

MNJ 羅針盤 シリーズ 飲食業向けID-POS「極」で 経営力アップ!

システム導入事例

コロナ禍でも「生産性」高める IT化で「時間ロス」大きく削減

～デリンジャー/麺虎(大阪府泉南郡熊取町)～

コロナ禍で経営の厳しさが一段と増しているのが飲食店業界。そうした中で、営業日(日曜日)を一日減らした上、席数を2割カットしながらも、コロナ前の売り上げを確保しているラーメン店がある。昼間は行列のできる店として有名な「麺虎」(めんとら)だ。店舗のオペレーションに大きく寄与したのが、今年3月に導入したMNJ羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極(きわみ)」である。2020年度のIT導入補助金を活用し、導入コストを大幅に削減した。どのように店のオペレーションに生かしているのか。具体的にみてみよう。

●行列のできる繁盛店の悩み

時間ロスの解消が大きな課題

大阪はうどん文化が根付いており、全国的にみてもラーメン店の店舗数は少ない。経済産業省が2016年に取りまとめた「経済センサス」によれば、大阪府の人口10万人あたりのラーメン



▲行列の出来るラーメン店「麺虎」

店の店舗数は6.7軒、全国都道府県中では最下位に近い45位である。

そうした中でも繁盛店はある。大阪府泉南郡熊取町に店を構える「麺虎」だ。店名の通りオーナーの白井英生氏は生粋の阪神タイガースファン、いわゆる「トラキチ」である。お昼時間の「麺虎」はお客さんが引っぱりなしに来店し、トラキチならぬ「麺キチ」が行列を作っている。ただ、行列は店にとっては有難いこ

とだが、お客様にとってはストレスとなり、お店の方でも時間ロスを生む。麺虎にとって、この時間ロスの解消が大きな課題となっていた。

そもそも同店はラーメンだけでなく、つけ麺や汁なし麺の他、付け合わせとして半熟玉子、チャーシュー、九条ネギ、餃子、からあげなど数多くのメニューを用意し、ラーメンに「餃子+ライス」などを加えたセットメニューも充実している。

同店が券売機を導入したのは2年ほど前。店のホールスタッフが



▲白井英生店主

注文をとったり、注文内容を確認するという作業を少しでも減らし、業務効率を高めたいと考えたからだ。加えて、「学生アルバイトが注文のメニューを間違える、覚えられない、確認するのに時間がかかるという時間ロスの多い状態だった」とも。約70万円の券売機を設置したのはそういう理由からだ。

券売機導入後に浮上したのが両替の問題だ。標準タイプを入れたので、5,000円札や1万円札といった高額紙幣には対応していない。高額紙幣しか持ち合わせていないお客様の両替対応に追われれば、それだけホールスタッフの時間がとられてサービスが手薄になる。でも、両替機を導入するには券売機並みのコストがかかる。白井氏は思い悩んでいた。

●なぜ、MNJ羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」を選んだのか

高額紙幣にも対応できる「自動釣銭機」

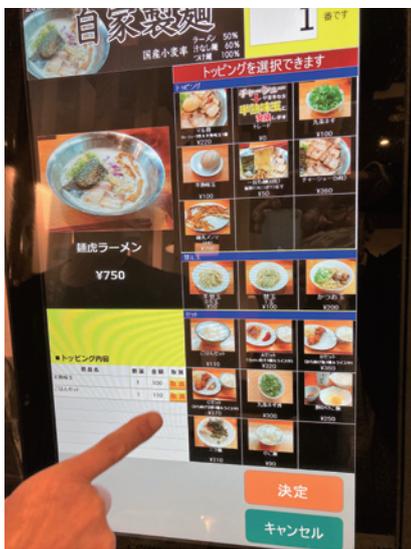
毎年秋に東京ビックサイトで開催される「フードビジネス展示会」。外食・中食・小売の販路拡大を狙い食関連のサービス会社が一堂に集まる商談展示会だ。コロナ禍でも展示会は昨年10月に開催され、毎年見学を楽しみにしていた白井氏は昨年も日帰りで上京した。

入場してすぐ目についたのが、メディアネットワークジャパンが出展していたMNJ羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」。中でも券売機と連動している「自動釣銭機」に注目した。「大手メーカーの機械よりも価格は安いし、高額紙幣も大丈夫これだと思いました」と白井氏。

しかもMNJ羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」の自動釣銭機は、お客様が入れた1,000円札と硬貨を使い回しできる。「これは僕のような個人経営の飲食店にとって非常に助かる機能」と白井氏。



▲今年3月に導入したMNJ羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」



▲数多くのメニューに対応できる



▲お客様番号も入れられる

というのも、高額紙幣や硬貨を使い回しできる自動釣銭機は小規模事業者として、手を出しにくい金額だからだ。

使い回しできなければ、両替のためにホールスタッフの時間がとられる。一方、両替にかかる時間

と手数料も馬鹿にならない。白井氏によると、**MNJ**羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」導入前は2日に1度は地元の信用金庫で両替していたが、現在は1週間に1回程度で済んでいるという。白井氏の背中を押した要因は他にもある。中小企業や小規模事業者向けのIT導入補助金だ。これを利用すると、ITツール（パッケージソフトとサービス導入費が対象）を導入する経費として補助してくれる。

ただ、IT導入補助金を受ける場合、その前提条件となる「GビズID」を取得しなければならない。GビズIDとはIT導入補助金などといった行政サービスを利用することができる「認証システム」のことで、電子申請する必要がある。「メディアさんはGビズIDの手続きや申請などについて全面的にサポートしてくれた」（白井氏）。ちなみに、メディアネットワークジャパンはIT導入補助金事業を実施するIT導入支援事業者として認定されている。

そもそも両替機の導入を考えていた白井氏。IT導入補助金を活用することで、自動釣銭機を組み入れた**MNJ**羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」を両替機購入程度の金額で導入できたという。

●店のオペレーションが劇的に変化

驚異の厨房連動システム

ただ、いくら行列ができる店といっても注文からラーメンの提供まで効率的なオペレーションが出来ていなければ、お客様の回転率を高め売り上げを伸ばせない。特に、営業時間が限られているお昼ではなおさらだ。

そこで、白井氏が**MNJ**羅針盤シリーズ飲食業向



▲電子決済にも対応



▲お客様が注文したデータは厨房の「キッチンプリンター」へ



▲厨房の「キッチンプリンター」

けID-POSシステム「極」の機能で唖ったのは、お客様がメニューを発券すると同時に、そのデータが厨房の「キッチンプリンター」に送信される「厨房連動」システムだ。

キッチンではそのデータをもとに、普通のラーメンなのか、つけ麺なのか、付け合わせは半熟玉子なのか、チャーシューなのかをプリンターで確認し素早く調理する。

「お客様が発券する段階で何を注文しているのか分かるので、極端な話、お茶を出す前にラーメンを提供できる。つけ麺や油そば、1玉半、2玉などのオーダーでは茹で時間が長くなるが、事前にその情報が分かっていたらお客様を待たせなくてすむ」（白井氏）

厨房連動システムはホールスタッフの業務を大きく軽減した。これまでは、お客様にお茶を出し注文を確認した後、それを厨房に連絡していたが、そうした一連の作業がほとんど削減できたのだ。**MNJ**羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」は今年3月中旬に導入。自動釣銭機搭載の新たな券売機を設置するにあたり、白井氏はトラブルを避けるため**MNJ**羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」専用の説明員を1カ月半張り付けた。

同店の主力メニューは「麺虎ラーメン」（750円）。チャーシューや半熟玉子などの付け合わせを加えると平均単価は850円となる。平日の来店客数は平均100人なので8万5,000円の売り上げ。土曜日は平均140人に増えるので、約12万円の売り上げとなる。

席数はコロナ前の15席から現在は3席減らし12席に。営業日も一日減らして（日曜日）週5日とした。それでも売り上げはコロナ前を確保していると白井氏。お客様が席に着いてからどれだけ早くラーメンを出せるか。「厨房連動システムのおかげで回転数がアップした」一。

白井氏にとって「極」は、店のオペレーションを劇的に変化させたイノベーションといえるかもしれない。

経営情報販売管理システム
MNJ羅針盤シリーズ飲食業向けID-POSシステム「極」

東京都北区 03-3906-3561