



2018年1月30日
株式会社 リクルートライフスタイル

業界初！ ビックデータやAIを活用した飲食店経営の「改善の仕組み」を開発 利益最大化へ導く、お店の経営アシスタント『Airメイト』 2018年春より順次提供開始

株式会社リクルートライフスタイル（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：浅野 健、以下リクルートライフスタイル）は、飲食業界初（※）となる飲食店経営の「改善の仕組み」を提供する、お店の経営アシスタント『Airメイト』（特許出願中）を2018年春より順次提供開始することをお知らせいたします。※2018年1月時点、当社調べ

『Airメイト』の詳細はこちら <https://airregi.jp/mate/>

『Airメイト』の開発背景

経済産業省が発表した「平成26年 経済センサス-基礎調査 事業所に関する集計」（2016年2月確報）によると、飲食店の廃業事業者数は、2012年2月から2014年7月の約2年半で12万4834件にのぼることが分かりました。これは仕入価格高騰や人手不足による人件費の増加などのコストアップが影響していると考えられます。またリクルートライフスタイルは、長年にわたり、飲食店やユーザーのニーズを調査し、新しいサービスの開発に取り組んでおりますが、近年「データを活用して経営課題を分析したいが、手間も時間もかかってしまい取り組めていないので、良い方法はないか」や、「新メニューの導入や価格変更が成功したのか、効率よく振り返れないか」などのご要望をいただくようになりました。このような飲食店を取り巻く状況や、お客様からの要望を受け、リクルートの業界におけるビックデータ、集積した経営ナレッジと併せて、AIをはじめとしたテクノロジーを活用し飲食店経営の「改善の仕組み」を開発するに至りました。

▼『Airメイト』画面イメージ



『Airメイト』の概要

『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です。手間のかかる集計作業や面倒な分析をしなくても、店舗の課題や改善の方法がひとめで分かります。さらに、実施した改善の取り組みの振り返りまで簡単に可視化することができます。

店舗運営のさまざまな管理業務を効率化し、利益最大化に導く業界初のサービスです。

『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』の利用が必要となります。さらに、集客と接客に効く予約台帳アプリ『レストランボード』と、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』と連携することで、より詳細に経営状況を分析することができます。

▶『Airメイト』

主な機能：

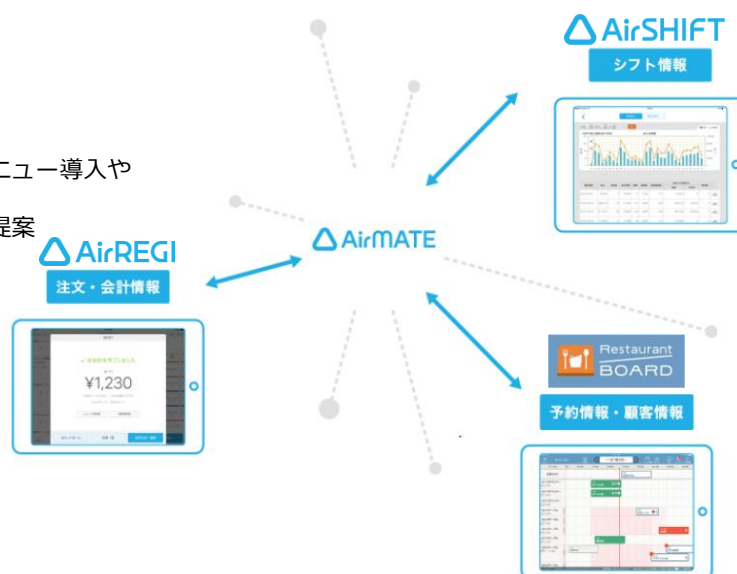
- ① 「全店舗サマリ」…店舗ごとの経営状況一覧
- ② 「店舗サマリ」…店舗ごとの経営状況の詳細分析
- ③ 「メニュー分析」…メニューの最適価格提案、新メニュー導入や価格変更前後の結果振り返り
- ④ 「店長向け機能（スマホのみ）」…店舗の経営改善提案

価格：未定

提供開始：2018年春より順次

最新情報は順次、下記Webサイトで公開いたします。

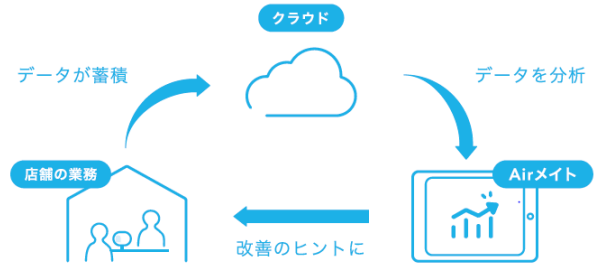
URL：<https://airregi.jp/mate/>



【本件に関するお問い合わせ先】
<https://www.recruit-lifestyle.co.jp/support/press>

『Airメイト』の特徴

『Airレジ』や『レストランボード』を使うことで蓄積された店舗のデータは、クラウド上で自動的に分析されます。リアルタイムで分析されるため、すぐに『Airメイト』で店舗の経営状況を把握することができます。『Airメイト』を活用することで、店舗ごとの課題や改善のヒントがひとめで見つかります。さらには、実施した改善の取り組みを振り返ることもできます。



1. 経営状況の把握



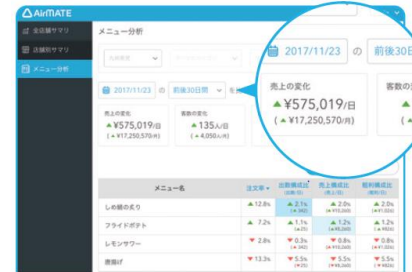
集客や仕入れ、シフト、メニュー、現場オペレーションなど、店舗の改善すべき点が簡単に分かります。

2. 店舗ごとの経営改善の実施



『Airメイト』から得たヒントを元に、シフト調整やメニュー開発、接客改善など、店舗ごとの経営改善に取り組むことができます。

3. 振り返り



実施した取り組みをすぐにピンポイントで振り返ることができます。面倒なデータ集計や分析は必要ありません。

『Airメイト』機能概要

機能①「全店舗サマリ」

店舗ごとの経営状況（売上累計、原価率、人件費率）を一覧で見ることができます。

機能②「店舗サマリ」

店舗ごとの経営状況を詳細に把握することができます。

▶「売上・コスト管理」

店舗の今月の売上累計、人件費率、原価率と日別の推移を確認することができます。

▶「集客分析」

来店経路別や平日・週末の客数の変化が分かります。

▶「注文分析」

伝票ごとの客単価、原価率の良し悪しが分かります。

▶「オペレーション分析」

料理の提供にかかっている時間の変化や、スタッフのおすすめ実施率が分かります。

機能③「メニュー分析」

メニューの最適価格を提案します。また、新規メニューの導入後や、メニューの価格変更後の結果振り返りを教えてください。

機能④「店長向け機能（スマホのみ）」

人件費に関するアラートや、日次/週次/月次の振り返りサポートなど、店舗の経営改善に関する提案をします。

▶「店長向け機能」 画像イメージ



▼「店舗サマリ」画像イメージ



▼「集客分析」画像イメージ



▼「メニュー分析」画像イメージ

