

ウィークリーニュースレター5号 2026

<デリバリーってどうなのか？>

お客様でデリバリーの話で盛り上がりました。実際、どれだけ売れているのか？気になりますよね？今週はデリバリーについてのお話です。

昨年から圧倒的なプロモーションをかけているのが「ロケットナウ」です。私の自宅にもチラシが入りました。ロケットナウの最大の魅力は店頭価格です。一般的にデリバリーは店舗とデリバリーの価格に違いがあります。



牛めし (味噌汁付)
¥740
定番であるからこそこだわりを。
「ライク」数 #1 ♡ 96% (89625)
一番人気

#1, 注文件数: 30 以上
つゆ普通, 並盛

牛めし サイズ変更 Size
1 個選択してください
小盛
- ¥50

牛めし
松屋の定番！ぜひ一度お試しください！

小盛	：	430円(税込)
並盛	：	460円(税込)
あたまで大盛	：	630円(税込)
大盛	：	680円(税込)
特盛	：	860円(税込)

※株主優待券・お食事サービス券ご利用可能。
店内のお食事に限り、みそ汁サービス！

松屋の牛めしが Uber と出前館は並 740 円。店頭価格 460 円。この 280 円の差がプラットフォームと配達員の手数料です。この差を埋めたのがロケットナウの最大の特徴です。後発のロケットナウはシェアを広げるためお店にもお客にもディスカウントでプロモーションをかけています。

弊社のお客様のたこ焼店はロケットナウを店頭価格でスタートしました。結果はなんと月間で 80 万円の売上。またクレープ屋さんはメイン商品のチョコバナナクレープを 20% オフで掲載したら月間で 80 万円。

2 店舗のオーナーが口を揃えて言ったのが「ロケットナウからの注文が一番来るようになった」ということです。逆に Uber の方が手数料は高くなってしまいブランド力を落としているとも指摘しています。

<売上シェアはどうなのか？>

たこ焼き屋さんの店頭売上は 7 割。デリバリー 3 割。クレープ屋さんの店頭売上は 8 割。デリバリーが 2 割。この割合は高いと個人的には受け止めました。できたてを売りにする実演店舗でデリバリーは不利に働くと感じていたからです。意外な結果です。クレープ屋さんは特に夜にデリバリー需要が高まるそうです。

<配達員さんのこぼれ話>

配達員さんとコミュニケーションが取れると沢山の情報が入ります。クレープ屋さんのお話です。「このあたりだけだと稼げないのでこの後新宿、目黒方面に行ってきます！でも新宿は治安が悪いから目黒の方が稼ぎやすいです。」また受注後商品が出来上がってもピックアップに来ないケースもあります。その時は配達料金のレートが上がっていきます。高いところで掴むことで配達員さんの給与に差が出るそうです。

広がらないと思っていたデリバリーサービスはコロナの追い風をキッカケにマーケットは広がっています。来週は初期導入について紹介していきます。

<1月の当選番号確定！！当選番号が5個です！>

2022 年 3 月からスタートした納品書番号のおみくじです！今一度、ルールのご説明。納品書の番号が抽選対象の数字です。下の番号と一致した場合、納品書の金額から 10% オフします。自動的にオフはしません。お客様から「当選しました！」とメールか電話、LINE でご連絡をいただくと確定です。申告の締切は翌月の1日が締め切りです。「3222」「3299」「3356」「3427」「3459」最後のチェックを忘れずに！！

