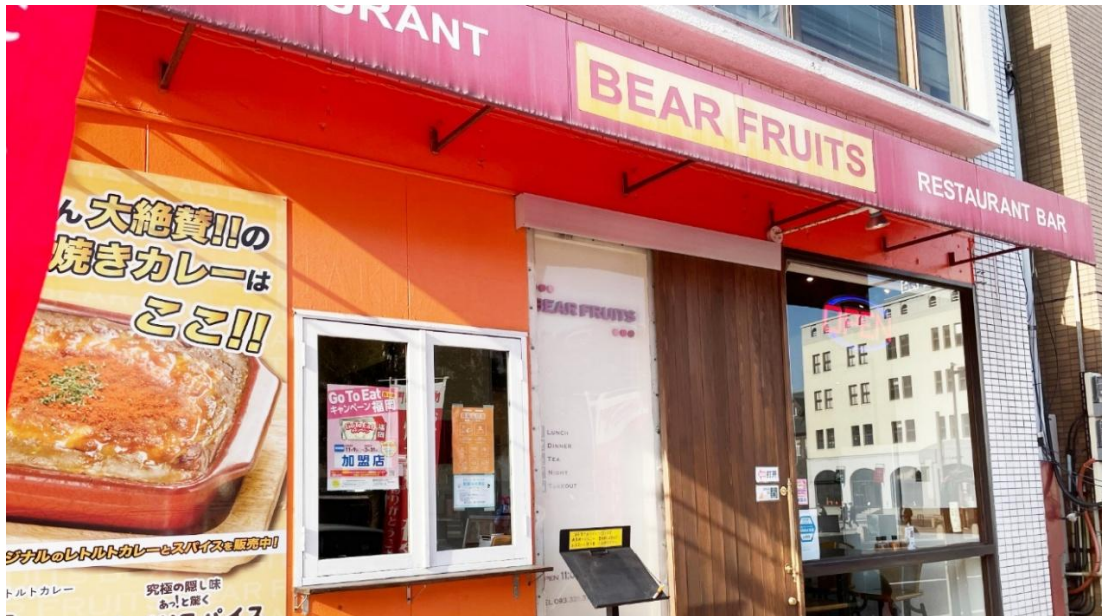


北九州の飲食業界を IT で活性化する

2020 年 12 月 15 日 | 株式会社 BEARFRUITS



株式会社 BEARFRUITS は、北九州市の門司港で焼きカレーを看板メニューとした「BEARFRUITS」と、大正時代のカフェをイメージした「ミルクホール」の 2 つの飲食店の経営、及び EC サイトを運営している企業です。EC サイトの売上向上を目指し、SNS の活用に取り組んでいます。



ゼネラルマネージャー：竹中真世さん

のように企画したことが功を奏し、特に女性を中心とした SNS マーケティングによる集客に繋がっています。

弊社は、北九州市で一番の観光地である門司港に拠点を置き、2 つの飲食店を運営しています。焼きカレーを看板メニューとした BEARFRUITS と、レトロなプリンを提供するカフェのミルクホールです。焼きカレーはもともと、まかないとして作られたものがきっかけで、人気を得るようになったと言われていますが、弊社では焼きカレーが門司港の名物となる前から提供させていただいています。またミルクホールについては、昨今の「インスタ映え」の風潮から、写真映えするようなレトロなプリンをメインで提供するお店として、主に女性をターゲットとしてオープンしました。提供しているプリンやドリンク類などを SNS 映えする

【課題】 EC サイトがスマートフォンに対応しておらず販売数が伸びなかった

お客さまから「自宅でも BEAR FRUITS のカレーを食べたい」というお声を多数いただいたため、以前から EC サイトを通じてレトルトカレーの販売を行っていました。EC サイトを始めた当時は、店舗で作ったカレーを冷凍し、真空パックで送っていたため、スタッフの負担は少なくありませんでした。そこで、1 年ほどかけてレトルトカレーを開発し、数年前から販売を始めました。商品のアイデア自体はよかったのですが、ホームページがスマートフォンに対応していなかったため、販売数も伸びませんでした。そんな折、新型コロナウイルスの感染が拡大し、海外からの観光客の売上を失いました。こうした危機感から、EC サイトでの売上を増加させるための認知拡大を目的として、ホームページのリニューアルと、SNS 利用を行うことに決めました。

【導入】 スマートフォンユーザーへ積極的にアプローチ

ホームページ制作で重視したことは、まずスマートフォンに対応することでした。昨今、インターネットを閲覧するために最も使用されているデバイスはスマートフォンであると言われています。日本におけるスマートフォンの保有率は 67.6%（2019 年時点）と、全国民の半分以上の人々が持っていることを考えれば、このことは不思議なことではありません。制作に当たっては、コンサルタントの方に指導をしていただきながら進めたことで、比較的スムーズに完成させることができましたと感じています。

BEARFRUITS にいらっしゃるお客様の中には、焼きカレーの写真を撮影して Instagram 投稿してくださる方も多かったので、弊社でも Instagram のアカウントを作り運用を始めました。何を投稿すべきか模索する中で、投稿が滞る時期もありましたが、現在では SNS 担当のスタッフがいることもあり、門司港駅やイルミネーションなど、周辺の観光地の紹介も行いながら運用しています。



【効果】 ホームページ、EC、SNS それぞれの IT ツールを最適化する

弊社の EC サイトの商品は焼きカレーだけではなく、オリジナルの香辛料である「びっくりスパイス」もファンの方が多くいらっしゃいます。そのような方々に対して弊社から情報を発信するために、ホームページや EC サイトは非常に有効な手段だと感じています。現在、海外向けの商社さんからも商談を持ちかけられており、今後の可能性に期待しています。

一方で SNS については、明暗がわかれています。もともとインスタ映えをコンセプトとしてオープンしたミルクホールとは比べて、焼きカレーはインスタ映えがしづらいためではないかと考えています。まだまだ模索している部分が多いことは否定できません。もちろん、BEAR FRUITS でも来店されたお客様がご自身で写真を撮影し、アカウントをタグ付けして投稿して下さることはありますが、受動的なマーケティング効果への期待だけでは不十分だと考えています。ミルクホール同様にどのような情報を発信すべきか、即ちお客様がどのような情報を欲しているのかを明確にして、今後の SNS 運用を検討していきたいと思います。

【展望】社会状況に合わせ、IT と共に会社を進化させる

新型コロナウイルス感染症の影響は、今後もまだまだ続いていくと考えています。そのように考えたとき、店舗で安定した売上を維持することは、非常に難しいことであると言わざるを得ません。そこで、今後はより一層 SNS の活用による認知拡大を行い、EC サイトでの販売に力を入れていきたいと考えています。EC サイトではこれまでは BEARFRUITS の商品のみを販売していましたが、今後はミルクホールのコーヒーなども、取扱商品として広げていきたいです。またお話をいただいていた海外への販路拡大についても、言語の壁をはじめとして、弊社単体で取り組むには難しい課題がありますが、ホームページ制作時と同様、コンサルタントの方に相談のうえ積極的に展開していきたいと考えています。これまで観光で訪れてくださっていた全世界の方々にも、EC サイトを活用し弊社の商品をお届けしたいです。

社名： 株式会社 BEARFRUITS

HP： <https://bearfruits.jp/>

代表：代表者 吉岡真一

主な事業：飲食店の経営、飲食店・日用品雑貨の卸売・
小売業

所在地：福岡県北九州市門司区西海岸 1-4-7 門司港セン
タービル 1F

創業：2003 年



ここからアプリの事例ページはこちら