

お店の経営アシスタント『Air メイト』

『Air カード』とのデータ連携を本日より開始

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）は、お店の経営アシスタント『Air メイト』と、経費管理がラクになりポイントもたまるおトクなビジネスカード『Air カード』のデータ連携を本日より開始いたします。

この連携により、『Air メイト』では『Air カード』で支払った経費情報を可視化・分析することが可能になります。また、『Air レジ』『Air シフト』をご利用の店舗や事業者の方は、それぞれのサービスから連携された売上データ・人件費データと合わせた、店舗や事業全体の収支管理が可能になります。

Air メイトについて <https://airregi.jp/mate/>

Air カードについて <https://airregi.jp/aircard/>



1. データ連携概要

『Air メイト』は店舗経営の「改善の仕組み」を提供するお店の経営アシスタントとして、『Air カード』は業界 No.1*1 のポイント還元率 1.5%*2 を実現した、経費管理がラクになりポイントもたまるおトクなビジネスカードとして、多くの事業者の皆さまにご利用いただいています。

これまで、『Air メイト』を導入いただいている事業者が『Air カード』をご利用いただいても、『Air カード』で支払った経費を『Air メイト』上で確認する場合は、手作業で入力する必要がありましたが、このたびの両サービスのデータ連携により、自動で確認できるようになりました。

『Air レジ』や『Air シフト』をすでに導入いただいている場合は、それぞれのサービスから自動連携される売上や人件費情報と合わせて、店舗や事業全体の収支情報を可視化し分析することができます。

さらに、複数店舗を展開している事業者は、『Air カード』をそれぞれの店舗ごとに発行していれば、『Air メイト』上で店舗ごとの支出情報を自動で振り分けられるように設定できるため、一つひとつの店舗ごとに集計する手間もかかりません。

サービス連携開始日：2022 年 11 月 17 日（木）

2. 提供の背景

これまでリクルートでは、『Air レジ』『Air ペイ』『Air シフト』をはじめとした業務・経営支援サービス「Air ビジネスツールズ」を通じて、お店や事業を運営する皆さまを支援してまいりました。その中で、支出の管理について「レシートや支払明細を見ながら一つひとつ手入力することの煩わしさ」や、「支出管理だけでなく、売上や人件費などその他の収支管理まで一括で行いたいが難しい」といった課題があることを把握してまいりました。

また、弊社が 2020 年 3 月に実施した中小企業の資金調達に関する調査^{※3}も、5 割以上の外食・美容・小売業種の経営者が、手書きの帳簿・ノートでお店や事業全体の収支管理をしていることがわかっています。こうした手作業での収支管理に対する煩わしさが、日次や週次のサイクルでタイムリーに経営状況を把握することを難しくしています。その状況が、何にお金を使うべきかどのように経営状況を改善するかなど本来必要な分析をスピーディにおこなうハードルになっています。

事業を営む皆さまにとっては、ニューノーマルな事業運営を強いられたコロナ禍を経て、今後は外出意向の高まりによる外食や消費行動の活性化、旅行需要の上昇、さらにはインバウンド増加も見込まれており、更なる変化のタイミングを迎えています。

このような状況の中で、収支管理の業務効率を改善することにより、現在の経営状況を正確に把握し、伸ばしたい経営指標を分析し改善策を実行する PDCA サイクルを素早く回していけるよう、事業者をサポートしたいと考え今回のデータ連携に至りました。

3. 『Air メイト』担当者コメント



小林 兼太（こばやし けんた）※ご取材可能
株式会社リクルート プロダクト統括本部 所属
『Air メイト』プロダクト担当者

戦略コンサルタントとして経営計画や新規事業構想の策定に従事した後、リクルートに入社。『Air レジ』『Air ペイ』『Air シフト』をはじめとしたリクルートの業務・経営支援サービス「Air ビジネスツールズ」全体の事業企画をリード。「Air ビジネスツールズ」から得られるさまざまなデータを組み合わせることで、新たな価値をクライアントに提供すべく、2022 年より現職。

手間をかけずに実現できる「経営状態の可視化」が、経営力の向上や理想の事業運営につながる近道

お店の経営アシスタント『Air メイト』は、『Air レジ』や『Air レジ オーダー』、『Air シフト』、『レストランボード』、『ホットペッパーグルメ』とデータ連携し、収支の確認や分析、振り返りといった店舗経営に必要な業務をトータルに行えるサービスとして、お店の経営管理をサポートしています。

これまで『Air メイト』では、『Air レジ』の売上データや『Air シフト』の人件費データは自動連携できた一方、人件費以外の支出については一つひとつ手で入力していただく必要がありました。そのため、「毎日領収書や納品書をもとに手でコスト入力することが手間だし時間がかかる」「本来であれば日次や週次でコストの管理や分析をし、改善したいが現状は（日々支出管理をすることは）難しい」といった声を伺ってまいりました。

経営者の皆さまにとって、日々の管理会計業務において理想はあるものの、その実現はまだまだ難しい現実があります。

今回の『Air カード』とのデータ連携により手間をかけずに収支情報を可視化できれば、例えば空いた時間で接客への注力や売れ行き分析でメニュー開発が可能になったり、タイムリーに経営の問題点を把握することで迅速なコスト削減や新たな投資を検討できるようになったりと、それぞれのお店や事業の経営者の方が思い描く理想の実現に一歩近づくはずです。

『Air メイト』は売上情報や人件費、仕入原価など、事業運営にまつわる収支全体を統合し、手間をかけない管理会計を実現していくことで、経営力の向上、経営状態の改善や飛躍に貢献できればと考えています。

4. 『Air カード』担当者プロフィール



高松 直也（たかまつ なおや）※ご取材可能
株式会社リクルート プロダクト統括本部 所属
『Air カード』プロダクト担当者

新卒でリクルートに入社。『じゃらん』の開発ディレクションに従事後、『Air ペイ』にてプロダクトデザイン・プロジェクトマネジメントを担当。

ビジネスカードの普及を通して店舗の経費管理の煩わしさを解消すべく、2022年より現職。

5. Air メイトとは

『Air メイト』は、店舗経営の「改善の仕組み」を提供する、お店の経営アシスタントです。日常の業務を行うだけで売上・人件費・原価などのデータが集計・分析されるので、データに基づいた店舗経営が可能になります。2018年4月にサービスの提供を開始し、データを活用して利益最大化を目指す店舗を中心に導入が進んでいます。

『Air メイト』があれば、計画・集計・状況確認・分析・振り返りといった、店舗経営に必要な業務をトータルで行うことができます。また、経営課題を可視化できるので、店長の経営意識も育ちます。導入したお店からは、「これまで肌感覚でしか認識していなかった指標をすぐに確認できるようになった」「日報作成のカンタンさと振り返り分析のしやすさは抜群」などの声をいただいています。

『Air メイト』は、0円でカンタンに使えるPOSレジアプリ『Air レジ』や、0円からカンタンに利用できる集客と接客に効く予約台帳アプリ『レストランボード』、やりとりも作成もラクになるシフト管理サービス『Air シフト』などのAir ビジネスツールのサービスと一緒に使うことで、より詳細に経営状況を分析で

きます。

6. Air カードとは

『Air カード』は、経費管理がラクになりポイントもためられるおトクなビジネスカードです。ポイント還元率は業界 No.1^{*1}の 1.5%^{*2}を実現。

『Air カード』があれば、領収書の保管や管理、立替金清算の申請や振込作業などの手間を減らすことができます。また、今まで個人のカードを利用していた方は、お支払い明細から法人利用分だけを仕分ける必要がなくなります。パソコンやスマートフォンからカードの利用状況をいつでも確認できるため、支出の管理もカンタンになります。

たまったポイントは、Ponta ポイントや d ポイントに交換することもでき、さまざまなサービスやお店で使うことができます。

『Air メイト』『Air カード』も含む Air ビジネスツールズでは、予約・受付管理、会計、決済から人材採用、シフト管理、資金調達や請求書管理まで、事業運営のアナログな業務にかかる、手間、時間、コストを軽減できます。

私たちは、事業を営むみなさまの「思い描く事業運営や自分らしいお店づくり」を、これからも支援し続けます。

※1 調査内容：日本国内の法人組織または個人事業主とクレジットカード発行に関する契約の締結がされた上で、当該法人や従業員、個人事業主に対して発行するクレジットカードの、一般ショッピングにおけるポイント特典の還元率を調査 / 調査対象：公式サイトにてポイント特典の還元率が確認できた 150 種類のクレジットカード / 調査期間：2021 年 11 月 29 日～2021 年 12 月 10 日 / 調査主体：株式会社リクルート / 調査実施機関：株式会社インテージ

※2 光熱費など還元率が異なる場合や、一部ポイント加算対象外となる場合があります。

※3 調査内容：中小企業の資金管理・資金繰りに関する調査、調査期間：2020 年 3 月 13 日～3 月 16 日
調査対象者：従業員 300 名以下の規模の店舗経営者/店長/オーナー/資金管理や資金繰りについて把握している担当者 1000 名、調査主体:リクルート、調査実施機関：マクロミル

本件に関する
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ： <https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート： <https://www.recruit.co.jp/>