

飲食店の デジタルトランスフォーメーションに むけての取り組み

株式会社トレタ
代表取締役 中村 仁





株式会社トレタ
代表取締役

中村 仁

- ・ パナソニック(株)
- ・ オグルヴィ・アンド・メイザー・ジャパン(株)
- ・ 12年余に亘る飲食店経営

2003年「壤」：立ち飲みブームの草分け

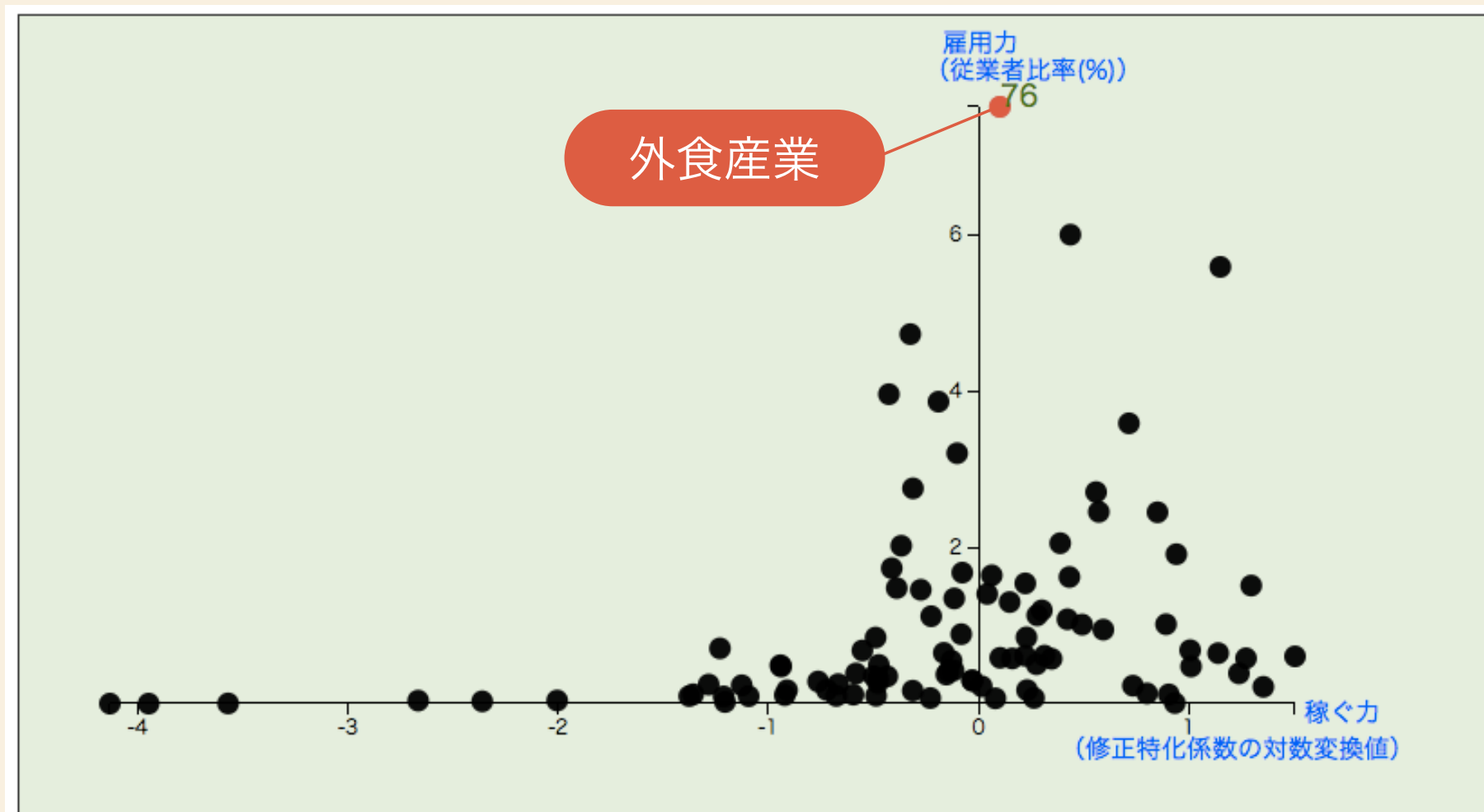
2003年「豚組」：高級とんかつ

2009年「豚組」：ツイッター集客

2011年：**外食アワード2010**受賞

- ・ ミイル

外食業界は雇用を多く生むものの稼ぐ力が低い



1970年 POSレジの標準機が発表（米国）

1970年 ケンタッキーフライドチキン、すかいらーく、ロイヤルホストが出店

1971年 マクドナルド、ミスタードーナツが出店

1973年 吉野家がフランチャイズ一号店を出店

1980年代 フランチャイズ居酒屋 (和民ほか) が登場

POSレジの登場以降
30年間進化が止まってしまっている飲食業界を
一気にアップデートする



クラウド型 予約／顧客台帳

「トレタ」



TORETA

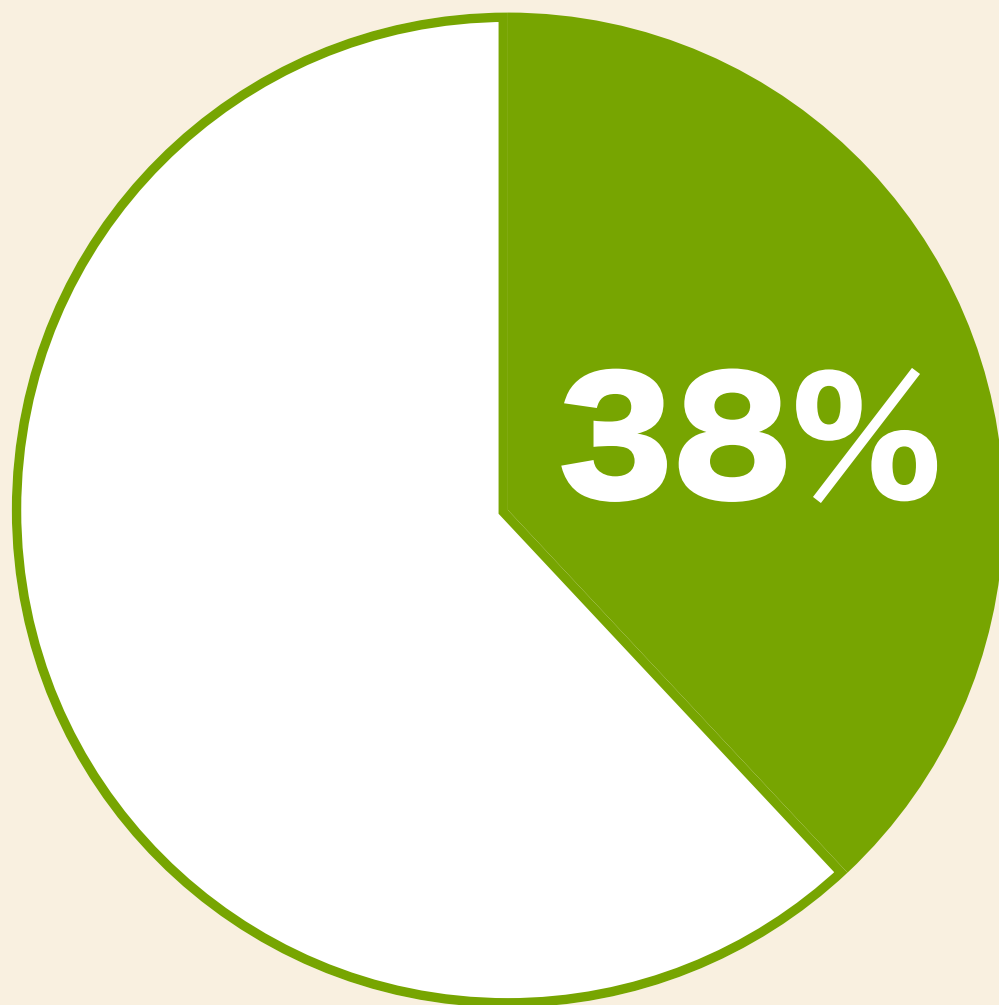


サービスの概況

過去最速の業界内普及

サービス開始から4年で導入店舗数は10,000店舗に



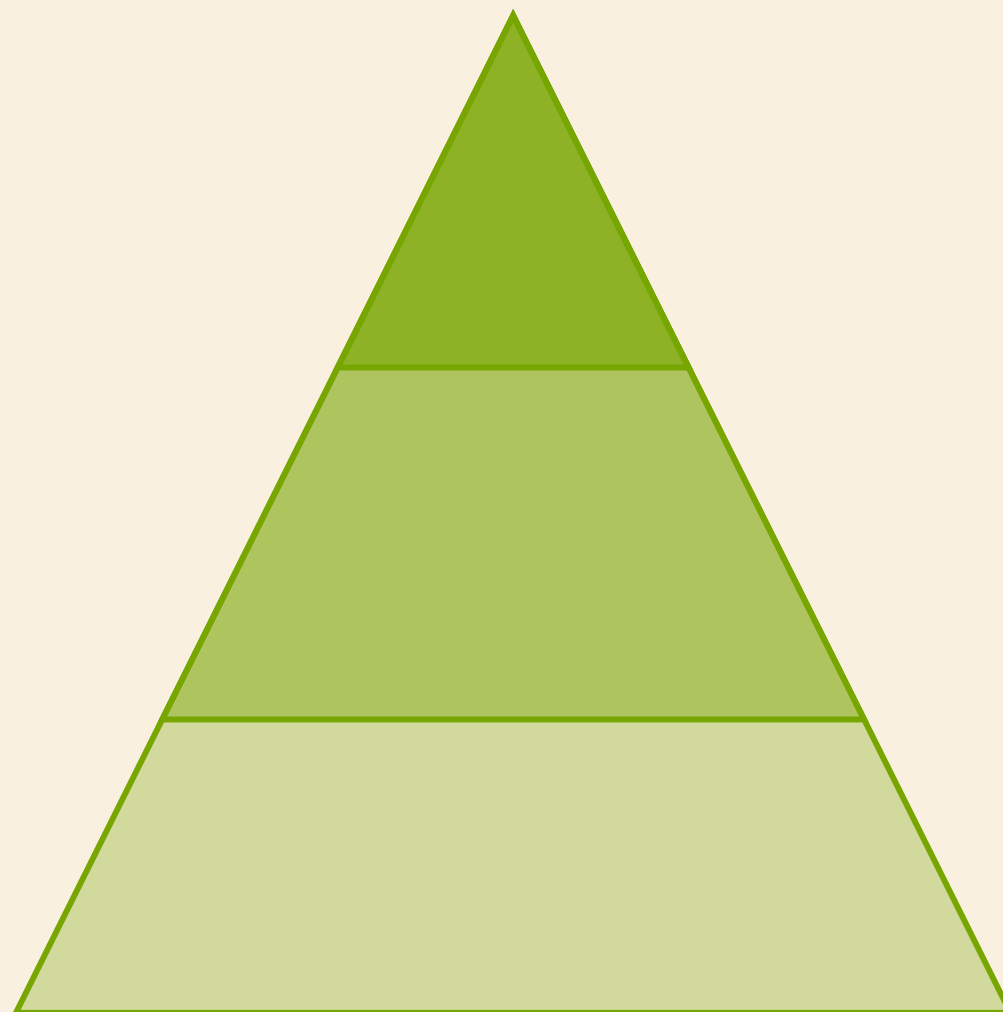


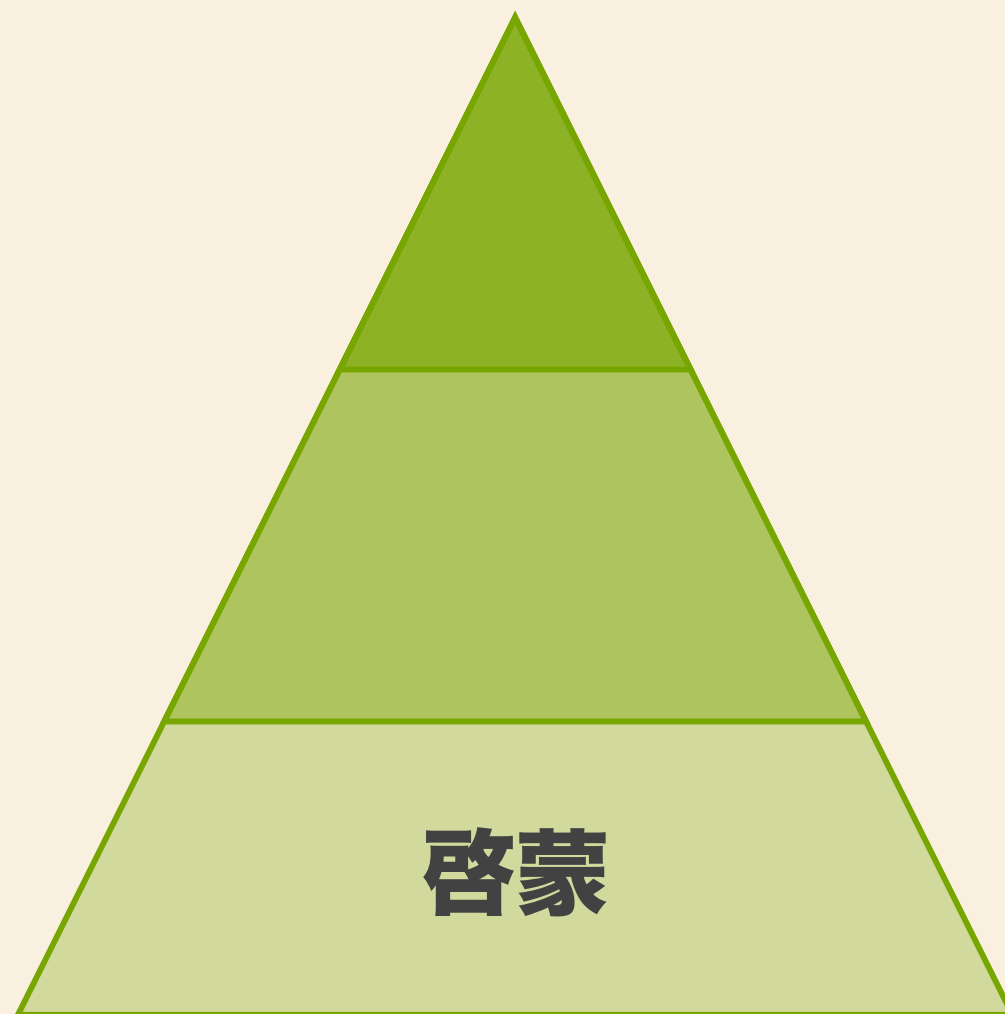
No.1
マーケットシェア

Source: Seed Planning, Jul 2016

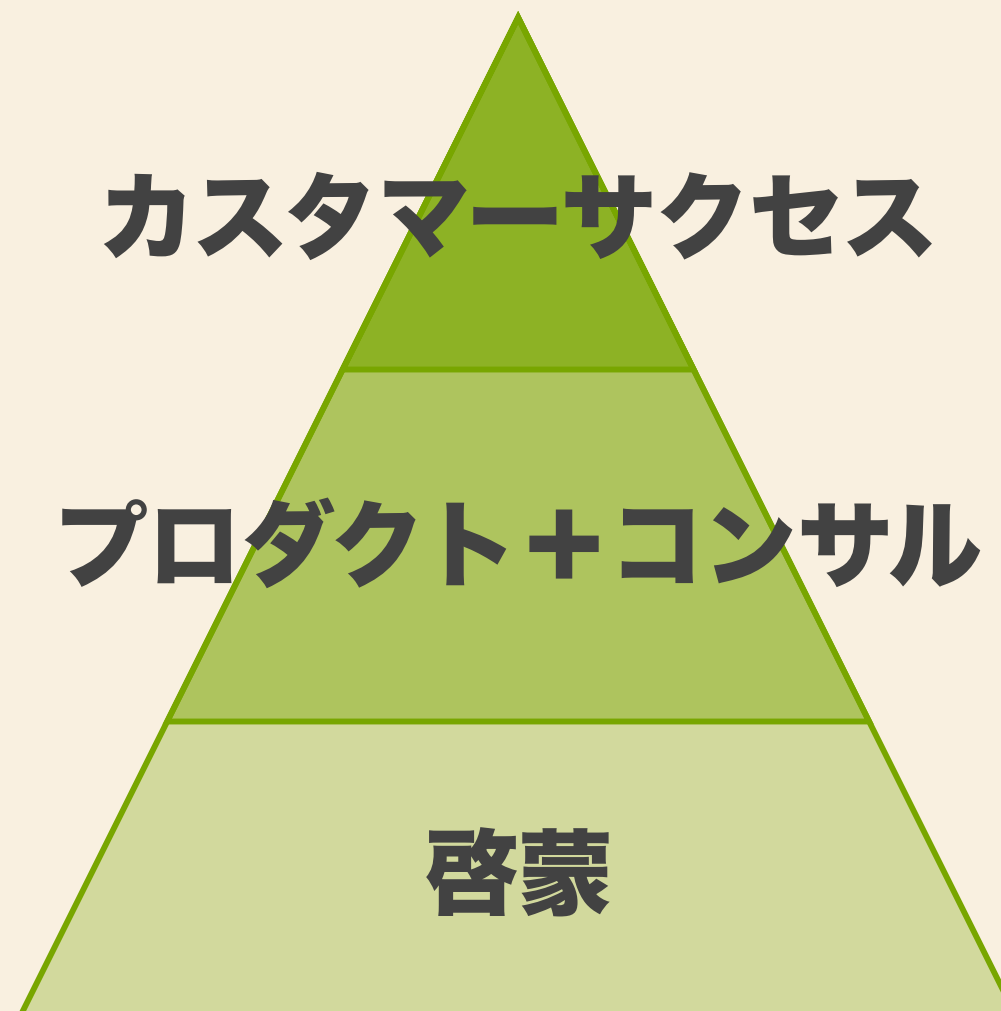
飲食店のIT化への取り組み

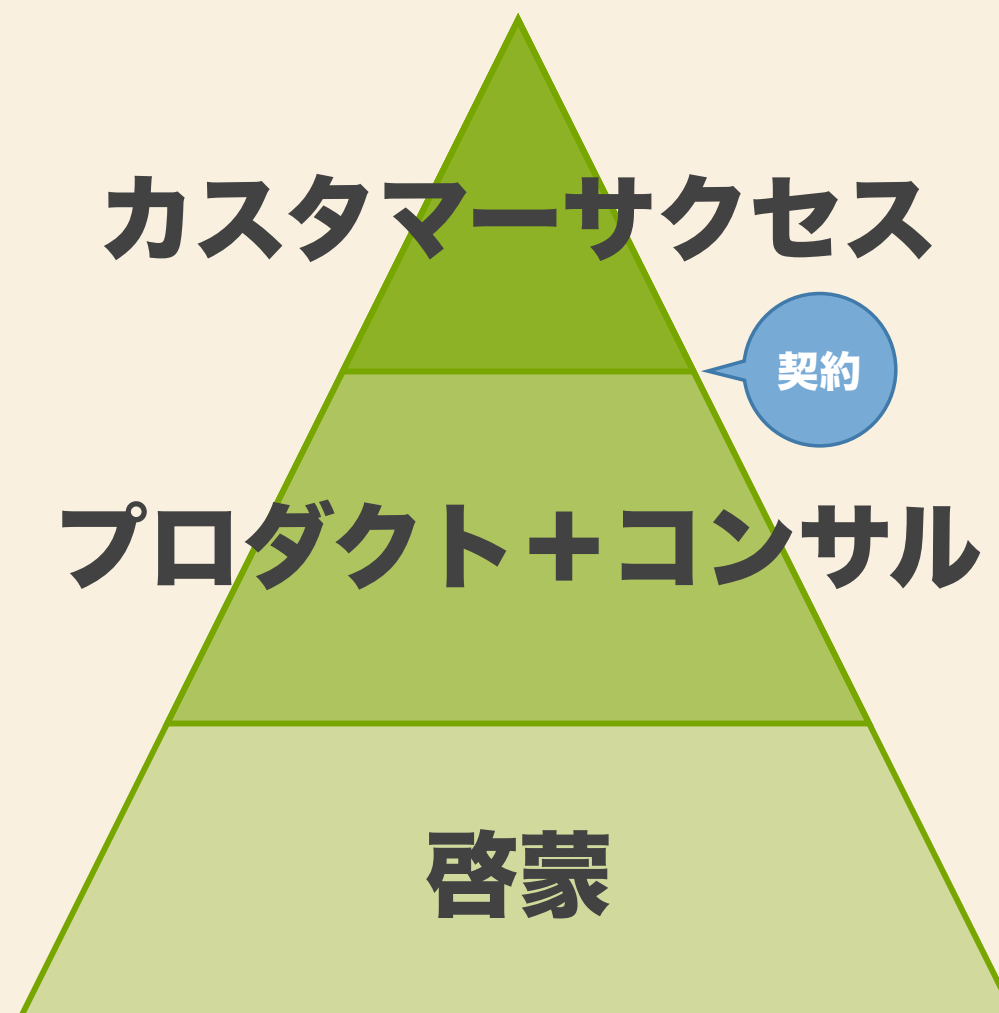
飲食店はテクノロジーに対して
根強い苦手意識を持っており
それを克服するには
重層的な取り組みが不可欠

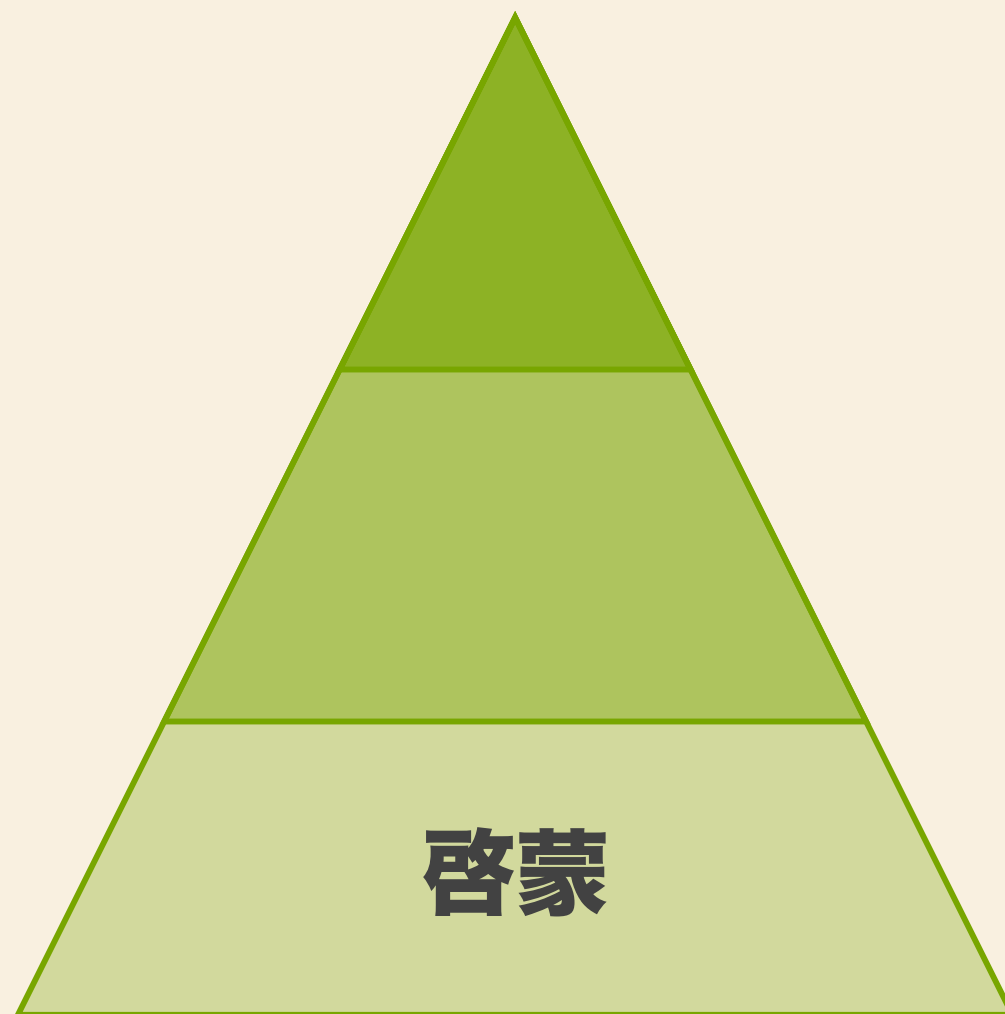












飲食店のIT化を**業界全体**に波及させていくには
サービス個別の取り組みでは限界がある

IT化という大きな**上げ潮**を作ること
結果的に当社も成長できる流れを作り出す

FOODIT

T O K Y O



FOODIT
T O K Y O
2 0 1 7

外食産業の「生産性革命」は 明るい未来につながるか

飲食業界のリーダーたちとともに外食の未来を考える
カンファレンス「FOODIT」。2017年は、業界の今後の
カギを握る「生産性」をテーマに、外食産業に起こ
りつつあるイノベーションと、その未来について、深
く幅広い議論を展開してまいります。

@ Tokyo Midtown Hall

開催日時：2017年9月21日(木) 12:00 - 20:00 / 場所：東京ミッドタウンホール

チケット完売御礼
(※当日券販売は行いません)

[f シェア](#) [ツイート](#)

<http://foodit.tokyo>

MESSAGE

-ごあいさつ

FOODIT TOKYOは
「外食の未来が生まれる場所を作ろう」
という趣旨ではじまりました。

「外食の未来が生まれる場所を作ろう」という趣旨でスタートしたFOODITも、今年で3回目の開催を迎えます。

現在、日本の産業界では「生産性の低さ」が最大の課題になりつつあります。「ブラック化」「人手不足」に悩んでいる外食産業は、その典型とも言えるでしょう。スマホやクラウドがこれほど普及した一方で、私たちはまだその真価を活かし切れていないのではないのでしょうか。テクノロジーの力を活用し、人の創造性を高めていけるかどうか、今後の飲食店の生命線になることは間違いありません。

今回のFOODITは、この「生産性」というキーワードを軸に、いま私たちに何ができるのかを幅広く議論し、外食産業が目指すべき未来を予見できるものにしていきたいと考えています。どうぞご期待ください。



中村 仁

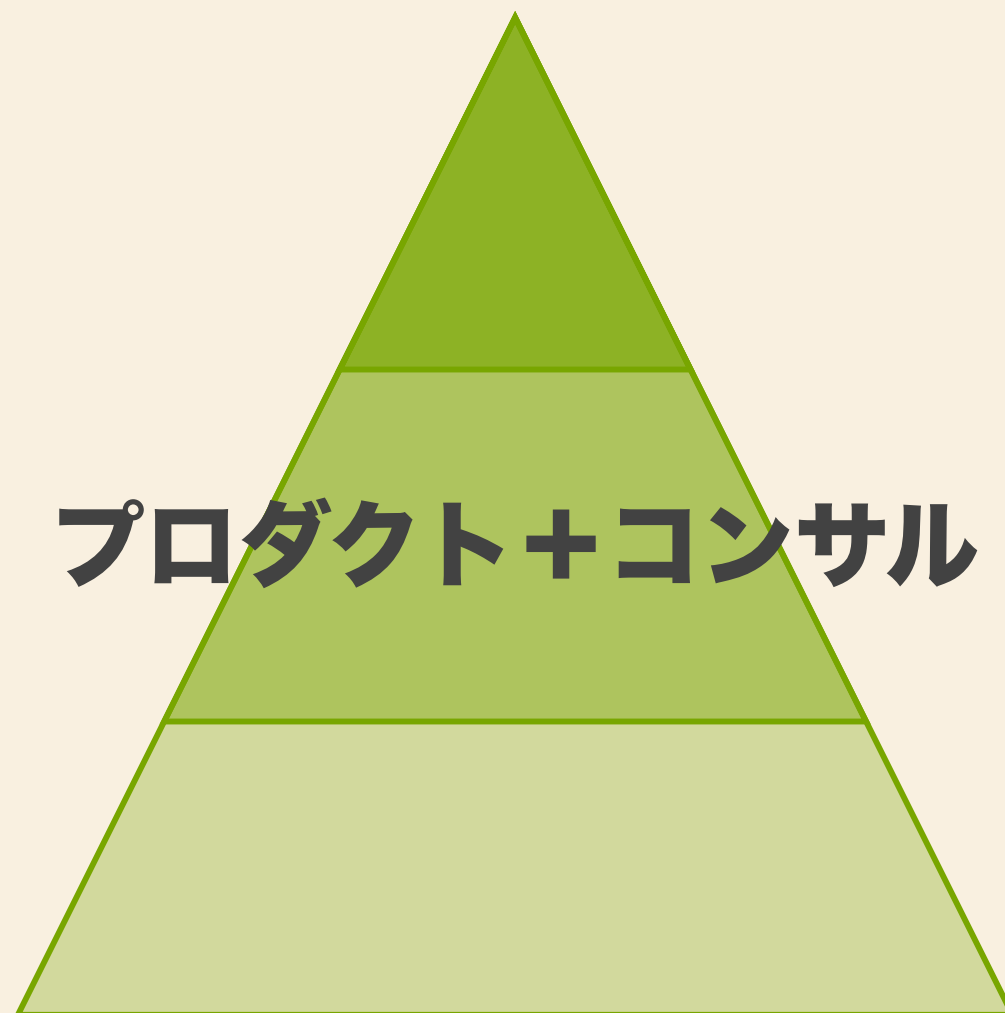
FOODIT TOKYO実行委員長
株式会社トレタ 代表取締役

ITに関心を持つ 外食経営者が急増

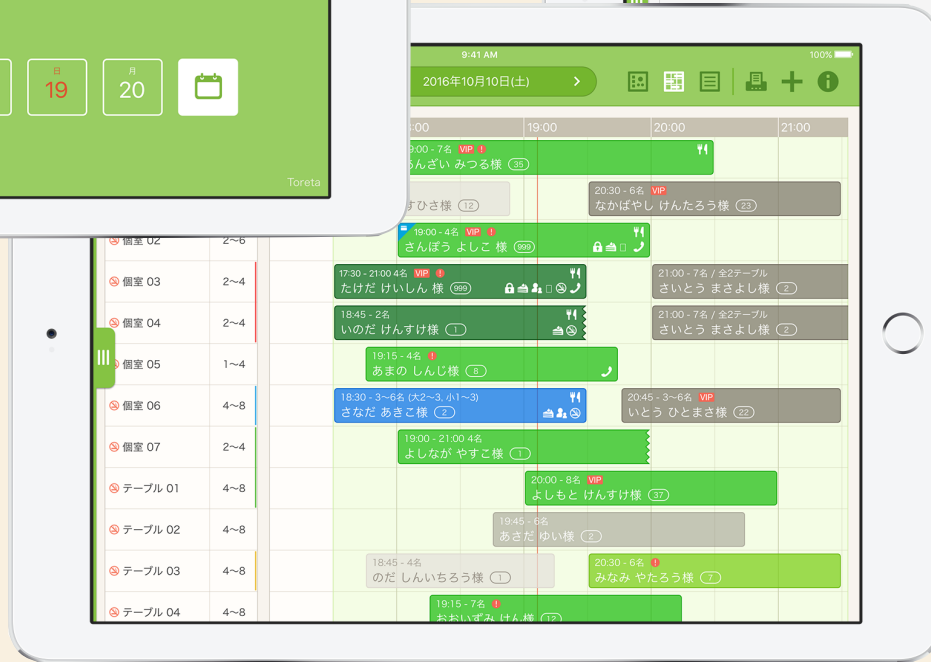
2015年 六本木ヒルズ
参加者: **250名**

2016年 KITTE (東京駅)
参加者: **750名**

2017年 東京ミッドタウン
参加者: **1,100名**



プロダクト+コンサル



現場理解に基づいたプロダクト開発

現場理解に基づいたコンサル営業

飲食店と同じ目線で考え
同じ目線で課題解決を目指すことで
飲食店のITアレルギーを排除

カスタマーサクセス





トレタを導入するとお店の収益性は3段階で改善

大手寿司チェーンさま

24時間 → 10分

本部からの団体予約業務が劇的改善

人気焼肉店さま

人件費 15%以上削減

レセプションが不要になり、人数削減を実現

ワインバルAさま

昨年対比 130%

予約のパズルを効率化、空席の時間を最小にする予約管理を実現

カジュアル居酒屋チェーンさま

不振店の売上 2倍

本部で簡易コールセンターを構築し、チェーン全体で機会損失を削減

ワインバルBさま

坪月商16万 → 33万

顧客管理を改善し満足度向上、リピーターが劇的に増加
集客サービスへの投資を1/10に押さえながら繁盛を実現

高級寿司店さま

月商 700万 → 1,000万

顧客管理の高度化しリピーターが急増

ウェブ予約によって予約の取りこぼしを削減、空席時間を最小に

ありがとうございました