



原価BAN! 様

レシートプリンター
スタンダードモデル
TM-m30



お客様のスマホから直接厨房に注文できる、TM-m30を採用した次世代型セルフオーダーシステム「Okage Go 店内版」を全店で導入!



全ドリンクを原価で提供、本格的ビストロ料理が手軽に楽しめる新感覚レストラン

「原価BAN!」は、国内200店舗以上の飲食店を運営する KIDS HOLDINGSグループ傘下の株式会社BAN様が運営するビストロレストランチェーンです。

これまでの飲食店で一般的だった商品のコスト構成を見直し、ワインやハイボールなどの全ドリンクをほぼ原価で提供。こだわりの食材と熟練の技術で創る本格的ビストロ料理を手軽に楽しめると大人気で、現在、東京・神奈川で10店舗を展開しています。「クイーン・アリス」で腕を磨いたメインシェフ重松大樹氏による美味しさを追求した商品開発と共に、これまでの枠に囚われない運営スタイルや設備導入にもチャレンジし、お客様サービスの新しい価値創造に向けて、日々改善を続けられています。

企業概要

所在地

- 〈店舗〉原価BAN! 代々木西口店
〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-32-1 おしろビル2F
- 〈本社〉株式会社BAN
〒163-0827 東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル27F
- 店舗数:10店舗 (2019年2月19日現在)

店員がオーダーをとらずに、お客様のスマホから直接注文

「原価BAN!」様では、来店客が自身のスマホから直接厨房に注文できるOkage株式会社様のモバイルオーダーシステム「Okage Go 店内版」を2017年5月池袋大塚店に初めて導入。各店への設置を進め、現在、全店で同システムを使った店舗運営を行っています。お客様は店員を呼ばずにストレスなくスピーディーに注文ができ、店側はお客様待ち時間解消によるサービス向上や、人手不足対策、設備コスト削減など、様々なメリットを実現しています。

導入理由・評価

●競争に勝ち残っていくには常に新しいチャレンジが必要

株式会社BANの小泉様に導入の経緯を伺いました。

「1号店の飯田橋店オープン時は、従来の居酒屋と同じ運営スタイルでした。しかし、グループから独立スタートした新事業のため準備予算は少なく、今後新店舗を展開していくために設備の低コスト化が求められていました。専用のオーダーリングシステムだと数百万前後と導入費用が高額なうえ保守費用も高くなり、そのまま使い続けていくことには不安がありました。また、キャッシュレス決済の増加や海外の新しい電子決済方法の登場など、顧客と店舗の関係性が動いていく中で何か新しい変化が必要だと感じており「Okage Go」というモバイルオーダーシステムに欲しい機能があったことがきっかけで今回の導入に至りました。導入店では、お客様来店後、ホールスタッフがテーブルへご案内。ハンディ端末からワンタイムQRコードをレシート発行し、システム利用方法と併せてお客様へご説明します。お客様はQRコードをスマホで読み取ることで、専用アプリなしにWEBメニューから直接注文を行うことができ、受注データは厨房に置かれたレシートプリンター「TM-m30」から調理指示伝票として出力されます。同時に、テーブル毎に注文履歴・計金額をリアルタイム集計。会計時はテーブル番号を呼び出してレジ精算が行えます。従来の居酒屋のように、注文にお客様をお待たせすることが無くなり、少人数でもスピーディーに料理が提供できる雰囲気の良い店舗づくりが実現できました。



お客様 判り易いメニュー表から商品を選んでカートに入れ直接注文(英語版も用意)。



厨房 注文商品の調理指示伝票が、ドリンク用・フード用の2台のレシートプリンターから出力

開発元 Okage株式会社 様

システム概要・開発にあたって

Okage Okage株式会社
企画営業マネージャー

コンパクトで排紙方向が選べる「TM-m30」は
設置場所を選ばず、機器構成をする上でとても使いやすい

浅井 雅大氏



● ネットワークやプリンター連動などがとてもスムーズ、
限られたプログラム開発期間を有効に使える

Okage 株式会社の浅井様にシステム開発について伺いました。
「BAN様からご相談を受けたのは2017年1月頃。モバイルオーダーシステム「Okage Go」をベースに今までに無い新しいセルフオーダーシステムを導入したいという御依頼でした。

信頼性の高いエプソンのレシートプリンター「TM-m30」を採用したことで、ネットワークやプリンター連動などのプログラム開発はスムーズに進行でき、限られた開発期間をページ構成やリンク改善など、メニューのUI開発に専念することができました。おかげで、BAN様が力を入れている紙のメニューイメージをそのまま取り込んだ直感的で判りやすいオーダー画面が作成でき、技術知識を持たないスタッフでも簡単に更新できる仕組みを実現することができました。

今も店舗からのご要望に合わせ、より使いやすいものに改善を続けています。

● 機器本体がコンパクト、
設置形態が柔軟で現場に対応し易い

「製品はコンパクトで従来機種約半分のスペースで設置が可能。2WAY カバー採用で、キッチンなら前方向排紙、レジなら上方向排紙と使う場所に合わせて変更できるので、設置が柔軟で現場に対応し易いです。同一機種もレシートプリンターとキッチンプリンターで兼用できるのは良いですね。機器接続やセッティングも簡単なので、店舗スタッフで行うことも可能です。」



※QRコードはデンソーウェーブの登録商標です。

※iPad、iPod、iPod touchは米国およびその他の国々で登録されたApple Inc.の商標または登録商標です。

導入後の状況・ご感想

株式会社BAN
代表取締役社長

ホールスタッフ配置を平日4人から半分の2人に削減
接客の質は落とさずにお客様サービス向上とコスト削減を両立

小泉 貴洋氏



● 導入当初はセルフオーダーに戸惑うお客様もいた

「導入当初はセルフオーダーに戸惑うお客様もいて、利用が伸び悩んだりしていました。しかしその理由を探してみると、スタッフの説明不足が原因であることが判り、スタッフの操作体験や説明力・モチベーション強化に約1ヶ月間の集中研修を実施して案内を徹底。以降は順調に利用者も伸び、定着しています。」

● ホールスタッフを減らしても同じサービスが提供できる

「他店では二階層型の店舗も多いのですが、導入したことで、お客様のオーダーを気にして常に目配りしなくてもすむようになり接客でのストレスが減りました。導入前は70席に対してホールスタッフは平日4人程度必要でしたが、導入後は半分の僅か2人の配置で済んでいます。しかし、人件費削減が狙いではなく、有限な店内人材を効率的に使えることが重要です。これまでオーダー対応にかけていた労力をサービス向上やセールス、厨房など他の業務に廻すことができるようになり、そのコスト削減効果でお客様に美味しい料理や飲物を低価格で提供できることが最大のメリットです。このシステムはお客様からも大変好評で、ドリンクの注文数も以前より増えています。」

● 専用システムに比べて初期導入コストが約1/10に削減

「Okage Go 店内版」にすることで、必要機器は主にiPadやiPod、レシートプリンターだけになり、専用端末を使ったオーダーエントリーシステムのセットに比べて、システム開発以外の初期導入コストが約1/10に削減できました。

店員側は、iPadまたはiPodでも注文・会計端末としての利用が可能で、故障など緊急時対応も安心です。また、機器類も小型で省スペースなので、設計時にレジスペースを縮小することで、新店舗では店内席数を増やすこともできそうです。」

● システム導入はお客様の心を掴む来店促進策の一つ

「当店では来店客のリピート率が高く、再来店の期間が短い傾向にあります。その理由は、他にないものを人に紹介・自慢したいと思う心。「Okage Go 店内版」導入もその一つの要素となっています。今後、お客様の利便性向上を目指し、システムと連動してWEB上から混雑状況把握や席予約、テイクアウト対応などができる新サービスなどを導入したいと思っていますが、このシステム無しでは、それらの将来構想は実現しないと思っています。」



レシートプリンターから発行したQRコードを読み取ることでWEBメニューページへアクセス

製品に関するお問い合わせ・資料請求は下記まで

インフォメーション
センター

TEL.050-3155-7020

受付時間 9:00~17:30 月~金曜日(祝日・弊社指定定休日を除く)

* 上記電話番号はKDDI株式会社の電話サービスを利用しております。 * 左記番号がご利用いただけない場合は、携帯電話またはNTT東日本、NTT西日本の固定電話(一般回線)からおかけいただくか、042-585-8525までおかけください。

エプソン販売株式会社

〒160-8801 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー29階

www.epson.jp/tm/