

ホームページの活用により、全国展開を実現した地域の飲食店

大分県日出町の株式会社トリプルライク(従業員4名、資本金300万円)は、24歳のときに料理の修行を始めた同社の三好晋輔社長が、2002年に創業した、飲食店を運営する企業である。

カレーやオムライス、ハンバーグ等を提供している。素材や製法にこだわった同社の料理は、顧客から高い評価を得ていたが、人口の多い都市部から遠い場所に店舗があり、売上が伸び悩んでいた。そこで、売上の拡大と新規顧客の獲得のため、インターネットを通じた、自社のホームページでの通信販売に、2009年から取り組んだ。

通信販売に取り組む前に、三好社長は、大分県商工会連合会主催の通信販売に関するセミナーに参加した。セミナーを通じて基礎から勉強し、現在も情報交換をしている他の受講者や、助言を受けている講師と知り合うことができた。

通信販売のホームページは、テンプレートを利用し、社長自身で作成した。それまでホームページを作成した経験はなかったが、説明書を読み、業者に問い合わせをしながら作り上げた。作成には2か月程度掛かった。ホームページの更新、写真撮影等は、現在も全て社長が行っている。「人に任せても良いのだが、自分でやりたいという気持ちが強い。」と三好社長は語る。

通信販売を開始した当初、売上は思わしくなかったものの、ブログやメールマガジンで情報を発信することで、少しずつ売上が増えていった。事業が大きく拡大したのは、2010年であった。初めは、同社のホームページを見た地元のテレビ局の番組で、その後、全国放送の番組でも取り上げられたことがきっかけだった。番組の放送前、注文の量が予測できなかったため、同社は予約を受け付けることにした。放送まで1週間しかない中で、予約を管理するシステムを開発する必要があった。そこで、情報システム会社に委託し、柔軟なシステム構築が可能なデータベースソフトを使い、必要な機能から順次構築し、運用しながらシステム開発を行った。その結果、放送日までに予約管理システムの構築とサーバの強化を行うことができ、当日の多量の注文への対応が可能となった。インターネットでの通信販売を始めてから、放送によって知名度が大きく向上したことで、新規顧客を獲得することができ、売上は大幅に増加している。

同社が提供するハンバーグカレー

