

有限会社 all-get

熊本県熊本市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

「こだわり抜いた食材を使用し、食を通してお客様に感動とおもてなしをお届けできるようなお店創り、人創りを目指しています」がモットー

- WEB サイトでの予約一括管理システム導入による業務効率化と販売機会損失の低減を実現した
- 無料 IT サービスを活用して、これまで実現できなかった遠隔地の人材育成の仕組みを実現
- ふるさとの食材や新商品を PR する場とリピーターづくりにより、地域を元気に

企業基本情報

所在地	熊本県熊本市下通 1 丁目 11 番 2 号
電話 / FAX	096-325-6040/096-328-8494
U R L	http://orugento.com/
代表者	代表取締役 友口 義美
設立	2014 年
資本金	300 万円
従業員数	30 人



会社概要

「人と食の繋がりと夢への実現を笑顔で掴むオールゲット経営」でおもてなしの料理と心を提案・提供する総合居酒屋。

2004 年に和風酒処「おるげんと」を出店し創業を開始した後、2006 年に「有限会社 all-get」を設立。2013 年には「株式会社 F・AG」を設立し、現在 all-get グループとしては、熊本 3 店舗、福岡 2 店舗で経営をしている。



おるげんと帯山店 (2008 年 3 号店開店)

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

システム導入による業務効率化と販売機会損失の低減

グループ 5 店舗の予約受付を、一元管理できる IT システムを導入。本部と各店舗はタブレット端末でシステムを利用し、予約受付状況を随時更新、共有可能となった。従来の FAX や台帳による予約受付に比べ、経費削減はもちろん、ダブルブッキングが激減。人数変更や予約客からの要望など細やかな情報の把握や顧客データベース化し、顧客へのサービス向上につながった。また、全店の予約状況が把握できるため、満席時は、近隣グループ店舗へのご案内が可能になるなど機会損失のリスクも低減した。



予約画面

SNS を活用したお金をかけない接客力向上策の実践

動画 + SNS を活用して、従業員の接客教育を行っている。具体的には、①従業員に仮想の課題を与え、従業員が顧客役、接客役に分かれ、接客の様態を動画で録画する。②録画した動画を、社内の SNS グループに投稿する。③社員は、空き時間等に動画を視聴し、よかった点、改善点を書き込み、従業員同士でディスカッションを行う。

これにより、接客のスキルが大幅に向上し、売り上げアップにつながった。



SNS の活用実例

ふるさとの食材や新商品を PR する場とリピーターづくり

飲食を通じた地域活性化への貢献は同社の経営方針の大きな柱の 1 つであり、魚介類や生鮮野菜だけでなく、山江村のヤマメや梅干し、芦北のエビ塩、阿蘇の高菜マスタード、水俣の緑茶など地元食材を積極的に使用。居酒屋では難しいと言われる産直を実現し、来店客に地元食材を知ってもらう機会の提供にもつながっている。また酒蔵とのコラボイベントや、生産者・酒蔵・仲介業者などパートナー企業と従業員による食事会を開催し、生産・流通・提供の各関係者が交流を深める場を設けている。



パートナーとの交流会