

レジシステムの改善で 戦略的な店舗経営を目指す

事例 No.01 社名 二十四節氣 神楽

「二十四節氣 神楽」は、諏訪大社秋宮の目の前に店舗を構える、信州米沢ビーナス米を使用したお結びと季節の汁物が人気のお店です。下諏訪商工会議所の経営支援を受け、レジの機能を向上させるために、ITツールを導入しています。

導入前

従来

これまで使用していたレジは、スタッフが手打ちするアナログ形式のものでした。レジを扱うスタッフは料理や飲み物の単価といった各種メニューの値段を把握する必要があったため、レジ経験が豊富なスタッフが休んでしまうと、対応が困難になってしまうという課題を抱えていました。

また、金額の集計などが煩雑になることもしばしばあり、売上管理などについては“どんぶり勘定”のような状態でした。



導入後

デジタル化による効果・展望

「Airレジ」は、タブレット端末により直感的に操作でき、導入した初日からスムーズに稼働できたので非常に助かりました。

日別の売上や商品別の売上もタップひとつで確認でき、かつては2か月に1回のペースで約半日かけて売上を管理していましたが、タイムリーに売上管理ができるようになりました。

Airレジ内に記録された顧客データをチェックしつつ、既存メニューは何が人気で年齢層別にどのような食材が選ばれているかを参考にしながら、根拠のあるメニュー開発や変更が可能になりました。

今後、CRM（顧客管理システム）を強化していきたいと考えています。

action

POSレジアプリの「Airレジ（エアレジ）」を導入

今回の
対策

- ・インターネットさえ繋がっていれば、必要な端末は iPad や iPhone だけで稼働
- ・基本的なレジ機能である会計や売上分析なども利用可能で、ランニングコスト削減

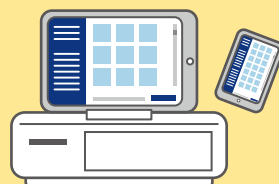
導入前

アナログレジ
売上のどんぶり勘定



導入ツール

Airレジ



導入後

売上がタイムリーに管理
顧客データ管理





時代に合わせたIT活用で お客様の満足度向上を目指す

事例 No.02 社名 うな桜

「うな桜」は、東京都新宿区にあるうなぎ料理をはじめとした豊富な和食料理を提供する飲食店です。お客様の満足度をより高めるために、キャッシュレス決済に対応すべく、IT導入を行いました。

導入前

従来

キャッシュレス決済が様々な場面で使われるようになったとは感じていました。売上の減少に直接的に繋がったと感じたことはありませんでしたが、入店と同時に「キャッシュレス決済はできますか」といったことをお客様にお尋ねいただくこともありました。

そのため今後、キャッシュレス決済がお客様にとってお店選びの1つの基準になるのではないかと考えていました。

自分自身キャッシュレス決済を利用していなかったこともあり、キャッシュレス決済の必要性は強く感じてはいませんでした。

また、そもそも自分に最新のシステムを使いこなせるのか、不安を抱えてもいました。

導入後

デジタル化による効果・展望

「Pay Pay」は、スマートフォンをかざすことで、簡単に決済が完了します。導入により、お客様からは財布を取り出してお金を数えるなどの手間が省けてとても便利になったというご意見をいただきます。

基本的に1人でお店を運営しているため、お釣りの受け渡しなどの手間が省けたことで大変助かっています。

作業コストを削減できたこと、お客様からお喜びいただけているという点で効果を感じており、導入して正解だったと感じています。

お客様と当店の双方にメリットがあるシステムを見つけた際には、是非導入していきたいと考えています。

action

「Pay Pay」を導入

今回の
対策

- ・ベンダーのご担当者様より詳しいご説明を受けたことで、特に難しさを感じることもなく導入することができたと感じています。
- ・コストが低いことも、当店で導入の後押しになりました。

導入前

最新システムを
使いこなせるか不安



導入ツール

Pay Pay、グルメサイト



導入後

簡単に決済
作業コスト削減



事例 No.03 社名 厚岸水産株式会社

「厚岸水産株式会社」は、愛知県を中心に7店の飲食店を運営する企業です。人件費削減や業務の効率化を目指し、ITの導入を進めています。

導入前

従来

これまでは、アナログな手段に頼った店舗経営を行っていたために、あらゆる業務で少しずつ手間数が増えてしまっていました。

更に、日ごとの売上やご来店組数、客数、客単価、売上などの集計作業も電卓や手作業で行っており、こうした点も非効率に感じていました。

魚のラインナップが変わるたびにメニューも変更する必要が生じるため、業務が多忙になると、その日のメニュー更新の時間確保にも苦労していました。

管理業務の増加によりメニューの更新が遅れてしまうことは、重大な機会損失になりかねません。

導入後

デジタル化による効果・展望

課題となっていた店舗の管理業務の効率化に加え、人件費の削減を実現することができました。

現在では、直営・フランチャイズともに統一して、「でん票くん」に追加された機能「ゲツ注」を利用しており、データ集計により今後の経営課題や各店舗の問題も「見える化」されるようになりました。

すべての注文や来店したお客様の人数、組数などを一括して同じシステム内で管理しているため、今後はデータ活用をし、課題のクリアを目指したいと思っています。

action

「でん票くん」を導入

今回の 対策

- ・ITツールを吟味しなおし、自社の実情に合ったアプリ「でん票くん」に集約しました。
- ・スマートフォンを扱うように操作しやすく、スタッフたちは短時間の説明で当日のうちに使えるようになりました。

導入前

アナログな手段に
頼った店舗経営



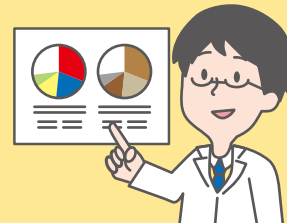
導入ツール

でん票くん



導入後

店舗の管理業務の効率化
経営課題の見える化





ITツールの活用で時短、業務効率化、人材育成面で顕著な効果

事例 No.11 社名 株式会社一步一步

足立区北千住「下町」のイメージがある街だが、アクセスの良さから大学のキャンパスも多く、“住みたい街”としても人気のエリア。その北千住を中心に、11店舗の飲食店を経営する「株式会社一步一步」ITツールの活用で、業務効率化の実現を目指しています。

導入前

従来

創業当初から会社の会計や財務面は税理士に見ていただいていた。

前日の売り上げがいくらだったかなど、収支状況は毎日把握すべきだったのですが、アナログだった頃は計算するのに何時間もかかってしまうため、日毎の収支状況は完全には把握できていませんでした。

さらに、店舗ごとに通帳を作って収支の管理をしていたため、全店舗の金額を見たいときは当然、手作業で計算していました。

要するに、以前は全体の数字を把握するのに大変なタイムロスが生じていました。



導入後

デジタル化による効果・展望

導入後は、それぞれの通帳の金額をすべて計算し手持ちのキャッシュを把握するといった確認作業をしなくても、マネーフォワードクラウド会計を見ればすぐに分かります。

月初めから月末までの資金の流れを、グラフで把握できるのも便利です。経営陣で情報共有する際も報告が楽になりました。

それから、前年同月と比べて増収増益しているのか簡単に比較できるのもありがたいです。全店舗合計での比較もできますし、店舗ごとの比較もできます。

経営の効率化という面での効果も勿論ですが、店長の人材育成面での効果もあります。マネーフォワードクラウド会計のレポート機能を使って、各店長に経営的視点を学んでもらっています。

action

マネーフォワードクラウドの導入

今回の
対策

・税理士に会計・財務面の管理をお願いすることになり、税理士のアドバイスによりマネーフォワードクラウドを導入し、経理面の透明化の効果を感じています。

導入前

アナログな経理事務



導入ツール

マネーフォワードクラウド



導入後

業務の効率化

