

# 総合演習

---

1. DXで実現したい「目的」
2. 集客（広告宣伝）のDX
3. 予約のDX
4. 注文のDX
5. 食事提供のDX
6. 支払のDX
7. リピート促進のDX
8. その他
9. まとめ

# 今回のポイント

---

DXで実現したい「目的」

# DXで実現したい「目的」

---

## 1. ポイント

- なんでもDXで解決できるわけではない
- DXで「何を実現したいのか」 目的を考える

# DXで実現したい「目的」

---

飲食店の課題を考えて、DXで解決できるかを考える

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 今回のポイント

---

DXで実現したい「目的」

# 今回のポイント

---

抜け漏れなくDXを検討するための「整理」

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- DXを「抜け漏れなく」検討するときには、  
業務・運営・作業の流れを整理して、1つずつDXを検討する
- 今回は、来店客から見た「流れ」で整理する
- 集客（広告を見る）から、支払、再来店（リピート）まで

集客

予約

注文

食事

支払

再来店

# 総合演習

---

1. DXで実現したい「目的」
2. 集客（広告宣伝）のDX
3. 予約のDX
4. 注文のDX
5. 食事提供のDX
6. 支払のDX
7. リピート促進のDX
8. その他
9. まとめ



# 今回のポイント

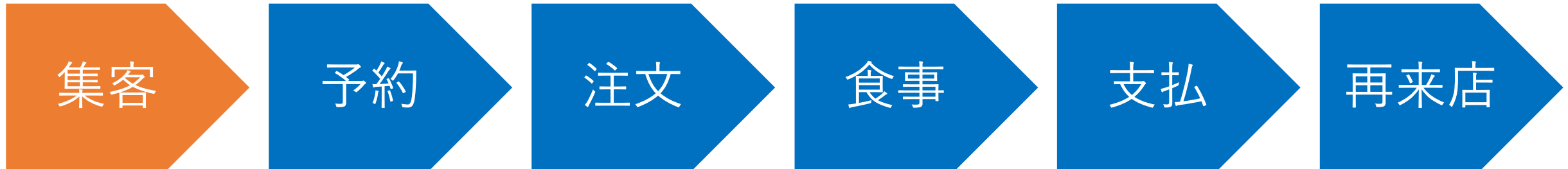
---

集客（広告宣伝）のDX

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- DXを「抜け漏れなく」検討するときには、  
業務・運営・作業の流れを整理して、1つずつDXを検討する
- 今回は、来店客から見た「流れ」で整理する
- 集客（広告を見る）から、支払、再来店（リピート）まで



# DXで実現したい「目的」

---

## 集客をデジタルで行いたい

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 集客（広告宣伝）のDX

## 1. 効率的な広告宣伝

- たとえば、チラシを配るのではなく・・・



# 集客（広告宣伝）のDX

## 1. 効率的な広告宣伝

- ・ オンライン広告に切り替える



# 集客（広告宣伝）のDX

---

## 1. オンライン広告の良いところ

- 少額から始められる
- ターゲティングができるので効率的
  - 場所で絞る（東京都のみ）
  - 性別、年齢で絞る
- 効果が分かる
  - 何人が広告を見たか
  - 改善しやすい

# 総合演習

---

1. DXで実現したい「目的」
2. 集客（広告宣伝）のDX
3. 予約のDX
4. 注文のDX
5. 食事提供のDX
6. 支払のDX
7. リピート促進のDX
8. その他
9. まとめ

# 今回のポイント

---

予約のDX



# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- DXを「抜け漏れなく」検討するときには、  
業務・運営・作業の流れを整理して、1つずつDXを検討する
- 今回は、来店客から見た「流れ」で整理する
- 集客（広告を見る）から、支払、再来店（リピート）まで

集客

予約

注文

食事

支払

再来店

# 予約のDX

## 1. 効率的な予約管理

- 電話で予約を受けるのではなく、
- すべてオンラインで予約を受ける、管理する



# DXで実現したい「目的」

---

予約をデジタルで行うことのメリットは？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# DXで実現したい「目的」

---

## デジタルで、予約の管理を簡単にできる

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# DXで実現したい「目的」

デジタルで予約管理を行うことで、収益性の改善はできないか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 今回のポイント

---

当日キャンセル防止策（案）

# 予約のDX

---

## 1. 当日キャンセル

- 売上がゼロになってしまうので、できるだけ避けたい

## 2. デジタルで予約を受け付ける際に「予約割引」

- デジタルで予約すれば10%割引
- 予約時に、先に3,000円をクレジットカードで支払ってもらう
- 当日、来店時に返金
  - 来店しなければ、この3,000円は返金なし
- 来店客も「ちゃんと来店しよう」という気持ちが強くなる

# 今回のポイント

---

DXによって、運営プロセスを変化させる



# 飲食店の運営

---

## 1. ポイント

- 当日キャンセルで売上ゼロになってしまう原因の1つは、  
支払のタイミングが遅いから

集客

予約

注文

食事

支払

再来店

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- 当日キャンセルで売上ゼロになってしまう原因の1つは、  
支払のタイミングが遅いから
- それなら、予約時にいくらか支払ってもらえばいいのでは？



# 今回のポイント

---

DXのメリット

# 飲食店の運営

---

## 1. DXのメリット

- 運営をすべてデジタルで完結させることで、  
これまでとは違う順番で運営することができる

## 2. 押さえておきたいポイント

- 顧客に早めにやってもらいたいことは、早くやってもらう
  - お金を払ってもらう
  - 注文してもらう
- そうすることで、運営や収益のムダをなくすることができる

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- 当日キャンセルで売上ゼロになってしまう原因の1つは、  
支払のタイミングが遅いから
- それなら、予約時にいくらか支払ってもらえばいいのでは？



# DXで実現したい「目的」

## デジタル予約管理で、運営の効率化と収益性の改善を目指す

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 今回のポイント

---

予約のDX

# 総合演習

---

1. DXで実現したい「目的」
2. 集客（広告宣伝）のDX
3. 予約のDX
4. 注文のDX
5. 食事提供のDX
6. 支払のDX
7. リピート促進のDX
8. その他
9. まとめ



# 今回のポイント

---

注文のDX

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- DXを「抜け漏れなく」検討するときには、  
業務・運営・作業の流れを整理して、1つずつDXを検討する
- 今回は、来店客から見た「流れ」で整理する
- 集客（広告を見る）から、支払、再来店（リピート）まで

集客

予約

注文

食事

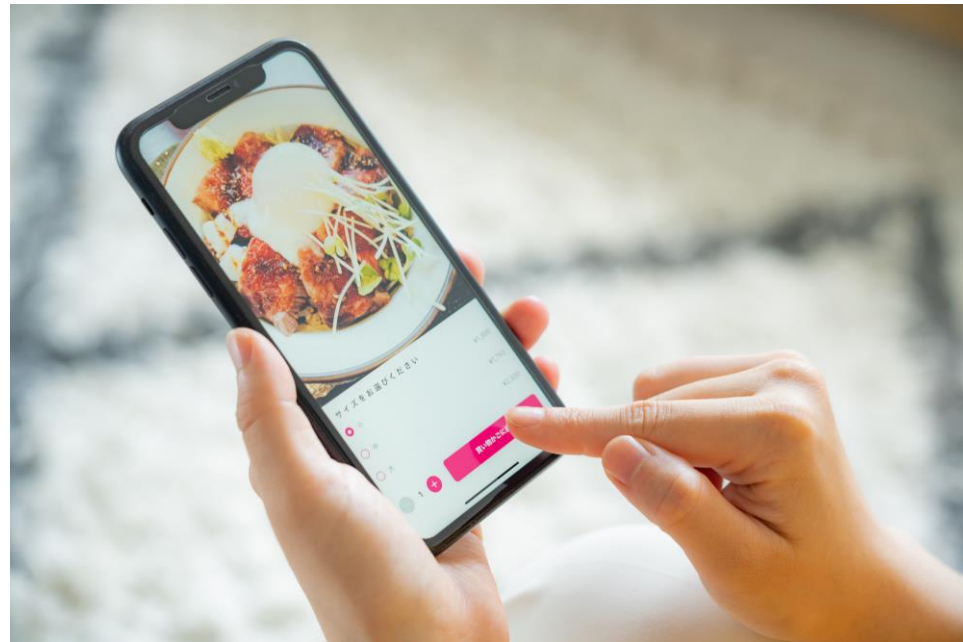
支払

再来店

# 注文のDX

## 1. 効率的な注文システム

- 口頭で注文を受けるのではなく、
- すべてオンラインで注文を受ける



# DXで実現したい「目的」

---

飲食店の課題を考えて、DXで解決できるかを考える

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# DXで実現したい「目的」

---

注文をデジタルで行うことのメリットは？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# DXで実現したい「目的」

---

## デジタルで店舗の運営を効率化できる

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# DXで実現したい「目的」

---

## デジタル注文で、収益性の改善はできないか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 飲食店の運営

---

## 1. 飲食店の「材料コスト」

- 当日、どのメニューが注文されるか分からない
- 材料も幅広く準備しないといけない、廃棄コストも大きい

集客

予約

注文

食事

支払

再来店



# 飲食店の運営

## 1. 飲食店の「材料コスト」

- 当日、どのメニューが注文されるか分からない
- 材料も幅広く準備しないといけない、廃棄コストも大きい
- 予約時に注文すれば10%オフ、というサービスにしては？



# 今回のポイント

---

DXのメリット

# 飲食店の運営

---

## 1. DXのメリット

- 運営をすべてデジタルで完結させることで、  
これまでとは違う順番で運営することができる

## 2. 押さえておきたいポイント

- 顧客に早めにやってもらいたいことは、早くやってもらう
  - お金を払ってもらう
  - 注文してもらう
- そうすることで、運営や収益のムダをなくすことができる

# 飲食店の運営

---

## 3. もちろん、来店客にとってのメリットも考える

- 「事前に注文していただければ、10%オフにします」
- 店舗と来店客、両方にとってうれしい仕組みを考える

# DXで実現したい「目的」

---

## デジタル注文で、収益性の改善はできないか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# DXで実現したい「目的」

---

デジタル注文で、サービスの向上はできないか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 今回のポイント

---

DXを活用したサービスの向上

# 飲食店の運営

## 1. DXを活用したサービスの向上

- 予約時に注文すれば10%オフというサービスにしては？
- 事前に注文してもらえれば、より来店客の好みに合わせた料理を準備できるのでは？





# DXを活用したサービスの向上

---

## 1. カスタマイズ注文

- 来店客の好みに合わせて料理をカスタマイズ
- 好きな食材、苦手な食材

## 2. さらに健康サポートも？

- 来店客の体調、健康状態に合わせた栄養を提案
- 希望カロリーに合わせたメニューの提案

# DXで実現したい「目的」

---

デジタル注文で、サービスの向上はできないか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 今回のポイント

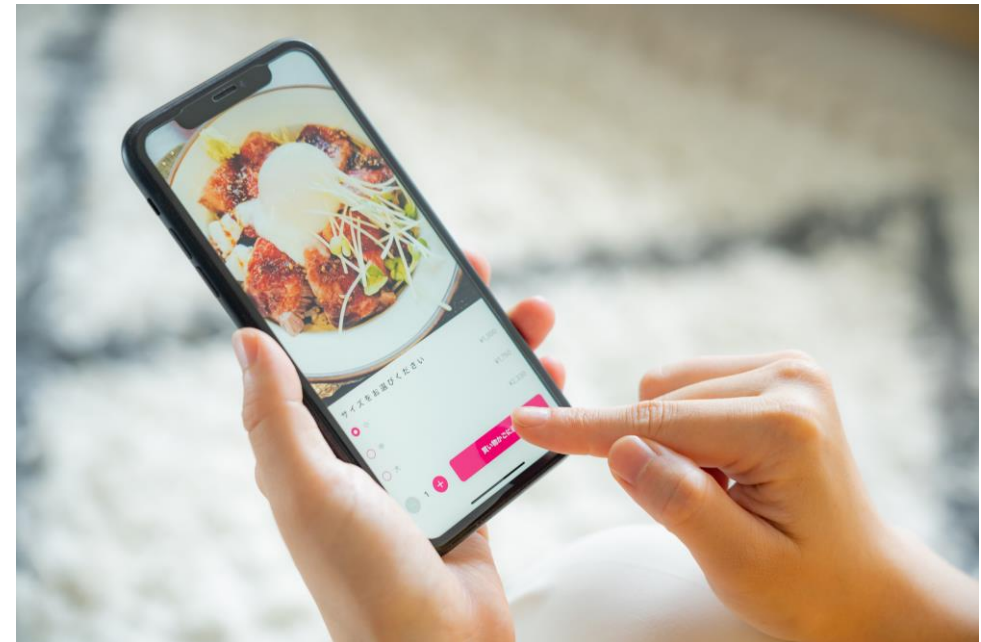
---

注文のDX（まとめ）

# 注文のDX

## 1. 効率的な注文システム

- 口頭で注文を受けるのではなく、
- すべてオンラインで予約を受ける、管理する



# DXで実現したい「目的」

---

## デジタルで店舗の運営を効率化できる

### 集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

### 運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

### サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

### 収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# DXで実現したい「目的」

---

デジタル注文で、収益性の改善はできないか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 飲食店の運営

## 1. 飲食店の「材料コスト」

- 当日、どのメニューが注文されるか分からない
- 材料も幅広く準備しないといけない、廃棄コストも大きい
- 予約時に注文すれば10%オフ、というサービスにしては？



# DXで実現したい「目的」

---

## デジタル注文で、サービスの向上はできないか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など



# 飲食店の運営

## 1. DXを活用したサービスの向上

- 予約時に注文すれば10%オフというサービスにしては？
- 事前に注文してもらえれば、より来店客の好みに合わせた料理を準備できるのでは？



# 総合演習

---

1. DXで実現したい「目的」
2. 集客（広告宣伝）のDX
3. 予約のDX
4. 注文のDX
5. 食事提供のDX
6. 支払のDX
7. リピート促進のDX
8. その他
9. まとめ

# 今回のポイント

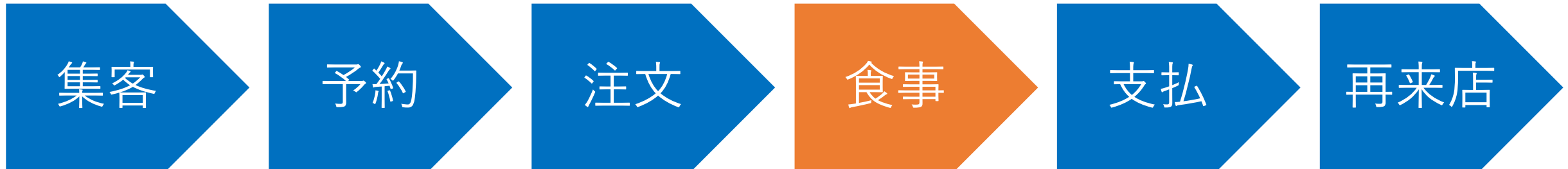
---

食事提供のDX

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- DXを「抜け漏れなく」検討するときには、  
業務・運営・作業の流れを整理して、1つずつDXを検討する
- 今回は、来店客から見た「流れ」で整理する
- 集客（広告を見る）から、支払、再来店（リピート）まで



# 食事提供のDX

## 1. 食事提供において改善できるポイントはないか

- たとえば、食事の提供のタイミングが遅くなり、店内の滞在時間が長くなっていないか？



# 食事提供のDX

---

## 1. 食事提供において改善できるポイントはないか

- 店内の様子をカメラで撮影
- 「どのメニューを出すときに、待ち時間が長いか」を分析
- メニューを出すタイミングを改善して、  
効率的に食事をしてもらう

→ 回転数もあがり、収益性も改善できるかもしれない

# DXで実現したい「目的」

デジタルを活用した食事提供の改善で、収益性を向上できるか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 食事提供のDX

---

## 1. 回転数

- 1席あたり、何回利用されるか

## 2. 回転数の改善

- 1回の夕食が3時間かかると、1回転が限度  
(19時00分～22時00分)
- 1回の夕食を2時間にできると、2回転できるかもしれない  
(18時30分～20時30分、21時00分～23時00分)

→ 単純計算で、売上を2倍にすることができる



# DXで実現したい「目的」

デジタルを活用した食事提供の改善で、収益性を向上できるか？

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 総合演習

---

1. DXで実現したい「目的」
2. 集客（広告宣伝）のDX
3. 予約のDX
4. 注文のDX
5. 食事提供のDX
6. 支払のDX
7. リピート促進のDX
8. その他
9. まとめ

# 今回のポイント

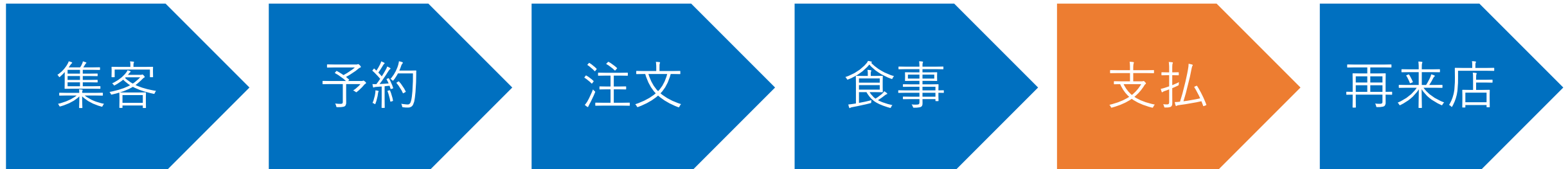
---

支払のDX

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- DXを「抜け漏れなく」検討するときには、  
業務・運営・作業の流れを整理して、1つずつDXを検討する
- 今回は、来店客から見た「流れ」で整理する
- 集客（広告を見る）から、支払、再来店（リピート）まで



# 支払のDX

## 1. 支払において改善すべきポイントはないか

- 現金支払いをやめる（現金を数えるのは時間がかかる）
- オンラインで支払ってもらう



# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- 予約時にクレジットカードを登録してもらい、
- 食事後は支払せず、そのまま店を出てもらってOK
- 自動的にクレジットカード決済される



# DXで実現したい「目的」

---

デジタル支払で、運営を効率化できないか

集客の効率化

来店客をもっと増やしたい

運営の効率化

少数のスタッフで店を運営できるようにしたい

サービスの向上

より来店客に喜ばれる食事、サービスの提供

収益性の改善

当日キャンセル防止、回転数の改善など

# 今回のポイント

---

DXを行うときは「割り切り」も大事



# 支払のDX

## 1. 支払において改善すべきポイントはないか

- 現金支払いをやめる（現金を数えるのは時間がかかる）
- オンラインで支払ってもらう



# DXを行うときのポイント

---

## 2. 顧客「全員」の希望に応えようとしないこと

- 「え？現金つかえないの？困ったな」という顧客もいます
- だからといって、
  - 現金もOK
  - クレジットカードもOK
  - オンライン決済もOK

→ いつまでたっても運営は効率的にならない
- 割り切る気持ちも大事

# 総合演習

---

1. DXで実現したい「目的」
2. 集客（広告宣伝）のDX
3. 予約のDX
4. 注文のDX
5. 食事提供のDX
6. 支払のDX
7. リピート促進のDX
8. その他
9. まとめ

# 今回のポイント

---

再来店（リピート）促進のDX

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- DXを「抜け漏れなく」検討するときには、  
業務・運営・作業の流れを整理して、1つずつDXを検討する
- 今回は、来店客から見た「流れ」で整理する
- 集客（広告を見る）から、支払、再来店（リピート）まで

集客

予約

注文

食事

支払

再来店

# 再来店（リピート）促進のDX

---

## 1. 一度来店していただいた顧客に、もう一度来てもらう

- リピート客は、収益性を高める上で非常に重要
- 売上の安定化につながる
- 集客する必要がないので、広告宣伝費を抑えられる

## 2. たとえば

- 1ヶ月来店していない顧客に対して、クーポンを送る

# 再来店（リピート）促進のDX



# 今回のポイント

---

DXによる顧客管理で、売上アップを狙う



# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- オンラインで予約して頂いた顧客に対して、  
再来店を促進するクーポンを送ることができる
- 顧客を管理できると、売上アップの施策を打ちやすい



# 総合演習

---

1. DXで実現したい「目的」
2. 集客（広告宣伝）のDX
3. 予約のDX
4. 注文のDX
5. 食事提供のDX
6. 支払のDX
7. リピート促進のDX
8. その他
9. まとめ

# 今回のポイント

---

その他

# 飲食店の運営

## 1. ポイント

- DXを「抜け漏れなく」検討するときには、  
業務・運営・作業の流れを整理して、1つずつDXを検討する
- 今回は、来店客から見た「流れ」で整理する
- 集客（広告を見る）から、支払、再来店（リピート）まで

集客

予約

注文

食事

支払

再来店

# 飲食店の運営

---

## 1. 他にも

- さまざまな「流れ」から、DXすべきポイントを洗い出す

## 2. アルバイトの管理

- スケジュール決め → 出社 → 仕事 → アルバイト料の支払い

## 3. 食材管理

- 仕入れ → 使用 → 余った分を廃棄

# 飲食店の運営

---

## 1. 他にも

- さまざまな「流れ」から、DXすべきポイントを洗い出す

## 2. アルバイトの管理

- スケジュール決め → 出社 → 仕事 → アルバイト料の支払い

## 3. 食材管理

- 仕入れ → 使用 → 余った分を廃棄

# 今回のポイント

---

スケジュール管理のDX

# スケジュール管理のDX

## 1. アルバイトのシフト管理

- 手作業でシフトを決めるのはとても大変
- 1人1人に希望シフトをデータ入力してもらい、  
それに基づいて最適なシフトを自動的に作成





# 今回のポイント

---

食材管理のDX

# 飲食店の運営

---

## 1. 他にも

- さまざまな「流れ」から、DXすべきポイントを洗い出す

## 2. アルバイトの管理

- スケジュール決め → 出社 → 仕事 → アルバイト料の支払い

## 3. 食材管理

- 仕入れ → 使用 → 余った分を廃棄

# 食材管理のDX

## 1. 食材の量は十分か？多すぎないか？

- ・ 食事後に、残った皿をカメラで認識して、  
 どういう食材が多すぎるか分析する



# 飲食店の運営

---

## 1. 他にも

- さまざまな「流れ」から、DXすべきポイントを洗い出す

## 2. アルバイトの管理

- スケジュール決め → 出社 → 仕事 → アルバイト料の支払い

## 3. 食材管理

- 仕入れ → 使用 → 余った分を廃棄

# 今回のポイント

---

その他