

テクノロジーで日本の外食産業を進化させるCRISPが、 総額3億円の資金調達を実施

クリスピーサラダワークスのさらなる拡大とM&A戦略の推進

株式会社CRISP（本社：東京都港区、代表取締役：宮野 浩史、以下「CRISP」）は、株式会社ロッテベンチャーズ・ジャパン、株式会社ソウ・ツー、及び既存投資家であるOne Capital株式会社を引受先とした3億円の資金調達を実施し、ロッテベンチャーズ・ジャパン代表取締役社長の國分丈明氏が当社社外取締役に就任します。



日本の外食を、
ひっくり返せ。

2014年に創業したCRISPは「日本の外食を、ひっくり返せ。」をパーパスにかかげ、テクノロジーを通じた日本の外食産業の変革を目指すと同時に、伝統的な慣習や「当たり前」とらわれず、外食の未来を進化させる新しいレストラン体験の創造に挑戦し続けてきました。

今回の資金調達により、私たちが展開するカスタムサラダ専門店「クリスピーサラダワークス」の出店強化と成長を支える組織の構築、そしてM&Aを始めとする成長戦略推進の実行に必要な投資を行うことが可能となります。

私たちは日本の外食産業をテクノロジーで進化させる外食企業です。

私たちはクリスピーサラダワークスを「カスタマー・オペレーション・店舗スタッフ」の3つの領域でDXし、テクノロジーと人の力をかけ合わせて最高のカスタマー体験と最高の従業員体験を両立し、収益性の増加とブランドロイヤリティの向上を実現してきました。

- **顧客熱狂（カスタマー）**

私たちは注文をDXし、圧倒的な顧客データの取得を通じて顧客解像度を高め、一人ひとりのお客様を理解し熱狂させることができた結果、トップボックス率（最高評価の割合）は85%と非常に高い水準で推移しています

- **生産性（オペレーション）**

全店に設置された自社開発のセルフレジやモバイルオーダーアプリで注文から決済までの体験をDXしました。また、店舗のオペレーションをデジタル化し、提供スピードや良品率などのKPIを分析改善した結果、店舗の生産性は前年比23%も向上しています

- **従業員エンゲージメント（店舗スタッフ）**

勤怠・エンゲージメント管理アプリ「クリスピーワークプレイス」を自社で開発し、約500名の店舗スタッフの働き方とインセンティブをDXしました。スタッフのシフトの自由度を圧倒的に高め（エニータイム・エニーウェアシフト）、需給バランスに応じたダイナミックな報酬設計を行った結果、従業員満足度は90%まで向上、店舗のシフト充足率も98%以上を維持しています

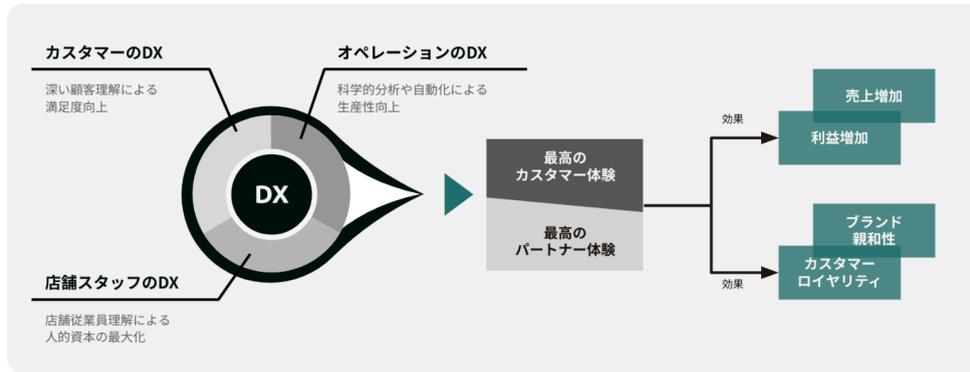
また、次のフェーズとして私たち独自のDX手法「クリスピーメソッド」をM&Aした飲食ブランドにも導入しさらなる成長を実現すると同時に、外食産業全体の変革に挑戦します。

CRISPは、進化する顧客の期待を超越し続ける新しい外食企業を目指し、これからも多くのチャレンジと検証を高い透明性と圧倒的なスピードで実行していきます。

私たちの強み

CRISP

私たちは日本の外食産業を
テクノロジーで進化させる外食企業です。

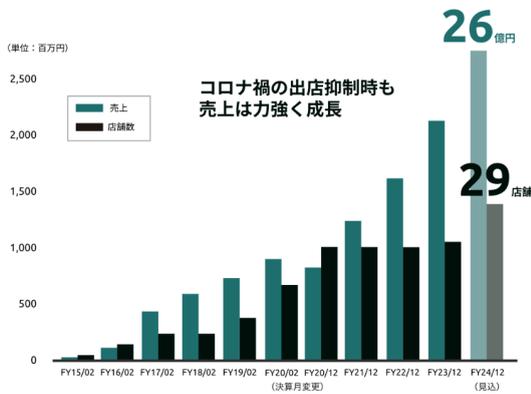


クリスピーサラダワークスの成長

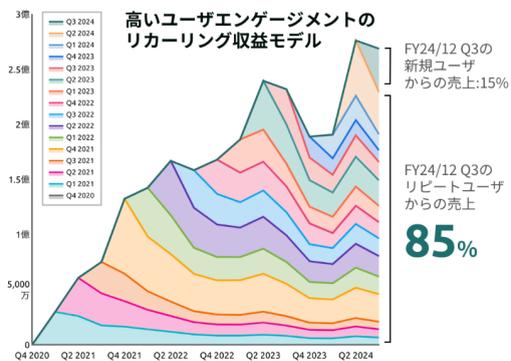
CRISP

熱狂的ファンの支持で、売上・店舗数ともに順調に拡大中

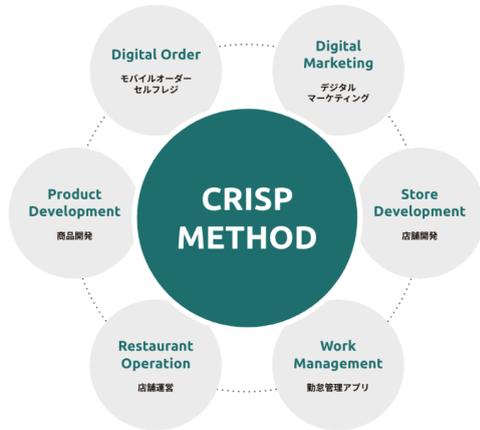
売上高と店舗数の推移



四半期別コホート アプリューザ売上構成



独自のDX手法で収益力向上と顧客熱狂を実現



Digital Order

モバイルオーダー・セルフレジ

注文をDXし、圧倒的なカスタマーデータの取得を通じて顧客理解度を高め、一人ひとりのカスタマーを理解し・熱狂させます

Digital Marketing

デジタルマーケティング

カスタマーの購買・行動・デモグラデータを活用了した1to1マーケティングを実現します

Product Development

商品開発

データドリブンの商品開発で、短期収益だけでなくカスタマーの利用頻度向上を再立します

Store Development

店舗開発

顧客データを活用した独自の売上予測モデルを構築し、出店精度を高度化します

Restaurant Operation

店舗運営

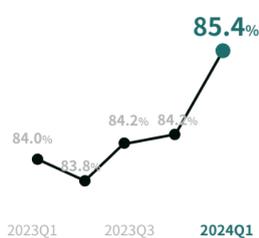
テクノロジーと店舗スタッフの力をかけ合わせオペレーションエクセレンスを実現します

Work Management

勤怠管理アプリ「クリスプワークプレイス」

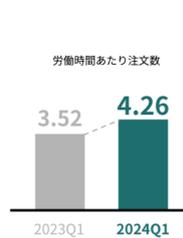
働き方とインセンティブをDXすることで、店舗スタッフを理解し・熱狂させます

外食業界の課題をクリस्पメソッドで解消



顧客熱狂

85%



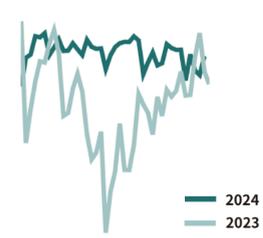
生産性

21%UP



従業員満足度

90%



シフト充足率

98%

投資家からのコメント

株式会社ロッテベンチャーズ・ジャパン 代表取締役社長 國分 文明氏・取締役 澤田 貴司氏



CRISPの店舗を初めて訪問したときに宮野CEOのこだわりを感じました。アプリによるスムーズなオーダー、洗練された店舗オペレーション、そして美味しくてボリュームミーなサラダ。



顧客接点だけでなくオペレーションや勤怠管理まで徹底的にデジタル化し高い生産性を実現しつつ顧客や従業員のエンゲージメントも圧倒的に高めているCRISPに「日本の外食を、ひっくり返す。」ポテンシャルを感じました。

我々ロッテベンチャーズ・ジャパンもCRISPと共に挑戦していきます！

株式会社ソウ・ツー 代表取締役 佐藤 種夫氏



CRISPは「日本の外食を、ひっくり返せ。」をパーパスに掲げておられますが、外食のみならず広範な日本の産業をひっくり返す可能性を持つ企業だと考えます。私どものグループでは、外食のみならず様々な小売業態を展開しており多くの店舗を運営していますが、多分に漏れず昨今の人手不足・コストの高騰といった課題に直面しています。同社のクリस्पメソッドはその課題を解決する素晴らしい手法であると考えます。今回の出資を通じて同社を応援すると同時に、同社の持つ先進的な手法を学んでいきたいと考えています。

One Capital株式会社 代表取締役CEO 浅田 慎二氏



デジタルを活用した革新的なアプローチで急成長を遂げるクリस्पサラダワークスのさらなる成長を確信し、今回追加投資をさせて頂きました。顧客のニーズに応える高品質なサービスと、データを駆使した効率的なオペレーションにより、健康志向の市場で確固たる地位を築いています。今後も、その成長を全面的に支援していきます。

株式会社ロッテベンチャーズ・ジャパン lotte-vc.co.jp

株式会社ロッテベンチャーズ・ジャパンは、株式会社ファーストリテイリング副社長、株式会社リヴァンプ創業者、株式会社ファミリーマート社長などを歴任した澤田貴司を中心に2022年3月に設立されたロッテグループのCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）です。総額75億円のファンドを運営し、幅広い分野への投資と経営支援を展開しています。

株式会社ソウ・ツー so-two.com

株式会社ソウ・ツーは、2002年4月に設立され、収益不動産の保有から始まり、商業施設開発並びにストラクチャー組成等に取り組むとともに、飲食・ペット関連・電動自転車・CVS・スマートフォン関連・ポータブルオーディオ販売等の各事業に進出し、現在、グループ傘下に24社と事業規模を拡大して参りました。時代の変化に合わせた様々なライフスタイルを提案できる企業グループを目指しています。

One Capital株式会社 onecapital.jp

浅田慎二氏が代表取締役CEOを務めるOne Capital株式会社は、SaaS領域で顕著な投資実績を誇る独立系ベンチャーキャピタルです。浅田氏は、ベンチャーキャピタリストとしてSaaS投資キャリアの中で、freee株式会社、Sansan株式会社、株式会社ヤプリ、株式会社グッドパッチ、ビジョナル株式会社(ビズリーチ)、株式会社アンドパッド、株式会社スタディストなどに投資し、各社のハンズオン支援に従事してきました。

株式会社CRISP corp.crisp.co.jp

2014年に東京で創業した株式会社CRISPは「日本の外食を、ひっくり返せ。」をパーパスにかかげ、カスタムサラダ専門店「クリプサラダワークス」の展開を通じて、日本の外食産業をテクノロジーで進化させることを目指す新しい形の外食企業です。

株式会社CRISP

報道関係者様からの問合せ：広報担当 pr@crisp.co.jp