

リスクなく、利益最大化 注目の飲食店デリバリー新スタイル

ファインダインに参加されている「焼肉トラジ」にお話を伺いました



このデリバリーを始めたことで、
利益を最大化できていると思います



**炭火焼肉
トラジ**

炭火焼肉 トラジ

恵比寿発祥の元祖厚切り本格焼肉店

営業戦略室スーパーバイザー兼社外マーケティング担当／梅松 大輔氏 (うめまつ だいすけ)

「炭火焼肉トラジ」がファインダインを始めたのは、2008年。当時、梅松氏（株式会社トラジの営業戦略室スーパーバイザー兼社外マーケティング担当）が店長を務めていた青山店は、売上が頭打ちになっていた。何とか打開したいとランチをスタートさせたが、“もう一手”が欲しいと考えていた頃だった。そんな時、ファインダインの青山店がオープン。ファインダインは、オーダーを一括して受け、加盟店へ料理を取りに行って注文先へ届ける。店ではファインダインから入ったオーダーを作るだけという仕組みのデリバリー。梅松氏は、もう一手としてこのデリバリーを始めてみることにした。

「このデリバリーを始めたことで、利益を最大化できていると思います。特別

な設備投資や配達用のスタッフやバイク等は用意せずに、余っているリソースを活用し売上を上げることができるのです。例えば、永遠の課題でもある17～19時の間（稼働率が低い）にも、オーダーが入ります。例えば、夜、用事があるお母さんが、子供たちの夕飯として注文されるケースが多いからです。しかも、注文が入らないことでのリスクもありません。ストレスがないですよね。」と梅松氏。

順調にデリバリーの売上は伸び、月に1店舗で平均約80万円を売上げ、現在では導入店舗も同社で7店舗に増えた。しかも、マーケットは来店する客とかぶらないというから、プラスαの売上と言える。

「家で食べたいというのと、外で食べたいというのは、違います。例えば、雨の時やテレビでのスポーツ観戦の時は、家で食べたいと思う時。そんな時は大概お店の手も余っていますから、オーダーが入ると助かります。」



◎ファインダインの「焼肉トラジ」ページ

裏面に続く▶

デリバリーのメニューは、「トラジ焼肉弁当」「カルビ弁当」「ハラミ弁当」など、店舗では出していない弁当が人気。オーダーの7割以上が弁当だという。普通の弁当に飽きた人や、トラジファンからの注文がある。また、料理を入れる容器にもこだわって高級感を出し、テレビ局や病院、一般企業の法人ニーズにも対応できている。カジュアルに、でもチープにならない所が受け入れられているのだ。

価格は、焼肉弁当が1700円〜で、配達料として金額の15%がプラスでかかる。決して安いわけではないが、ファインダインが配達されるエリアは、青山、赤坂、白金、中目黒、銀座という、オフィスや高級住宅街が集まるエリア。個人と法人をバランスよくカバーできる。また、価格よりも質や店のブランドを気にするユーザーが少なくない。



◎トラジ焼肉弁当

「大きいオーダーがよく入ります。法人関係だと、1万円を超えるオーダーも結構あるんです。しかも、ファインダインは参加店の顔ぶれがいいので、そこに入れていることが嬉しいというのもあります。デリバリーだからといって、ブランド価値は下がらないですね。」

ファインダインでは店選びに力を入れており、高級店として認知されている有名店や老舗も名を連ねる。和食の「暗闇坂 宮下」、洋食の「グリル満天星」、寿司の「築地玉寿司」、中華の「南国酒家」なども加盟しているのだ。

弁当の他に、スープ類も人気。「ユッケジャンスープ」、「石鍋豆腐チゲ」、「冷麺」なども提供している。作り方や提供方法はファインダインの担当者と相談して、開発してきたという。

「うちが始めるまで、焼肉屋のスープデリバリーは無かったのではないのでしょうか。保温にも配慮されたデリバリーなので、熱々でお客様の手元に届けることができます。冷麺は、試作を重ね、



◎ユッケジャンスープ

麺は固めに茹で、スープは水筒に入れてお客様の目の前でかけて提供しています。」

トラジでは現在5エリアで加盟しているが、複数の配達エリアで加盟することのメリットもある。

また、デリバリーを始めたことで、他にも嬉しい反響があった。

「デリバリーのカタログを見たことが、新たな来店のきっかけになったりもしています。ファインダインのカタログは、月3万部ポストイングされています。なかなか一つの店や会社でそこまでのポストイングはできませんよね。しかも、「トラジの弁当」の認知度が上がり、コンビニ弁当や駅弁としての商品開発の話の頂くのものにつながったと思います。」

設備投資をすることなく、リスク少なく、利益を最大化できるデリバリー。飲食店の新たなデリバリースタイルとして広がりそうだ。



◎「ファインダイン」デリバリーメニュー

加盟店募集については下記までお問い合わせ下さい

TEL 03-5444-3851 FAX 03-5444-3616

<http://www.finedine.jp>

ファインダイン

検索

店名 会社名			
ふりがな 担当者名		TEL	
ご住所	〒		
その他 お問い合わせ			

※ご連絡させていただく場合もありますので、電話番号は連絡可能な番号を必ずご記入下さいませ。

FAXでのお問い合わせは、上記項目にご記入いただき、上記FAXまで送信下さい。

fineDine

株式会社レストラン・エクスプレス ファインダイン事業部

〒108-6317 東京都港区港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル西館17F TEL/03-5444-3851