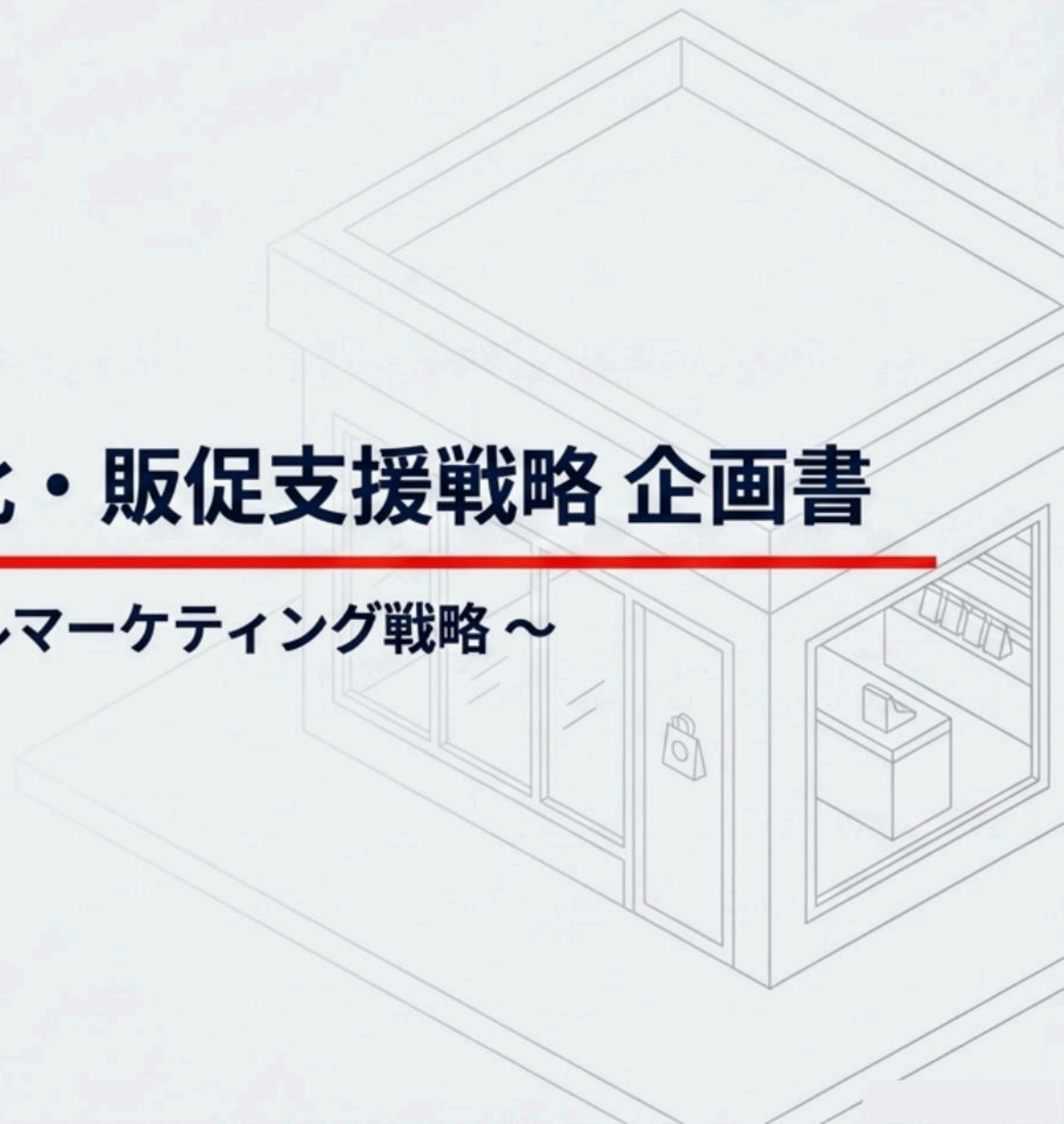


不安を「確信」へ、対話を「未来」へ

食料品消費税減税に伴う 飲食店向けテイクアウト強化・販促支援戦略 企画書

～ 税率差9%の転換期を捉えるUX・デジタルマーケティング戦略 ～

株式会社リレーション・ラボ



2027年4月、飲食業界のルールが根底から覆る。

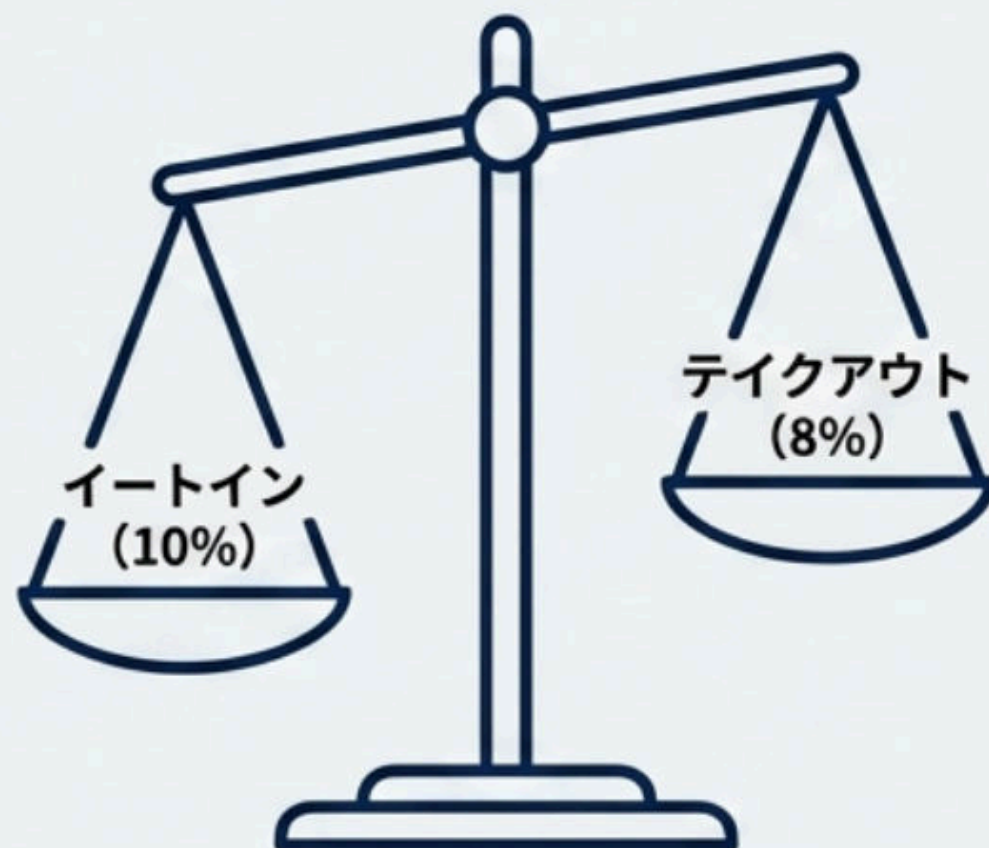
2027
10%

最新の報道（高市早苗政権による中間取りまとめ案）によると、2027年4月より2年間、食料品の消費税率を現行の8%から「1%」へと引き下げ、「実質ゼロ」とする政策が浮上しています。

この制度改正は、単なる税制の変更ではありません。飲食店経営において極めて劇的なビジネス環境の変化、つまりゲームチェンジをもたらします。

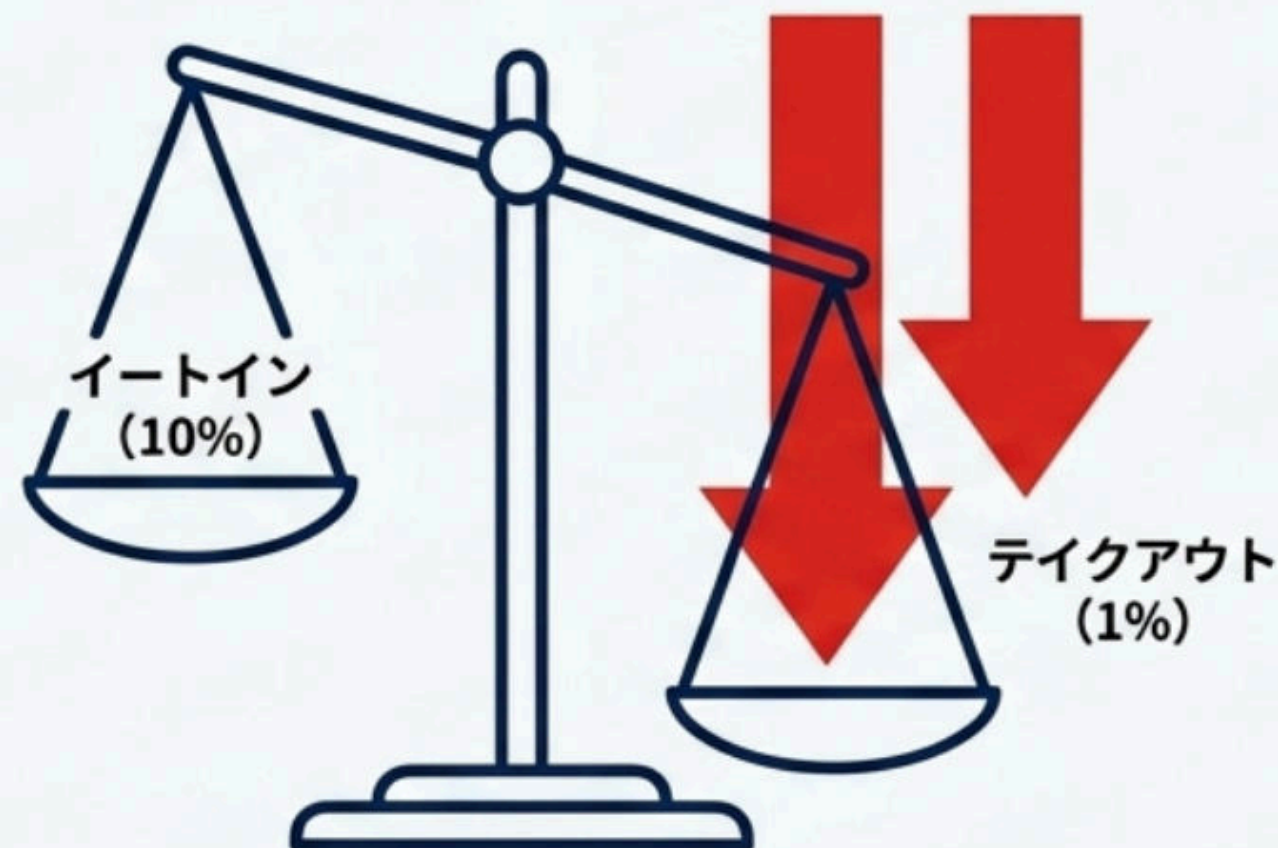
イートインか、テイクアウトか。「9%の税率差」が引き起こす地殻変動。

現在



わずか2%の差

2027年



9%の税率差へ拡大

現行制度における税率差は2%ですが、これが一気に「9%の差」へと拡大。
飲食店における売上構成比のパワーバランスが劇的に変化することが確実視されます。

「同じ料理なら、家で食べる方が圧倒的にお得」。消費者の心理は不可逆な変化へ。



テイクアウトへの急速なシフト

- 「同じお店の料理なら、家やオフィスで食べた方が圧倒的にお得」という生活防衛心理が強く働きます。
- 結果として、日常食ゾーンの飲食店ほどテイクアウト需要が爆発的に増加します。



家庭内飲食のプチ贅沢化

- 浮いた9%の税負担分を原資として、「少し良いメニュー」を自宅で楽しむ傾向が強まります。
- 単なる中食ではなく、「中食の高級化（プチ贅沢）」という新たな巨大市場が生まれます。

減税開始の「瞬間」にロケットスタートを切るための3つの武器。



① 価値の再定義

テイクアウトメニューの
抜本的拡充

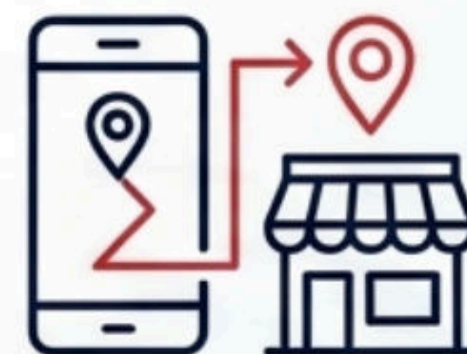
冷めても美味しい調理法や、
家庭で仕上げる「体験型」
ラインナップへの転換。



② メッセージング

キャッチコピーによる
情緒的・経済的価値の訴求

「日常の豊かさ」と「賢い節約」の
双方に刺さる言葉の設計。



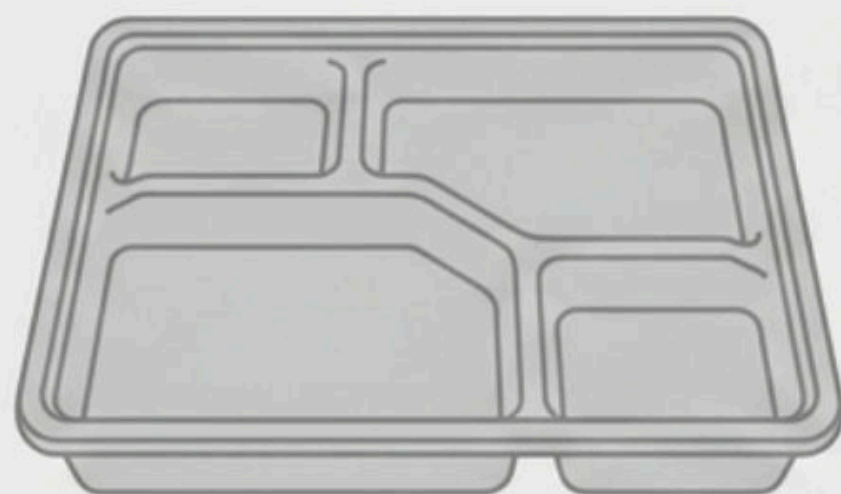
③ 動線統合

「迷わせないUX」の構築

店頭POP・WEB・LPを連動させ、
認知から決済までをシームレスに
繋ぐインフラ。

武器①：単なる「お弁当」からの脱却。 自宅が特等席になる「体験型メニュー」へ。

従来のテイクアウト



単なる「店でお出ししている料理の詰め合わせ」

2027年型テイクアウト専用ラインナップ



- ✓ 冷めても美味しい調理法の徹底的な追求
- ✓ 家庭での「最後のひと手間」で完成する体験型メニューの導入
- ✓ 税率1%のメリットを最大限に活かした強気な価格戦略の余地

武器②：日常の「豊かさ」と「賢い節約」を両立させる、
ターゲット別メッセージング。

軸・コンセプト	キャッチコピー具体案	狙い・ターゲット
お店の味の再現	「お店の味をご家庭でも。今夜の食卓を、特別なレストランに。」	ファミリー層、記念日や週末のプチ贅沢需要
経済的メリット×利便性	「かしこい選択、税率1%。プロの出来立てを、いつものリビングで。」	ビジネスパーソン、日常使いの主婦・主夫層
体験・楽しさの提供	「おうちで仕上げる、最後のひと手間。お家が最高の特等席になります。」	ミールキットに関心のある層、体験重視層

武器③：認知から3タップで決済へ。顧客を「絶対に迷わせない」統合UXファネル。

統合UXファネル

店頭での瞬間認知



「税率1%でお得に購入できる
こと」を一目で理解させる
サイン・POP。

スマホへの誘導



QRコードスキャン、または
Googleマップ (MEO) /
SNSプロフィールからの流入。

専用LPでの注文・決済



スマホから3タップで
注文完了・事前決済。

スムーズな受取



店頭でのスムーズな
受け渡しサインとの連動。

リアル店舗の視認性ハック： 通行人を「今すぐ買う顧客」へ変換するサイン設計。

1

のぼり・タペストリーの刷新

弊社の強み「看板視認性診断」を活用。遠目からでも「テイクアウト税率1%対象店」と識別できるカラーリングと巨大フォント。

2

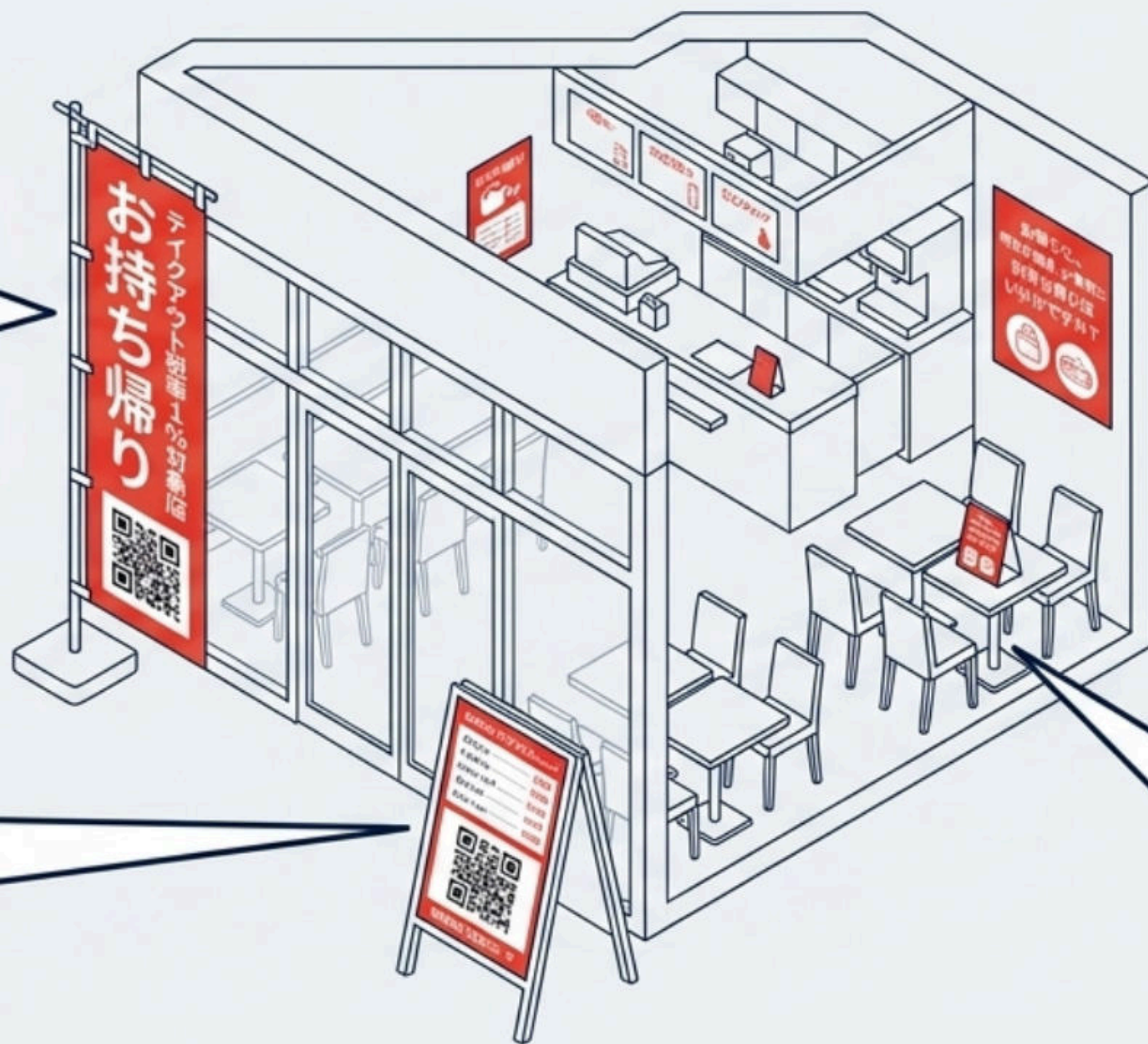
店頭スタンド看板の設置

「本日のテイクアウトメニュー」と巨大なWEB注文QRコード。入店を躊躇する新規顧客のスマホスキャンを誘発。

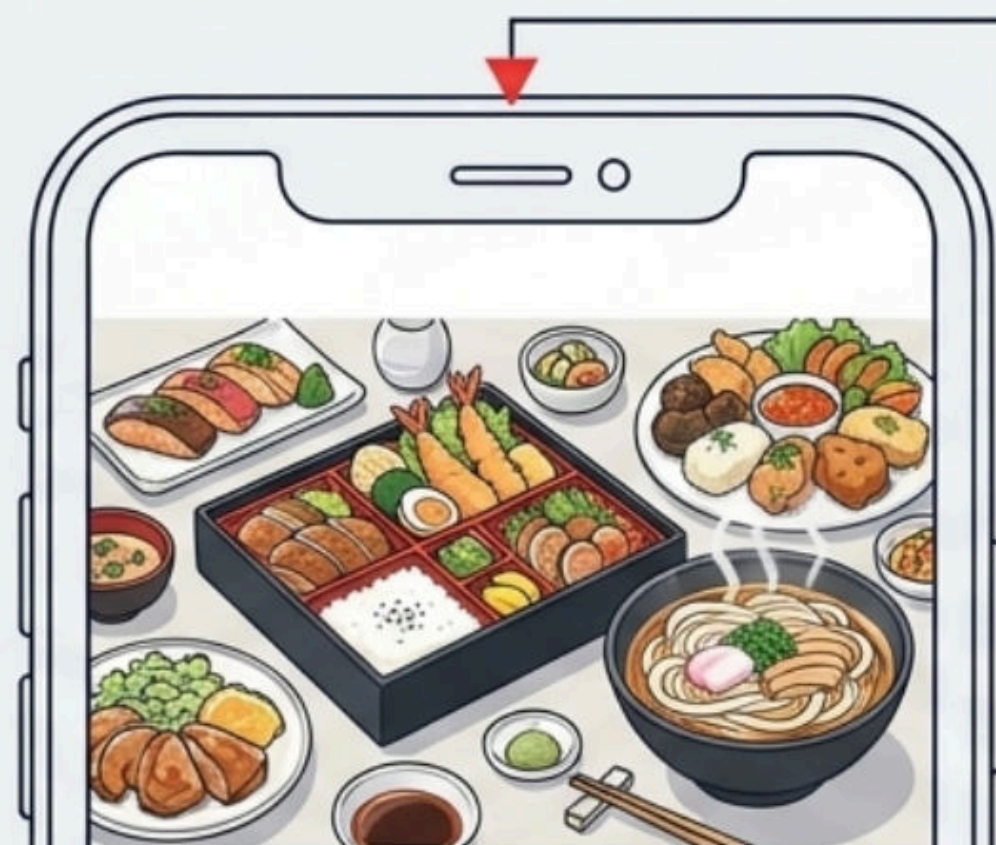
3

店内の注文・受取動線POP

イートイン顧客へのクロスセル。
レジ前・テーブル上の卓上三角POP：
「お帰りに、明日の朝食・夕食用にお持ち帰りはいかがですか？」



離脱率を極限まで下げる。ストレスフリーな「テイクアウト専用LP」の構築。



お店の味をご家庭でも
(税率1%対象)

今すぐWEB注文

丼もの

オードブル

キッズ

その他

ファーストビュー

シズル感溢れる料理のメインビジュアル。
「お店の味をご家庭でも（税率1%対象）」のコピーと、目立つ「今すぐWEB注文」ボタンを配置。

UX/UI設計

カテゴリー別（丼もの、オードブル、キッズ等）のタブ切り替えでスクロールストレスをゼロへ。「アレルギー表示」「辛さレベル」「家庭での温め直し方」を明記し、購買前の不安を完全払拭。

導線強化

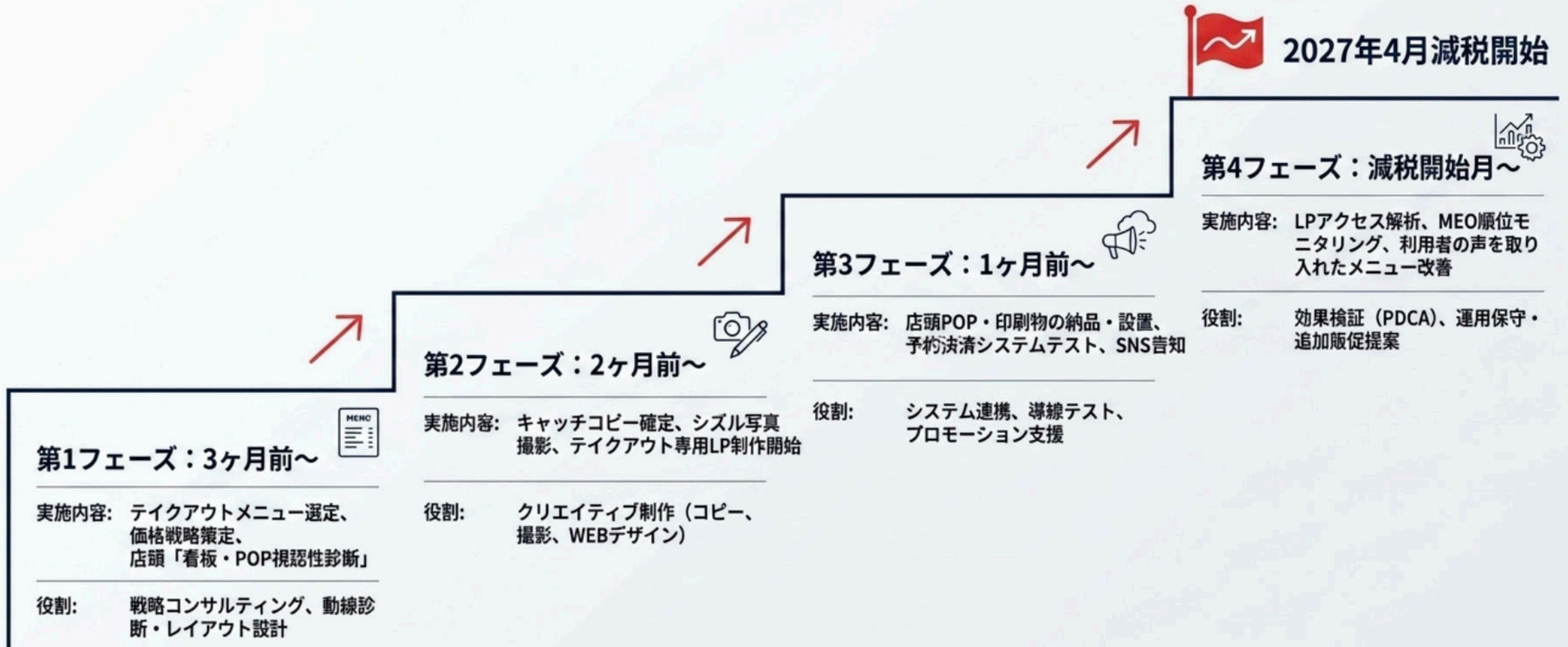
Googleマップ（MEO）や公式SNS（Instagram等）から直接ランディング。
地域キーワード（「地名+テイクアウト」）での検索流入を独占。

私たちは制作会社ではない。経営の「不安」を「確信」へと変える戦略パートナー。

理念：「不安を『確信』へ、対話を『未来』へ」

私たちは、単なるデザイン会社や
システム開発会社ではありません。
制度改正に対するクライアント様の経営上の不安を、
徹底的なマーケティング戦略によって
「**確実に売れるという確信**」へと変えるための
パートナーです。

2027年4月をゴール（旗）とした、 逆算の「プロジェクト推進ロードマップ」。



大きな市場の転換期こそ、先手を打った対策が未来のシェアを決定づける。

貴社の魅力を最大限に詰め込んだ「テイクアウト戦略」を、
対話を通じて、共に創り上げましょう。



株式会社リレーション・ラボ