

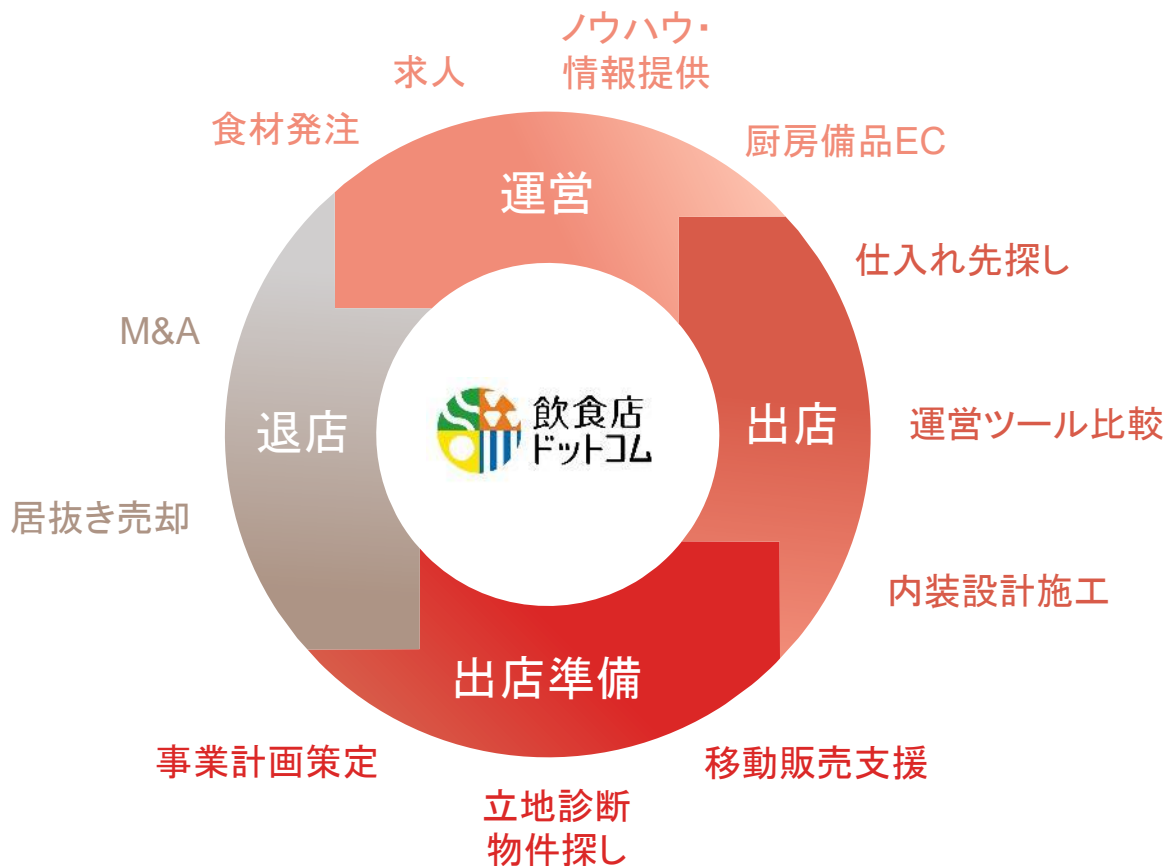
飲食業界の特徴と 飲食店対象のリサーチ媒体の ご紹介



アイビスティ株式会社

飲食業向けメディアプラットフォームの運営

わたしたちは、飲食店のライフサイクルにおけるすべてのフェーズにおいてサービスや機能を提供し、飲食業支援のトータルサービスをプラットフォーム上で展開しています。



3 「飲食店ドットコム」について

飲食店ドットコムは、約27.1万名の会員を抱える飲食店向けメディアプラットフォームです。

物件情報の提供、求人募集、内装会社・卸会社の選定支援、食材発注ツール、厨房備品の販売、事業譲渡のサポートなど、飲食店の開業・運営に役立つサービスをワンストップで提供いたしております。

【トップページ】



【媒体プロフィール】

媒体名	飲食店ドットコム(名称:インショクテンドットコム)
サービス開始	2003年
提供サービス	店舗物件探し、求人掲載、業務用厨房ショップ、食材仕入れ先探し、発注ツール、内装デザイン会社探し、飲食店オーナー向けWEBメディア、など
PV数	約405万PV/月
UU数	約46.5万UU/月
会員数	約27.1万人 ※月間:約2,500人~3,500人の新規会員登録

※2023年7月時点

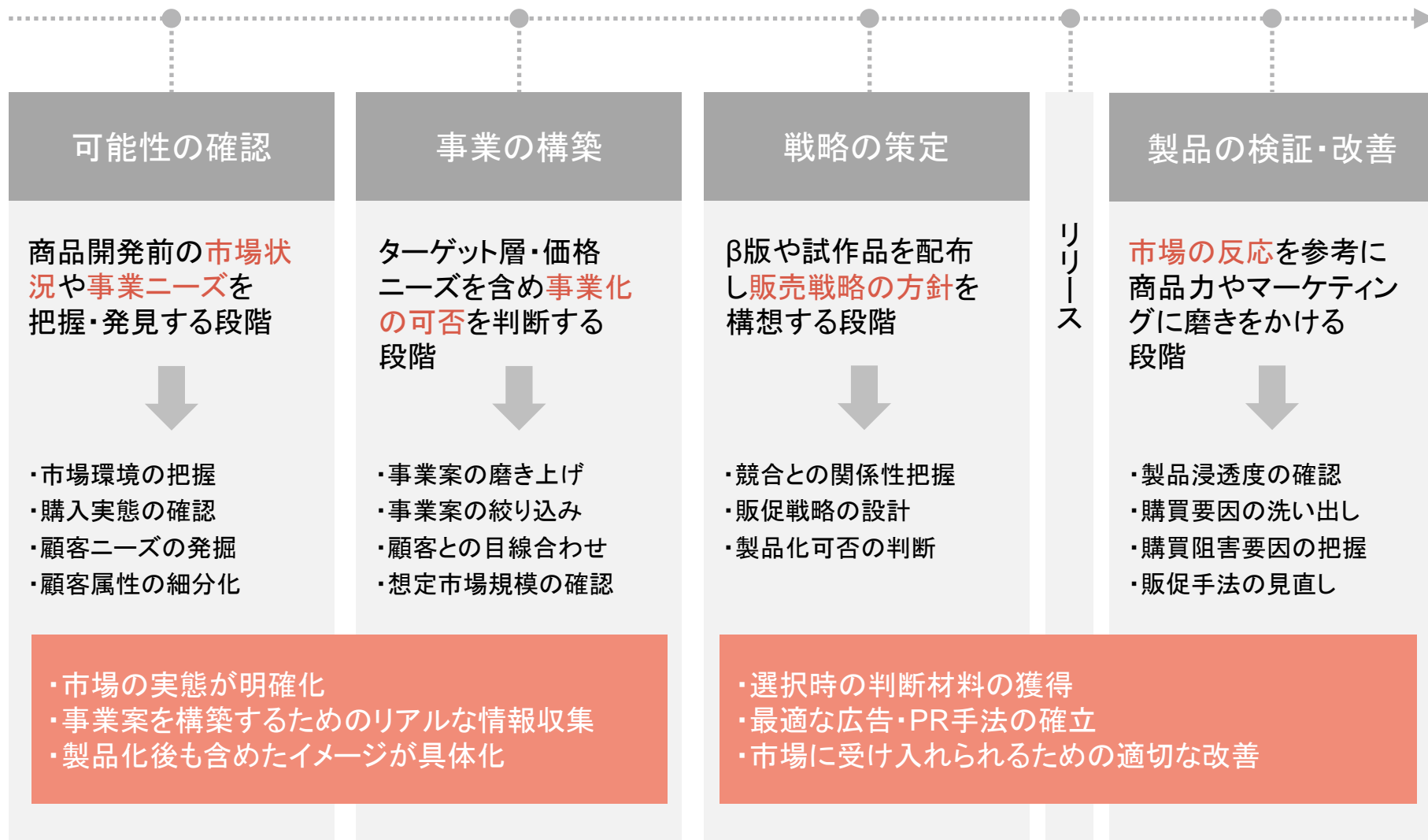


『飲食店リサーチ』は、飲食店経営者・運営者（決裁者）に対して調査・リサーチを行い、マーケティングデータを取得することができるサービスです。

飲食業界の更なる発展を見据えた際、飲食店に関わる様々なマーケティングデータを必要とする事業者に対して、弊社がこれまでに築いてきた飲食店とのネットワークを通じて、データ取得の領域においてお力になればという思いを込めて、サービス化しました。

商品企画、ニーズ調査、試作品の検証、テストマーケティング、自社ブランドの認知度調査、商品の改善、営業やプロモーションの戦略立案、営業資料の補強などにご活用いただいております。

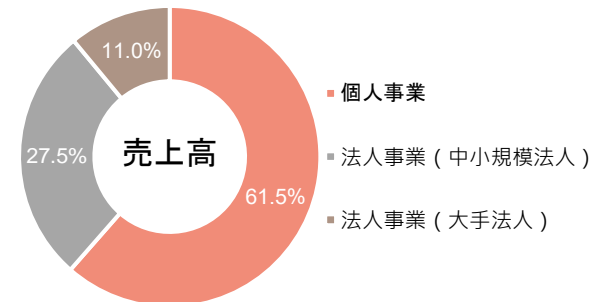
参考 「マーケティングリサーチ」が必要な理由



飲食業界の市場環境

- ・2020年の推定市場規模は12.4兆円。2019年まで市場規模は増加傾向であったが、2020年は新型コロナウイルスの影響を大きく受けた(※1)
- ・全国には約51.6万店舗の飲食店が存在しており、その6割以上が個人事業主、4割弱が法人事業主により運営されている(バー・キャバレーやナイトクラブ等の夜間性・遊興系飲食店を除く)(※2)
- ・毎年3.6万店舗が新規出店し、3.6万店舗が退店している、移り変わりの激しい業界(※2※3)
- ・利益率が低く、上場企業でも平均営業利益率は約8%(自社調べ)
- ・慢性的な人手不足に悩まされており、東京都内におけるホールスタッフの有効求人倍率は2.47倍(※4)

出典 ※1:一般社団法人日本フードサービス協会「令和2年(2020年)外食産業市場規模推計」をもとに算出
※2:総務省「平成26年経済センサス - 基礎調査」をもとに算出
※3:総務省「平成26年経済センサス - 基礎調査」の新設事業所、廃業事業所をもとに算出
※4:厚生労働省「一般職業紹介状況(2022年1月)」より



飲食店オーナーの関心事

- ・リピーター作り
- ・SNSの効果的な使い方
- ・食材原価の削減
- ・web集客
- ・スタッフの教育
- ・労働時間の短縮etc...

新サービスを導入する際の決済フロー

- ・一般企業とは違い、オーナーの意思により全てが決定されることが多い

飲食店オーナーの特徴

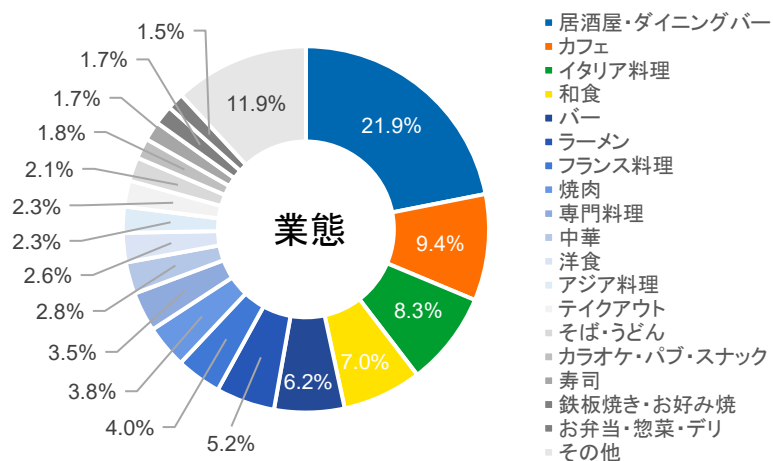
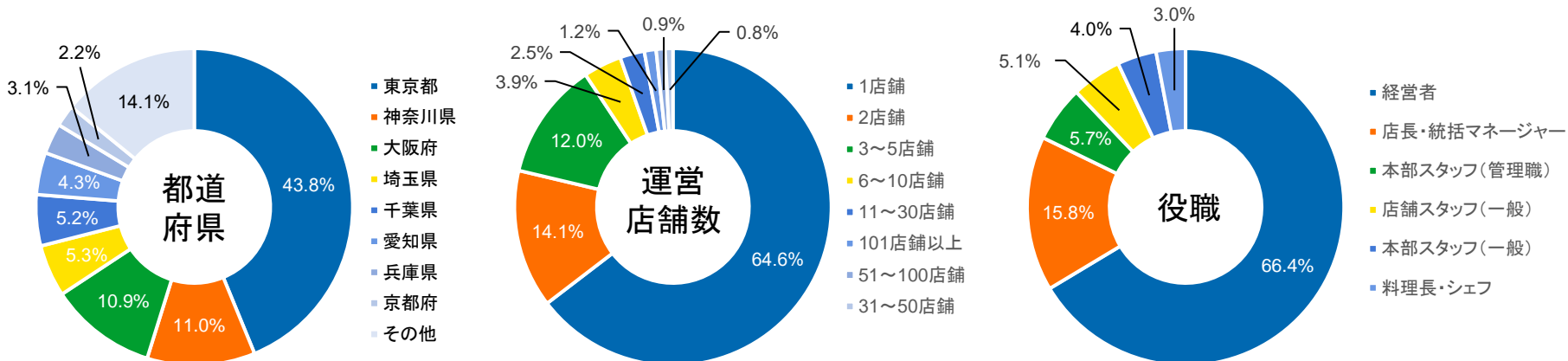
- ・コスト感覚がシビア
- ・調理・接客・マネジメント全て行っており多忙
- ・ITツールの導入に対しては慎重
- ・オペレーションなど内情を知らない提案には後ろ向き
- ・業界内での横のつながりが強い
- ・食材など売上増加&コスト削減に繋がる新しい情報には敏感etc...



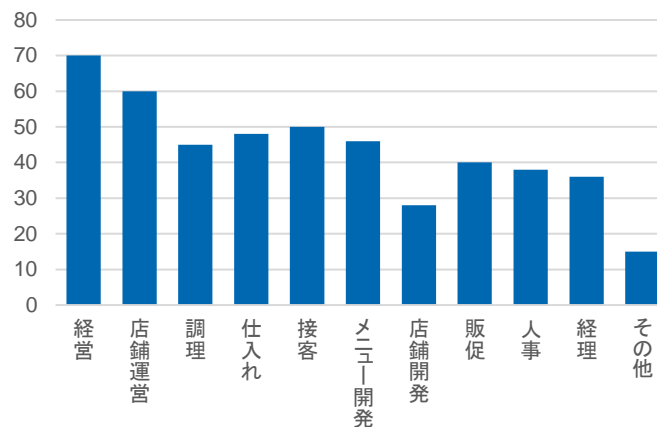
5-1 モニター店舗の属性

※2023年7月時点

『飲食店リサーチ』のモニターは、個人店～10店舗運営企業の経営者様・店長様が中心です。
通常ではアプローチしにくい、製品やサービスの導入・選定に関して決裁権のある人に対し、様々なリサーチを実施することが可能です。



担当業務





【他モニターの回答結果】



経営に関わる**情報感度が高い飲食店経営者**の方に多くご登録いただいております。

【謝礼】



<活用事例>商品企画

【事例1】既存クライアントへのアップセル商品の開発

受託企業 大手IT企業 新規事業開発部

背景 飲食店数万店舗のクライアントを持つ企業。既存クライアントに対しての追加提案商材としての新サービス開発を決定。市場環境を把握するにあたり、自社のセールス部隊を活用したインタビューの実施は可能だったが、「アンケートの質を統一できない」「開発スケジュールを計画しにくい」などの理由から飲食店リサーチにお問い合わせいただく。

目的 ・構想しているサービス領域における飲食店の現状を把握したい。
・サービスが受け入れられるターゲット層の確認したい。
・飲食店からの価値を感じられる要素を検証したい。

概要 ・インターネットリサーチ(216店舗/設問数25問)
・訪問インタビュー(15店舗)

対象 ・1~3店舗の飲食店
・東京都内・神奈川県70%/大阪府・京都府・兵庫県・愛知県(名古屋市)・福岡県30%
・飲食店オーナー・副店長以上の方

【事例2】飲食店マーケットの深耕

受託企業 大手通信企業 新規事業開発部

背景 通信サービスを提供する企業。飲食店マーケットを深耕するため、店舗オペレーションの改善を目的とした新規サービスの開発に踏み切る。サービスを公開するにあたり、普及における必要条件が業界内でどれだけ整っているのか、各班の可能性を検証するため、インターネット調査と実店舗における試作品のテスト導入を検討。リサーチ会社など数社に調査の相談をしたが、飲食店決着者への調査は難しいという反応。別の手段を探す中で、「飲食店.COM」を知り、飲食店リサーチにお問い合わせいただく。

目的 ・業務支援システムの導入状況を把握したい。
・試作品を検証・改善したい。

概要 ・インターネットリサーチ(200店舗/設問数15問)
・訪問インタビュー(5店舗)

対象 ・首都圏・京阪神の飲食店
・飲食店オーナー・サービス導入の決着者

<活用事例>サービス改善

【事例1】新サービスの磨きこみ

受託企業 グリストラップ清掃企業

背景 大手飲食店チェーンや大型商業ビルの清掃を受託する企業。「中小規模の飲食店市場を開拓したい。」「サービス品質がバラバラ、料金が不明瞭という清掃業界の“不”を解消したい。」という想いの元にアプリを開発したが、リリース当初の計画に比べダウンロード数が伸びない。ダウンロード店舗数を増やすべく、中小飲食店決着者の実態を把握したいが、自社の営業スタッフを稼働させると「アンケート収集に伴い人件費と時間がかかる。」との判断から、コスト面、スピード面にメリットを感じ「飲食店リサーチ」をご活用いただく。

目的 ・トラブル発生時における、飲食店の行動傾向を把握したい。
・新サービスに対する飲食店決着者の反応を知りたい。

概要 ・インターネットリサーチ(100店舗/設問数15問)

対象 ・清掃業者を利用している飲食店
・1~10店舗の飲食店
・飲食店決着者

【事例2】新機能追加による他社製品との差別化

受託企業 大手電気メーカー

背景 全国数万店の店舗にPOSシステムを提供している企業。競合が増え、他社製品との差別化を図るため新機能の開発を計画。新機能に対する飲食店オーナーの反応や、飲食業界におけるPOSシステムの活用状況を把握するため、インターネット調査と訪問インタビューを検討。他のリサーチ会社で既にインターネット調査を実施していたが、決裁権を持たない従業員の回答も多かったため、決着者モニターが大多数を占める「飲食店リサーチ」にお問い合わせいただく。

目的 ・新機能に対する市場の反応を知りたい。
・飲食業界におけるPOSシステムの活用状況を把握したい。

概要 ・インターネットリサーチ(386店舗/設問数30問)
・訪問インタビュー(5店舗)

対象 ・飲食店の経営者、店長・統括マネージャー、本部スタッフ

<活用事例>戦略立案

【事例1】自社ECサイトの売上拡大

受託企業 大手食品メーカー 業務用商品担当

背景	<p>飲食、食料品、菓子の製造・販売を行う企業。 同社商品は一般消費者市場においてトップシェアを誇る。新たな収益の柱を獲得するため、業務用市場の開拓に着手。自社の営業マンのみでは、全国の案件に対応することは難しいため、自社ECサイトを通じた販売戦略を策定。販売件数を増加させるための施策の一つとして、ターゲット像の明確化に着手。決裁者モニターの多さ、飲食業界での事業開発の実績・知見を活かしたレポートに価値を感じ「飲食店リサーチ」をご活用いただく。調査結果を参考にし、自社ECサイトを改善し、プロモーションの最適化を行なっている。</p>
目的	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットを明確にしたい。 ・結果に繋がるWeb戦略を構築したい。
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットリサーチ(330店舗/設問数25問) ・調査レポート
対象	<ul style="list-style-type: none"> ・飲食店経営者・仕入れ業務の決裁者

【事例2】基本計画の策定

受託企業 行政機関(シンクタンク経由)

背景	<p>資源・エネルギーの供給に関わる管理を行う行政機関。 食品廃棄物を活用したエネルギー供給の取り組みを本格的に始動。 普及戦略を構築するため、各業界における食品廃棄物の実態データを取得し統計的に分析することを決定。シンクタンク経由で「飲食店リサーチ」をご活用いただく。</p>
目的	<ul style="list-style-type: none"> ・分析用のデータを取得したい。
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットリサーチ(229店舗/設問数24問)
対象	<ul style="list-style-type: none"> ・東京都内の飲食店 ・下記13業態の飲食店 イタリア料理、和食、フランス料理、ラーメン、専門料理、洋食、アジア料理、中華、そば・うどん、寿司、テイクアウト、お弁当・惣菜・デリ、居酒屋・ダイニングバー

<活用事例>顧客開拓

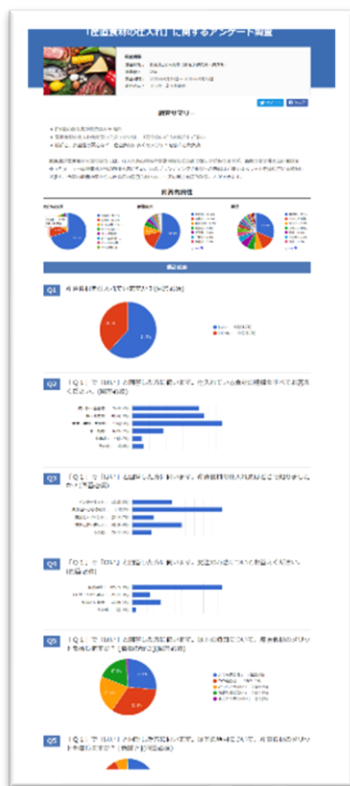
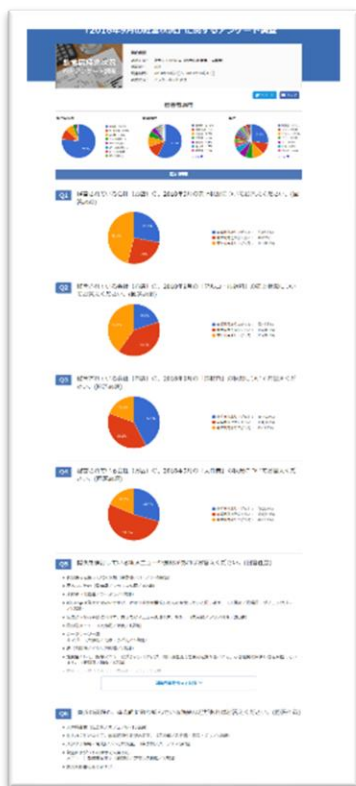
【事例1】市場調査を兼ねた業務用食材の宣伝

受託企業 行政機関(業界団体経由)

背景	<p>食料流通に関わる管理を行う行政機関。 特定食材の飲食店における利用状況を把握するため、前項の飲食店を対象としたインターネット調査の実施を決定。様々な実態・規模の飲食店の回答を数百件回収する必要があり、業界団体経由で「飲食店リサーチ」をご活用いただく。また、アンケート内で食材の普及に伴うイベントの告知も実施し、集客の一環としてもご利用いただく。</p>
目的	<ul style="list-style-type: none"> ・特定食材に関する飲食店の利用状況を把握したい。 ・イベントの告知を行いたい。
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットリサーチ(745店舗/設問数5問)
対象	<ul style="list-style-type: none"> ・飲食店(それ以外はなし)

飲食店の売上状況や店舗運営に関する様々なテーマに対し、独自に調査を実施しております。
また、調査結果のローデータ販売も行っております(ローデータでは、都道府県・業態・運営店舗数でのクロス集計が可能です)。

【アンケート結果(例)】



自主調査事例

- 経営状況に関する月例アンケート
 - ・売上状況(昨年同月比)
 - ・アルコール飲料の売上状況(昨年同月比)
 - ・食材費の状況(昨年同月比)
 - ・人件費の状況(昨年同月比)
 - ・提供を検討している新メニューや食材
 - ・直近の課題や重点的に取り組んでいる施策
- メニュー開発に関する調査
- 産直食材の仕入れに関する調査
- 決済の対応状況に関する調査
- 飲食店経営における課題に関する調査
- ノンアルコール飲料の提供状況に関する調査
- シフト管理に関する調査
- 新卒の採用活動に関する調査
- 予約キャンセルに関する調査
- 経理業務に関する調査
- ランチ営業に関する調査
- 原価率に関する調査
- 出店時の成功談・失敗談
- ビールの提供状況に関する調査
- 集客方法に関する調査
- 外国人スタッフの採用に関する調査
- 外国人観光客の受け入れ状況に関する調査

お問い合わせ先

ご覧頂き有難うございました。
詳細につきましては、下記までご一報頂けると幸いです。
どうぞ、よろしくお願いいたします。

アイビスティ株式会社

担当：メディアプロモーションチーム 原田
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿4-4-5第3伊藤ビル4階

TEL : 03-5791-5858

FAX : 03-5791-5859

<https://ibisty.co.jp>

E-mail: harada@ibisty.co.jp