

株式会社Rit 辛麺ICHIRIN



宮崎発祥の辛麺を全国に広める専門店。こく旨ピリ辛スープと独自のこんにやく麺で、新たな辛麺ジャンルを提案。現在フランチャイズパートナーも募集中。

DX課題

価格戦略対応の遅れ

- 戦略的なメニュー構成と時間帯・客層別工夫の不足
- 客単価向上のためのメニュー開発の遅れ

販路多様化の遅れ

- デリバリーサービスの不十分な最適化
- 外販チャネルの未整備と店舗売上依存

顧客接点对応の遅れ

- リピーター獲得仕組みと継続接点の欠如
- 紙ポイントカードによる分析・訴求力の限界

DX支援内容

① メニュー戦略刷新支援

- セットメニュー導入と時間帯別価格設定提案
- 新商品開発と原価計算・オペレーションサポート

② 販路多様化推進支援

- デリバリーサービス導入と写真・広告設定改善
- デリバリー連動プロモーション策定

③ 顧客関係強化支援

- LINEポイントカード移行と特典設計
- セグメント配信・キャンペーン運用提案

DX支援成果

客単価と来店頻度の向上

- セットメニュー導入により来客数1.3倍、売上1.2倍を達成
- 客単価1,150円前後で安定し、特に夜間の注文単価が向上
- メニュー刷新とSNS連動によるビジュアル訴求で集客効果を実現

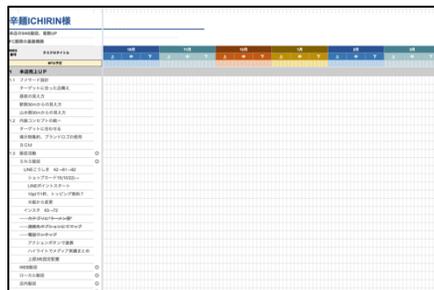
店舗外売上の多角的拡大

- Uber Eatsで売上49%増・注文数75%増を達成
- 複数デリバリーサービス導入によるデリバリー比率向上
- 埼玉横丁など外販チャネルの具体的展開を開始

客単価と来店頻度の向上

- セットメニュー導入により来客数1.3倍、売上1.2倍を達成
- 客単価1,150円前後で安定し、特に夜間の注文単価が向上
- メニュー刷新とSNS連動によるビジュアル訴求で集客効果を実現

▼タスクシートを作成



支援専門家



DXコーディネーター
合同会社I.C.G 代表
宮本 ヒロシ

【支援期間】
2024/9～2025/3
【支援回数】計8～9回

メニュー戦略やデリバリー施策の刷新により、売上・客単価ともに向上。LINE活用による継続接点の強化も実現しました。多角的な販売チャネル構築が進み、今後のフランチャイズ展開にも大きな足がかりとなる成果が得られました。

会社プロフィール

【所在地】埼玉県さいたま市北区日進町2-1111-2

【設立年月日】2024年8月

【事業内容】宮崎辛麺専門店「辛麺屋一輪」の運営
飲食店経営

☎ 080-8494-0006

🌐 <http://ichirin.jp/>