

POS レジアプリで時短に成功、顧客満足度も従業員満足度もアップ

2020 年 02 月 14 日 | 和食海鮮居酒屋「初垂れ」（はなたれ）



千葉県内でも有数の乗降客数を誇る津田沼駅から新京成電車で約 30 分のところにある二和向台駅。閑静な住宅街が広がる二和向台駅から、徒歩 1 分のところに店を構える和食海鮮居酒屋「初垂れ」（はなたれ）。地元客に愛されているお店が、IT ツールを活用し、さらに顧客満足度、従業員満足度を高めるお店へと成長しています。

神田さん 「店名の由来ですが、焼酎を造るときに最初に出てくる原酒を初垂れ（はなたれ）と言うんです。コーヒーで例えるとエスプレッソみたいなものなのですが、芋焼酎が好きだったので、それを店名にしました。地元が新京成線沿線であることや、学生時代に二和向台駅近辺でアルバイトをしていたので知り合いもいるため、ここに店を構えることに決めました。

開業して約 1 年半ですが、以前働いていたお店が海鮮系だったので、全くの素人ではないことや、周りに焼鳥屋さんが多かったこともあり、差別化を図る意味で和食海鮮居酒屋の営業を始めました。」

【課題】 手書きのオーダー、会計時に再入力で二度手間になっていた

神田さん 「今回、POS レジアプリの『U レジ FOOD』を導入したのですが、導入前はオーダーは全て手書きで、会計時にビール 3 杯、お刺身 2 点、などと商品を一品一品レジに入力していました。開店当初はそれほど混まないだろうと予想していたのですが、嬉しいことに結構繁盛しました。



オーダーを伝票に書くときは大体急いでいるので、後から見返した時に文字が判別できなかったり、数量を間違えてしまったり、レジに入力するときに金額を打ち間違えたりと、オーダー時や会計時にミスが多く発生していました。

お会計のお客様が重なるとレジ入力に多くの時間を割くことになるため、お客様をお待たせしてしまいますし、お会計対応でホールスタッフの人数が少なくなると、ご注文したいお客様をお待たせすることになり、結果的にどちらのお客様もお待たせしてしまう状況でした。」

【導入】 以前使って慣れている「U レジ FOOD」を導入

神田さん 「『U レジ FOOD』を選んだ理由は、以前のお店で使っていたことや、そのお店のアルバイトが何名かこちらへ来てくれたので、彼らも U レジに慣れていたということが大きな理由です。POS レジアプリを導入しようと思い色々ネットで調べましたが、やはり使い方を知っているというのは大きいですね。『U レジ FOOD』は音楽配信の USEN さんが提供している飲食店専用のタブレット POS レジアプリなのですが、音楽は USEN さんと契約していましたし、USEN さんは飲食店のことを良くご存知なので、痒いところに手が届くというか、その辺も『U レジ FOOD』にした要因です。

オーダーと会計が楽になった他に、ABC 分析（重点分析）が簡単にできるのはオーナーとしては大変ありがたいです。売れない商品をいつまでもメニューに載せていても食品ロスが増えるだけです。自分の中で自信のあるメニューがあって、少し注文が入ると人気メニューなのかな、と思うのですが、良く分析してみると実は人気がない商品だった、というのは飲食店ではよくある話です。」

【効果】 以前と比べ、作業時間は 10 分の 1 に短縮、客単価アップの効果も



神田さん 「以前は、オーダーを伝票に書いて、会計時にそれをレジに入力するという二度手間だったので、『U レジ FOOD』導入後の労力はおそらく 10 分の 1 程度になったと思います。オーダー時にパッと感覚的に入力するだけなので、それはもう天と地の差です。

また、導入時に USEN さんにメニュー入力をお手伝いしていただいたり、事前に研修等もしていただいたりと大変助かりました。新人アルバイトでも、簡単に操作方法を説明した後“練習モード”で試行できるので、使い勝手も良いです。

『U レジ FOOD』導入前のアルバイトは3名でしたが、U レジ導入後は2名で運営できるようになりました。1日3,000円の人件費が余計にかかるとした場合、1ヶ月で9万円。そんなにかからないとしても約半分は絶対に人件費がかかります。1ヶ月で5万円として年間60万円の人件費がかかる計算になります。『U レジ FOOD』のランニングコストは弊社の場合、月額約5,000円、アルバイト1名の人件費の約10分の1です。経営者としては利用しない手はありません。

お酒を飲んだ後、会計で待たされるのは嫌ですよね、お客様も早く帰りたいでしょうし。その待ち時間の時短は効果として大きいと思います。従業員やアルバイトも、オーダーや会計時の負担が減りますし、我々働く側だけでなく、お客様側の満足度もかなり上がったのではないのでしょうか。

さらに、結構重要だと感じているのが、売上をリアルタイムで確認できる点です。例えば、ドリンクを注文してから30分経過後に売上金額に変化がない場合、お客様に追加のご注文が無いか確認するように、ホール係に指示を出すようにしています。追加でご注文いただければ、お店の客単価向上につながります。」



【展望】 成功するには客観的分析が必要、IT ツールは使うべき

神田さん 「現在2店舗目の出店を考えているのですが、飲食店に特化したメニュー開発が簡単にできるアプリや、駅周辺の人の流れや乗降客数が分かるアプリなどがあれば良いのと思うことがあります。

いま飲食店仲間で話合っていることは、新京成線と東武アーバンパークライン（東武野田線）の飲食店を紹介する書籍を作ることです。二和向台駅や鎌ヶ谷駅は、現地で働かれている方々や地元の住民の皆さまの乗り降りがメインだと思うので、集客には限界があると感じています。

そこで書籍を通して、違う駅の飲食店に行けるような仕掛けが出来たらと思っているところです。書籍だと持ち歩くのが大変なのでスマートフォンアプリがあれば便利ですね。あと“ローカル”視点で展開できれば良いと思います。

飲食店に限らず、経営者は本当に忙しいと思いますが、IT ツールを活用することで、『時短』や『分析』することが可能になります。感覚とデータ分析結果は違うことが良くありますし、分析した結果、新たな発見をすることもあります。データ分析は成功に近づく第一歩だと思います。」

和食海鮮居酒屋「初垂れ」（はなたれ）

HP： <https://hanatarel.owst.jp/>

所在地：千葉県船橋市二和東 6-17-17 二和川上ビル 2F

創業：2018 年

代表取締役：神田 和貴



ここからアプリの事例ページはこちら