

POSとハンディ端末を導入 売上傾向が詳細にわかり メニューづくりに効果発揮

のまっしょ元 / 居酒屋 / 久喜市

店長 /
緑川 武彦 氏



お客様により満足していただくため 売上管理の抜本的な見直しが必要に

のまっしょ元は埼玉産の安全な食材、丁寧な接客と気配りが人気の地元で愛されている居酒屋だ。2001年の開店以来、季節や月ごとに変わるメニューにこだわり、売上を伸ばしてきた。しかし手書き伝票による注文、旧式レジでの精算では、お客様のニーズをより正確に掴む売上傾向の分析やメニュー切り替え時期の予測が難しいと判断。2号店の計画に伴い、業務量が増えることも予想されたため、注文方法や売上管理を根本から見直すことにした。

POSでニーズを予測してメニューを変更

レジの保守を依頼していた業者に相談し、POSレジと無線でオーダーを転送できるハンディターミナルを導入。POSデータより注文が入ったメニューや数がすぐに把握できるため、売上分析にかかる時間が短縮、メニューの切り替えや材料の仕入れも適切なタイミングで行うことが可能に。また、注文時のオーダー漏れや会計ミスによる売上ロスも劇的に改善、オペレーションの効率化も図れた。2号店も開店当初からPOSを導入し、両店の売上アップにつながっている。



いちおし看板メニューは目立つように表示。

導入した
ICT
システム

POSレジ+ハンディターミナル



機器のリース料は2店で月額2万円。データ活用で売上アップ。

ポイント! 複数のターミナルからの注文もPOSで簡単集計

全てのデータが集約できるので、分析や活用も容易。



- 適切な時期にメニューの切り替えが実施可能
- 売上分析に要していた時間が大幅に減少
- 注文・会計時のミスがなくなり、売上も向上

会社概要

久喜市栗橋中央1-2-10-5

【設立】2001年 【従業員数】15人（パート含む）

【事業内容】飲食業、居酒屋

栗橋と南栗橋の2店を構える。居酒屋で飲む価値はコミュニケーションと揚げ、接客と居心地のよいお店づくりを大切にしている。国産食材を50%以上使用する店舗・施設「緑提灯」に加盟。

オーナー VOICE



次に導入してみたいのが各テーブルに設置するタッチメニュー。お客様がどんなメニューに関心を示すかが分析できサービス向上に役立つと思うんです。