額9460円で1日ラーメン1杯が無料



月額6500円で全てのドリンクが無料
月額4800円でクイックカップ、カフェラテMが無料、その他のドリンクが200円引き

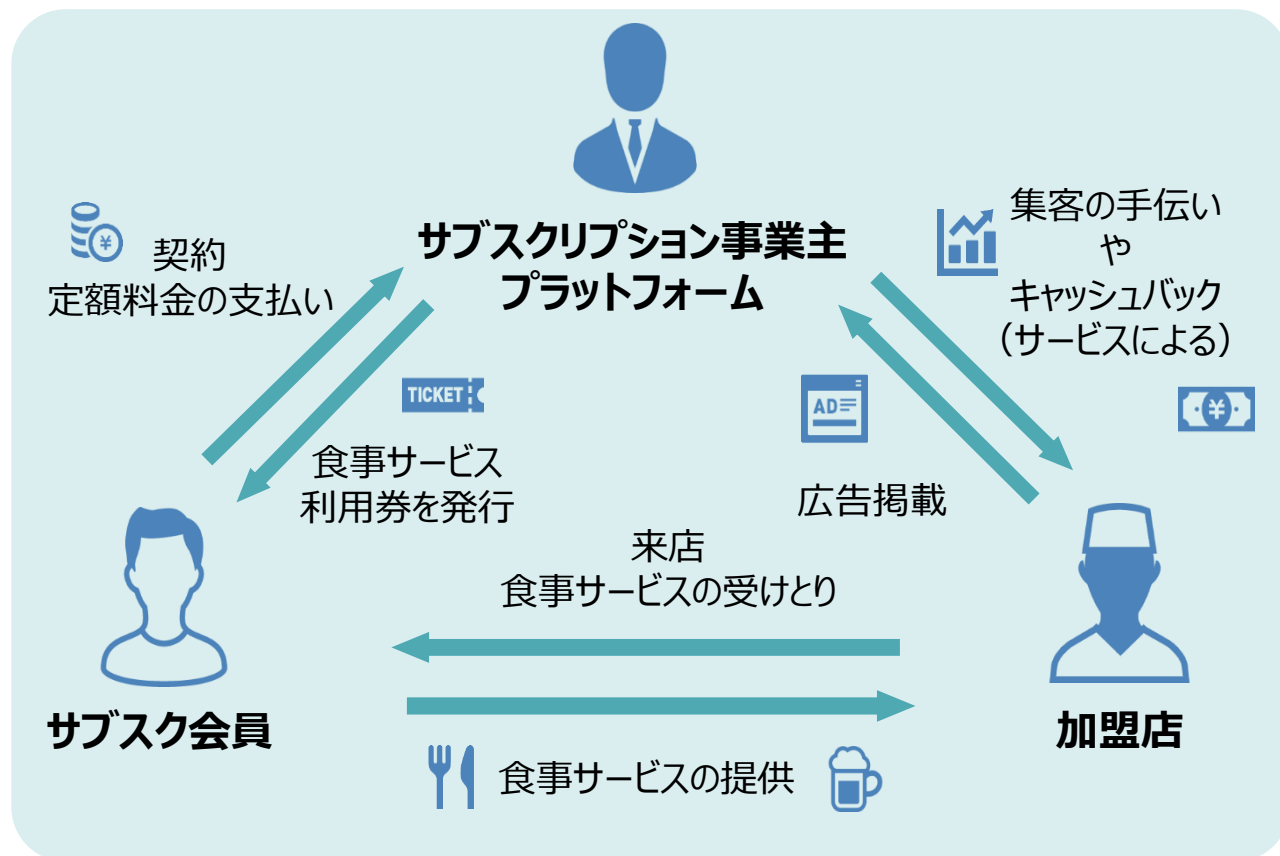


月額500円でドリンク1杯199円で提供

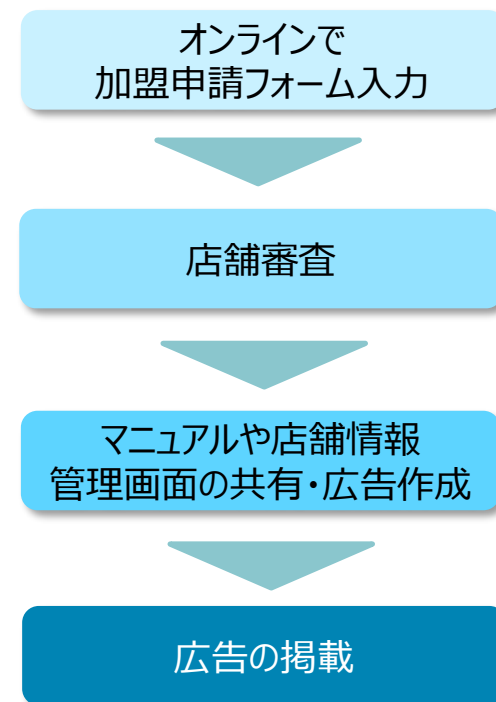
-
1. サブスクリプションって？
 2. 日常に根付くサブスクリプション
 3. 期待される飲食系サブスク
 - 4. 飲食系サブスク・プラットフォームを利用するべし！**
 5. 飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

飲食系サブスク・プラットフォームを利用するべし！

自らサブスクリプションを考案・管理するのは投資対効果を鑑みても、ハードルが高くなりがちです。飲食系サブスクリプション・プラットフォームの加盟店になることで、手軽に始められます。



プラットフォーム利用の流れ



プラットフォームが提供するサービスの枠組みを利用することでサブスク開始準備の負担が軽減、さらには、会員が複数の加盟店から選べる仕組みのため集客も見込めます。

-
1. サブスクリプションって？
 2. 日常に根付くサブスクリプション
 3. 期待される飲食系サブスク
 4. 飲食系サブスク・プラットフォームを利用するべし！
 5. **飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？**

飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

各飲食系サブスク・プラットフォームを活用することで、集客～リピート獲得までのサポートを受けることができ、売上アップを期待できます。

集客

1 メディア集客

グルメサイトへの掲載で、店舗の認知度を上げる

新規顧客獲得

2 来店

プラットフォーム掲載店として、ユーザーが店舗に関心を持ち、来店する

3 売上の確保

売上金額の還元やヘビーユーザーの獲得によって売上の確保ができる

リピート獲得

2 再来店

定額料金の金額以上に、消費したいユーザーが再来店する

4 データ蓄積

来店ユーザーの履歴データ活用により、サービスを改善できる

飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

サービス名	① メディア 集客	② 来店 ・再来 店	③ 売上 の確保	④ デー タ蓄積	特徴
KANPAI PASSPORT 	●	●			<p>グルメメディアにも掲載したい、新宿の飲食店経営者向け！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー：月額500円で1加盟店につきのドリンク1杯/日が無料、1日5件まで利用可能 ・対象店：東京（新宿エリア）の飲食店 ・広告掲載費：無料 ・グルメメディアfavy(月間6,700万pv)にて店舗紹介の記事を無料掲載できるため、検索エンジンからの集客も見込める
Foobe 		●			<p>とにかく認知度を上げたいバー経営者にオススメ！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー：月額980円でドリンク1杯/日が無料 ・対象店：東京・千葉のバー ・広告掲載費：無料 ・加盟店舗数：約100店舗
GUBIT 		●			<p>圧倒的な加盟店舗数、首都圏エリアのアルコール提供店は注目！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー：加盟店のアルコールドリンク1杯/日が無料 ・対象店：首都圏の飲食店 ・広告掲載費：無料 ・加盟店舗数：約500店舗



飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

サービス名	① メディア 集客	② 来店 ・再来 店	③ 売上 の確保	④ データ 蓄積	特徴
CAFE PASS  CAFE PASS <small>Trip to find your cup.</small>		●	●		全国ユーザー集客可能、カフェ専用プラットフォーム！ ・ユーザー：月額900円で3杯/月が無料、4杯目以降は50円引き ・対象店：全国のカフェ ・広告掲載費：無料 ・販売数に応じて売上金額をもらえる
always LUNCH always LUNCH		●	●		ランチ閑散時間帯の集客をみたいならこれ！ ・ユーザー：月額7980円で対象店舗のランチ1食/日が無料 ・対象店：東京、大阪、京都、兵庫、福岡、熊本の飲食店 ・広告掲載費：無料 ・販売数に応じて売上金額をもらえる
nomiho  nomiho		●	●		飲み放題と1ドリンク制、自由に設定できるのはこのサービスだけ！ ・ユーザー：月額490円で月～木曜日500円＆金～日曜日1000円で 飲み放題（別途1000円以上の注文必須）、月額0円で1ドリンク無料 （別途300円以上の注文必須） ・対象店：全国の飲食店 ・広告掲載費：無料 ・飲み放題or1ドリンク制、両方の導入のプランから選べる

飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

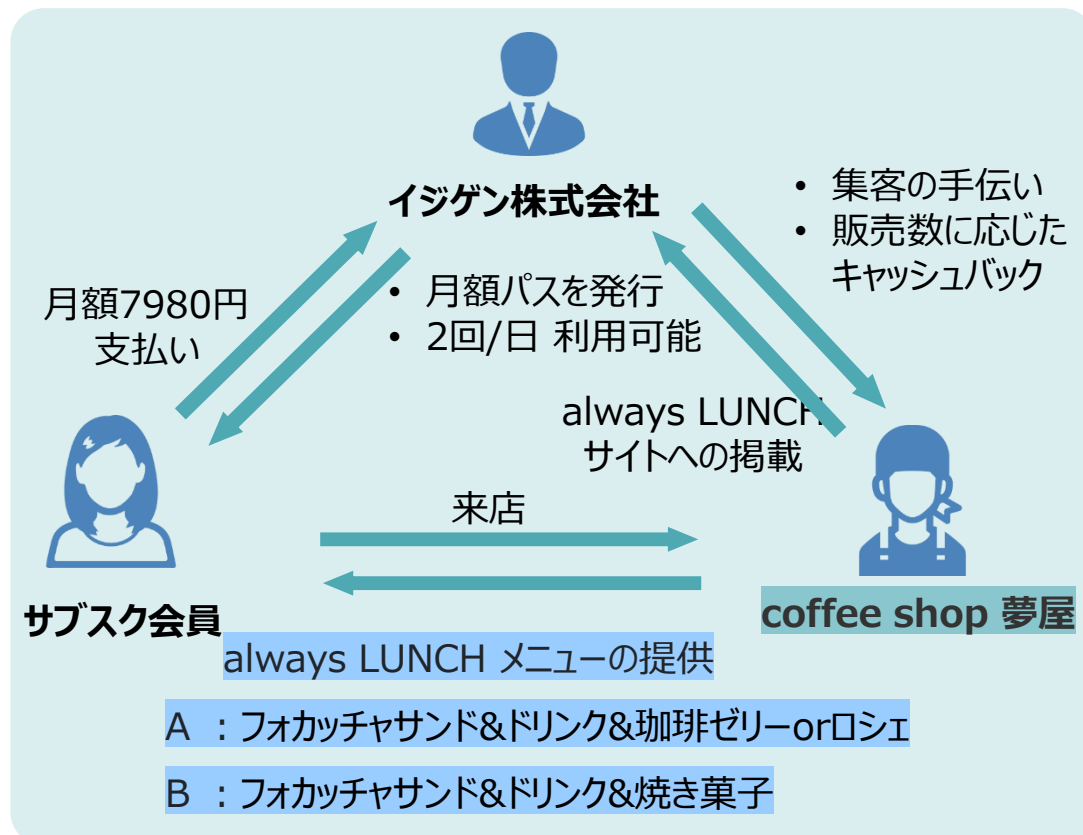
サービス名	① メディア 集客	② 来店・ 再来店	③ 売上 の確保	④ データ 蓄積	特徴
POTLUCK 		●	●		事前予約制で計画的に販売、外食ヘビーユーザーの集客ができる！ ・ユーザー：月額19900円で2食/日が無料 ・対象店：東京（渋谷、恵比寿、代官山、表参道）の飲食店 ・広告掲載費：無料 ・事前予約必須のテイクアウト制のため、注文数のみ準備すればよい ・販売数に応じて売上金額をもらえる
Reduce Go 		●	●		食品ロス削減！余剰食品の出品なら、このプラットフォーム！ ・ユーザー：月額1980円で2回/日が無料 ・対象店：関東・名古屋の飲食店 ・余った料理をサイトに掲載して出品、会員から注文が入ったら 個包装して受け渡す ・月額料金の一部が注文数や注文率に応じてもらえる ・売上金額の一部は社会貢献寄付され、また、余剰食品を廃棄していない 証明ができ、お店のイメージアップが図られる
SubscLamp 		●	●	●	オリジナルサブスクの作成可能、無料で顧客分析可能！ ・ユーザー：好みの定額サービスを購入し、実際にサービスを店舗で受ける ・独自に設定した定額制サービスを販売でき、固定売上が見込める ・月額利用無料で、顧客情報、契約ステータスの確認や退会率の分析可能

飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？

サービス名	① メディア 集客	② 来店 ・ 再来店	③ 売上 の 確保	④ デ ー タ 蓄 積	特徴
always 		●	●	●	<p>オリジナルサブスクの作成可能、データ蓄積に加えてスピード入金対応！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー：好みの定額サービスを購入し、実際にサービスを店舗で受ける ・独自に設定した定額制サービスを販売でき、固定売上が見込める ・蓄積したデータを活用しながら施策を考えられる <ul style="list-style-type: none"> →無料プラン：売上/顧客データ等を30日間保持 →有料プラン：売上/顧客データや顧客とのDM機能、売上予測機能等の利用が可能 ・売上金額の入金は最短翌営業日が可能
HIDEOUT CLUB 		●		●	<p>1万人のバー愛好家コミュニティ、データ活用でさらに効率的なアプローチ！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー：1500円でドリンク1杯無料 ・対象店：東京のバー ・登録ユーザー数1万人以上のウイスキー/バー愛好家コミュニティとなっているアプリでの広告掲載 ・広告掲載有料プランでは、アクセス解析や在庫管理等のデータ活用が可能

飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？～導入事例1～

サブスク・プラットフォーム導入事例として、always LUNCHを利用したカフェのケースを挙げておきます。



加盟店 : coffee shop 夢屋

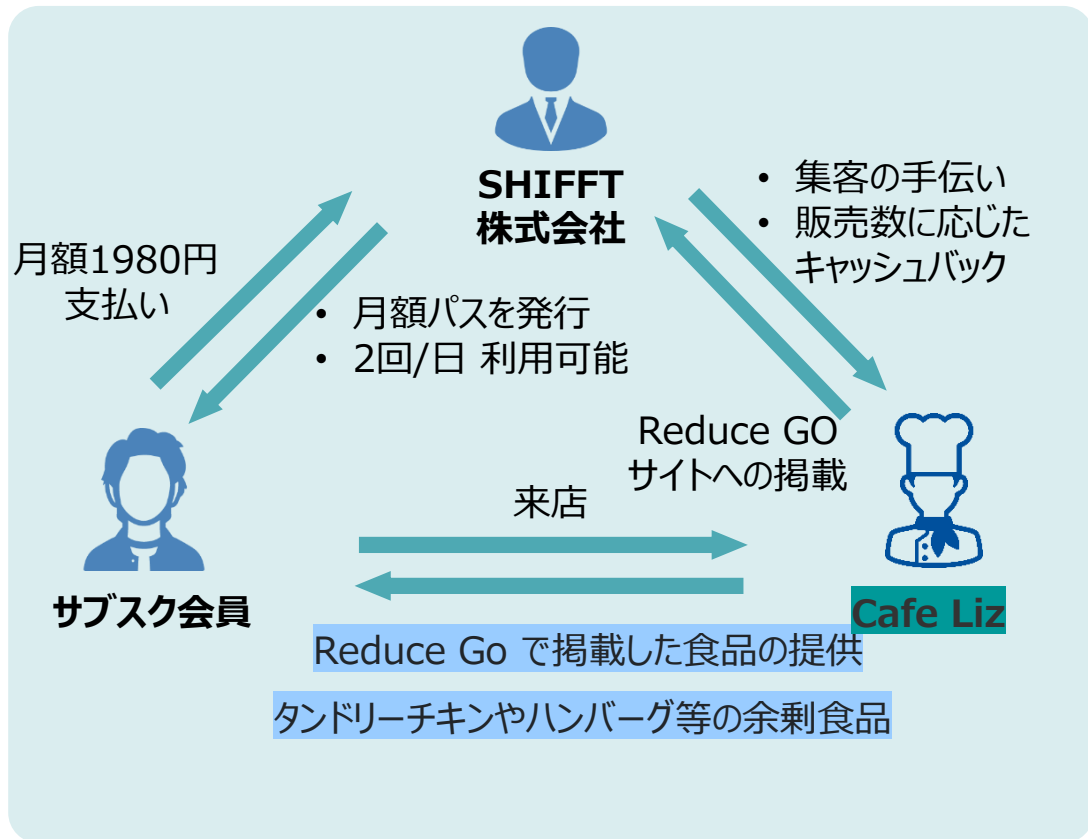


導入後の効果

- 毎日平均40名が、always LUNCH経由で利用
- 月額パス利用客の半分が、新規顧客
- パス購入をきっかけに店舗が認知され、遠方から訪れる顧客も増加

飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？～導入事例2～

もうひとつ、サブスク・プラットフォームReduce Go導入事例もご紹介いたします。
こちらのケースは、食品ロス削減にも着目しているビジネスモデルとなっています。



加盟店：Cafe Liz



導入後の効果

- 出品の対象が余剰分のため、供給過剰の防止につながり、食品ロス削減に貢献
- スマホやパソコンから商品を容易に出品できるため、手軽に利用継続が可能
- 商圈内でリーチできていない潜在顧客の掘り起しにも貢献

飲食系サブスク・プラットフォームで売上が伸びる！？～まとめ～

今後の飲食系サブスク・プラットフォームは、さらに普及していくことが見込まれます。消費傾向、人口推移などの社会背景から、飲食系サブスク・プラットフォームの可能性を考察しました。

1 消費スタイルの変化に対応する需要

商品を所有することに重きをおく「モノ消費」から、利用することで得られる経験に価値をおく「コト消費」へと、消費スタイルが変化していることに、対応するビジネスモデルに需要あり。

2 若年層に選ばれ続けるサービス展開

「コト消費」の消費傾向を持つ若年層が社会の中心となり、彼らに選ばれ続けられるためのサービス展開が必要。

3 飲食系サブスク・プラットフォームは新しい消費傾向にマッチ

消費者の期待に沿いながら売上を伸ばす手段として、飲食系サブスク・プラットフォームの活用は有効。

サブスクリプション普及の波をつかみ、時代の変容に対応できる事業構築のツールとして、飲食系サブスク・プラットフォームは、とても有効です。

INTLOOPについて

さまざまな経営課題の解決を支援するコンサルティング事業を主軸に、テクノロジーを駆使しビジネスモデルの変革を目指すデジタルトランスフォーメーション事業、システムの開発・導入を支援するテクノロジーソリューション事業、専門性の高い人材をご紹介する人材ソリューション事業の4事業を柱に事業を展開。

常にお客様の視点に立つことを第一義に考え、お客様の課題に対して最適なソリューションを提供し続けています。

お問合せ

下記フォームよりお問合せください。

<https://www.intloop.com/contact/general/>

記載の企業ロゴデザインについて

記載している企業のロゴ、商標は企業が提示しているガイドラインを確認したうえで記載しています。デザイン、商標についての著作権は、それぞれの企業に帰属しています。

免責事項

この文書に記載されている情報は一般的なものであり、特定の個人や組織に対するアドバイスを提供するものではありません。掲載情報の正確さについてできる限りの努力をしていますが、その正確性や適切性を保証するものではありません。何らかの行動をとられる場合は、本資料の情報のみを根拠とせず、専門家による適切な分析・アドバイスをもとにご判断ください。当資料を用いて行う一切の行為、被った損害・損失に対しては当社は一切の責任を負いかねます。予めご了承ください。当資料の著作権は当社にあります。当資料の転載、流用、転売など、ダウンロードされたご本人様以外のご利用は固くお断りさせていただきます。