

小規模事業者の労働生産性向上に向けた デジタルツール導入の現状と課題



株式会社リクルート

2026/03/06

△ 自己紹介



こばやし けんた

小林 兼太

株式会社リクルート
Airプロダクトマネジメント 1グループ
グループマネージャー

大学卒業後、2015年から経営コンサルティング会社に勤務。
大企業向けの新規事業創出に取り組むプロジェクトを数多く担当。
2021年に株式会社リクルートに入社。
Airレジ・Airメイトの事業担当及び、Air ビジネスツールズ全体のクロスユース戦略のリードを担う

目次

1. Air ビジネスツールの概要
2. 小規模事業者の人材不足への活用
3. 小規模事業者の導入における課題と対応
4. 支援機関（商工会・商工会議所等）とのさらなる連携可能性

△ Air ビジネスツールの概要

- Air ビジネスツールズは、業務・経営を支援する14個のサービスの総称
- 全てのAir ビジネスツールズを1つのIDで利用可能。ほぼすべてのサービスが無料で利用開始できる

△ Air BUSINESS TOOLS

会計/POS

△ AirREGI

管理分析

△ AirMATE

注文管理

△ AirREGI **オーダー**

経費管理

△ AirCARD

決済

△ AirPAY

採用管理

△ AirWORK **採用管理**

△ AirPAY **ポイント**

給与支払

△ AirWORK **給与支払**

受付管理

△ AirWAIT

資金調達

△ AirCASH

予約管理

△ AirRESERVE

情報サイト

△ AirMARKET

シフト登録/勤怠

△ AirSHIFT

△ AirREGI **マガジン**

一緒に使うと
便利になるサービス

 Restaurant
BOARD

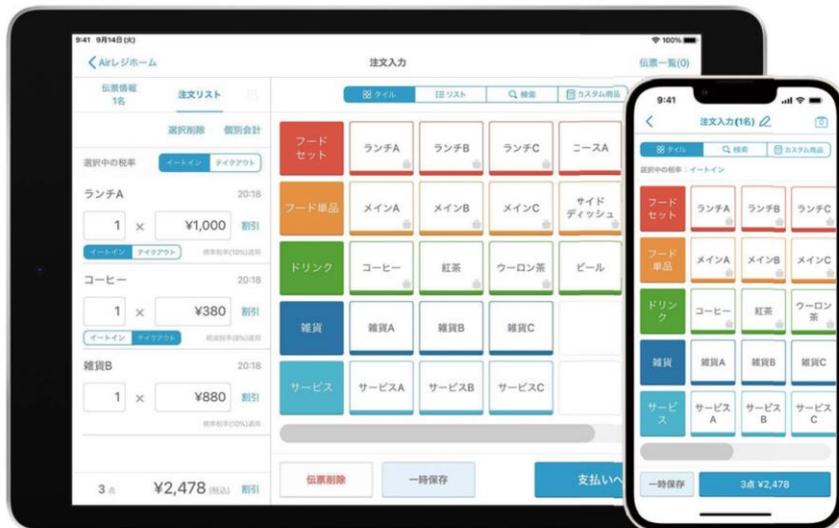
 シフトボード

 AirWALLET

Air ビジネスツールの概要

- 小規模事業者様を中心に導入が進んでおり、POSレジアプリ『Airレジ』・キャッシュレス決済サービス『Airペイ』ともに、利用率No.1となっている。Airペイの加盟店数は50万店舗を突破

POSレジアプリ『Airレジ』

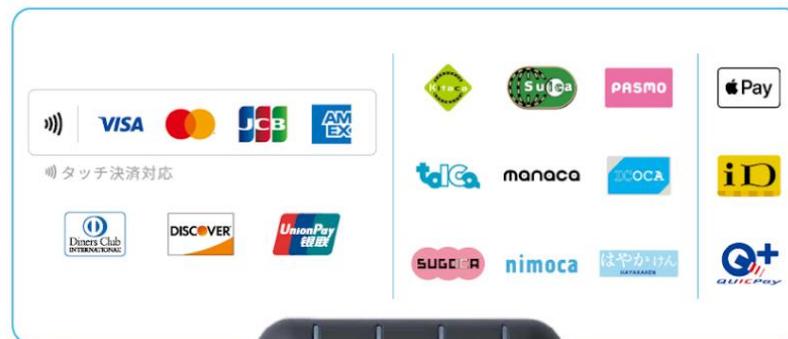


8% 10%

Airレジは
軽減税率対応のレジです。

キャッシュレス決済サービス『Airペイ』

1台のカードリーダーで、これらすべての決済に対応 /



(参考) 利用率No.1 調査委託先：マクロミル / 調査期間：2026年1月14日(水)～2026年1月20日(火) / 調査方法：インターネット調査 / 対象者条件：全国の飲食業・小売業・サービス業で、勤務先の店舗や施設でレジ導入決定権のある、または使用している男女18～69歳の男女 1,037名

(参考) 利用率No.1調査主体：株式会社リクルート / 調査委託先：株式会社マクロミル / 調査期間：2025年12月11日～2025年12月26日 / 調査対象者：勤務先にモバイル型決済端末(mPOS)が導入されている、18～69歳の男女1,455名 / 調査手法：インターネット調査

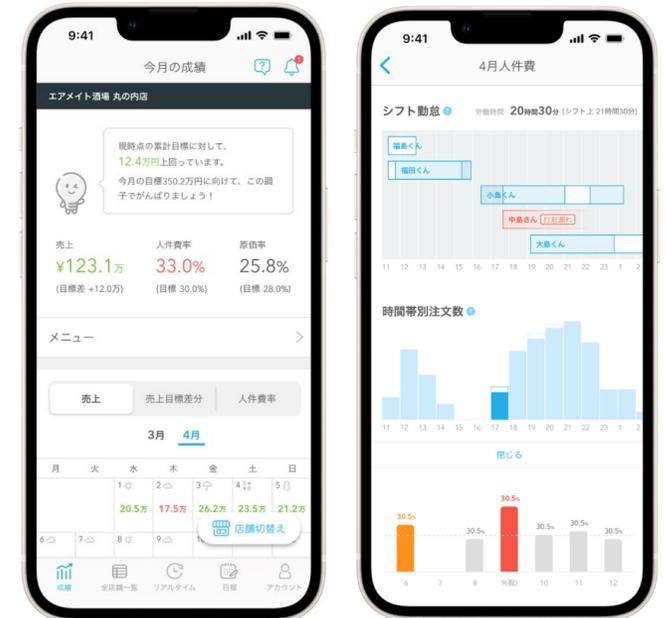
Air ビジネスツールの概要

- 利用サービスが増えれば増えるほど、お店の経営状況が可視化され、経営改善がしやすくなる仕組み



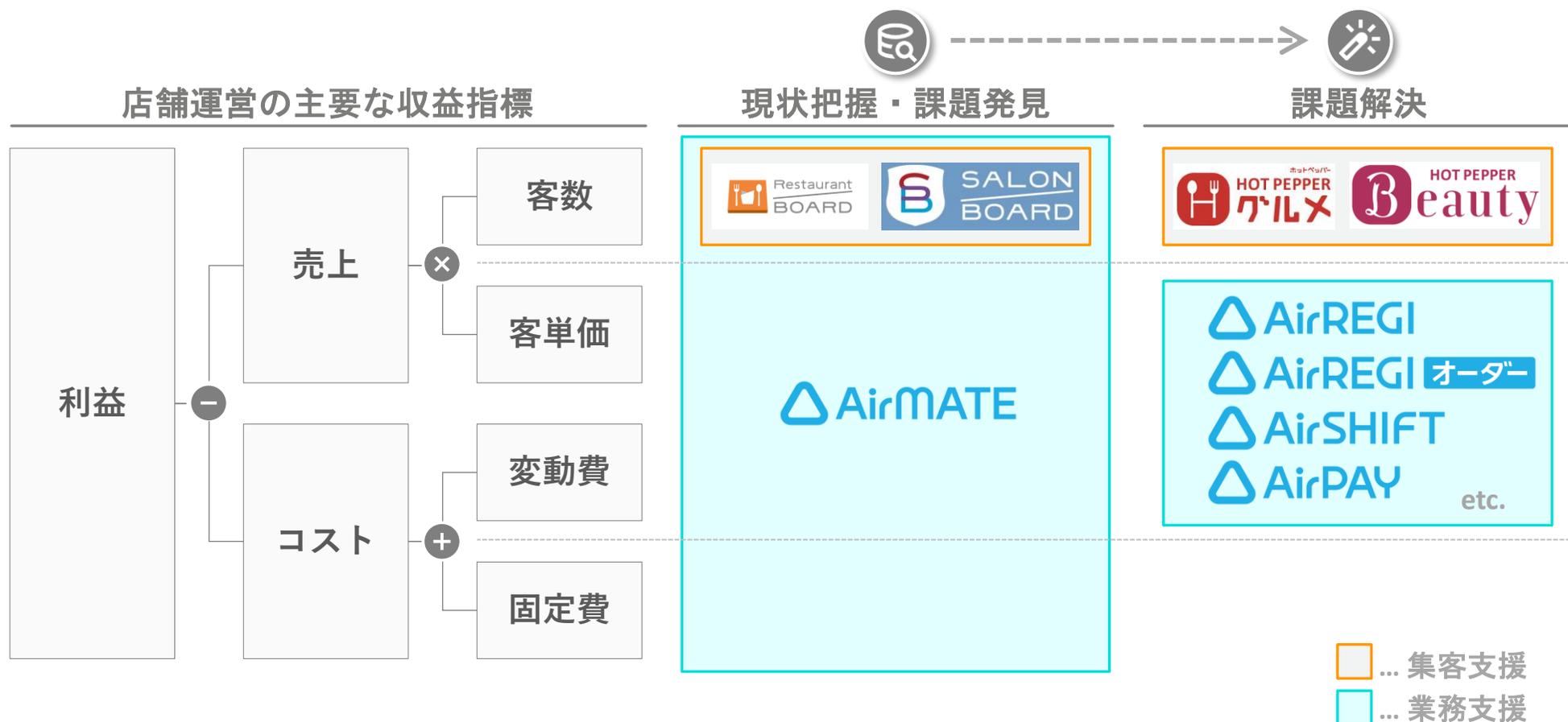
経営サポートサービス

AirMATE



Air ビジネスツールズの概要

- 経営課題を可視化したうえで、必要なサービスを組み合わせることで経営改善を進めていける
- リクルートの保有する販促媒体も活用できる



△ 小規模事業者の人材不足への活用

- Air ビジネスツールの導入によって、業務を大きく効率化させることができる
- 例えばAirレジでは、従来30分から60分かかっていた「レジ締め」を5分に短縮

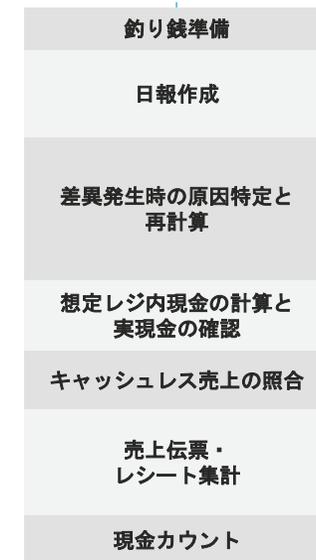


メガネの加賀屋

以前は30分から60分かかっていたレジ締めが、「Airレジ」の導入後は5分かからなくなりました。

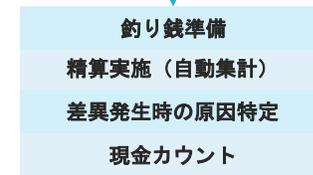
丸1日かかっていた棚卸も、今では1時間ほどで終わります

Airレジ導入によるレジ締め業務の効率化



導入前：平均 30～60分

対応時間
約80%
削減



導入後：平均 5分

自動で集計完了

差異発生確率の減少

(参考) Airレジ導入事例 眼鏡の加賀屋様

△ 小規模事業者の人材不足への活用

- ただし「業務効率化」だけでは終わらわれないことがデジタルツールを最大限活用するためのポイント
- 経営状況の可視化や改善提案によって、売上・利益を伸ばす「稼ぐ力」の向上まで支援する

売上の増加・減少理由を可視化



商品別の売れ行きを可視化 (いわゆるABC分析)

商品別 カテゴリ別

ABC分析表の見かた Aランク Bランク Cランク

CSVのダウンロード

カテゴリ	商品名	出数構成比 (出数合計)	売上構成比 (売上合計)	粗利構成比 (粗利合計)
揚げ物	手羽先3本セット	3.5% (142)	5.2% (¥31,260)	6.2% (¥16,026)
揚げ物	ポテトフライ	2.3% (85)	2.1% (¥12,260)	3.4% (¥11,026)
揚げ物	鳥の唐揚げ (予定)	1.9% (76)	2.3% (¥14,500)	2.2% (¥6,026)
4	揚げ物	1.4% (65)	3.3% (¥18,260)	3.3% (¥9,026)
5	揚げ物	1.3% (61)	2.8% (¥15,260)	1.4% (¥5,220)
6	揚げ物	1.0% (55)	1.2% (¥9,200)	1.2% (¥4,100)
7	揚げ物	0.9% (50)	2.7% (¥14,050)	3.3% (¥9,100)
		100.0% (354)	100.0% (¥125,260)	100.0% (¥67,026)

💡 “鳥の唐揚げ”の出数が多いですが粗利が相対的に低いです。商品価格の変更をしませんか？

🌟 今すぐAIに相談をはじめると、改善のアイデア出しをAIがお手伝いします。

周辺店舗の価格を踏まえた値上げ幅の検討などをAIを用いてできる仕組みも検証中

△ 小規模事業者の人材不足への活用

- 特に飲食店の「稼ぐ力」の向上においては、Airレジ オーダー（特にモバイルオーダー）が重要
- 業務効率化しながら、客単価の向上まで実現することができる

注文業務を顧客に実施してもらうことで
ホールスタッフの業務を効率化



好きなときにいつでも注文できるので
客単価のアップにもつながりやすい

客単価 **約110%**まで増加※

導入したお店の声

お客様のペースで注文できるため、オーダー数が増え売上が向上しています。



グルグルジェラート
カフェスイーツ / 25席

※ 当社指定の条件（*1）を満たした飲食店を対象に、Airレジオーダー モバイルオーダー 店内版（MO店内）の利用開始「前」の一定期間（*2）におけるAirレジオーダーハンディ（ハンディ）伝票と、利用開始「後」の同期間（*2）におけるMO店内伝票の平均単価および平均注文点数の変化率を比較（当社調べ）。

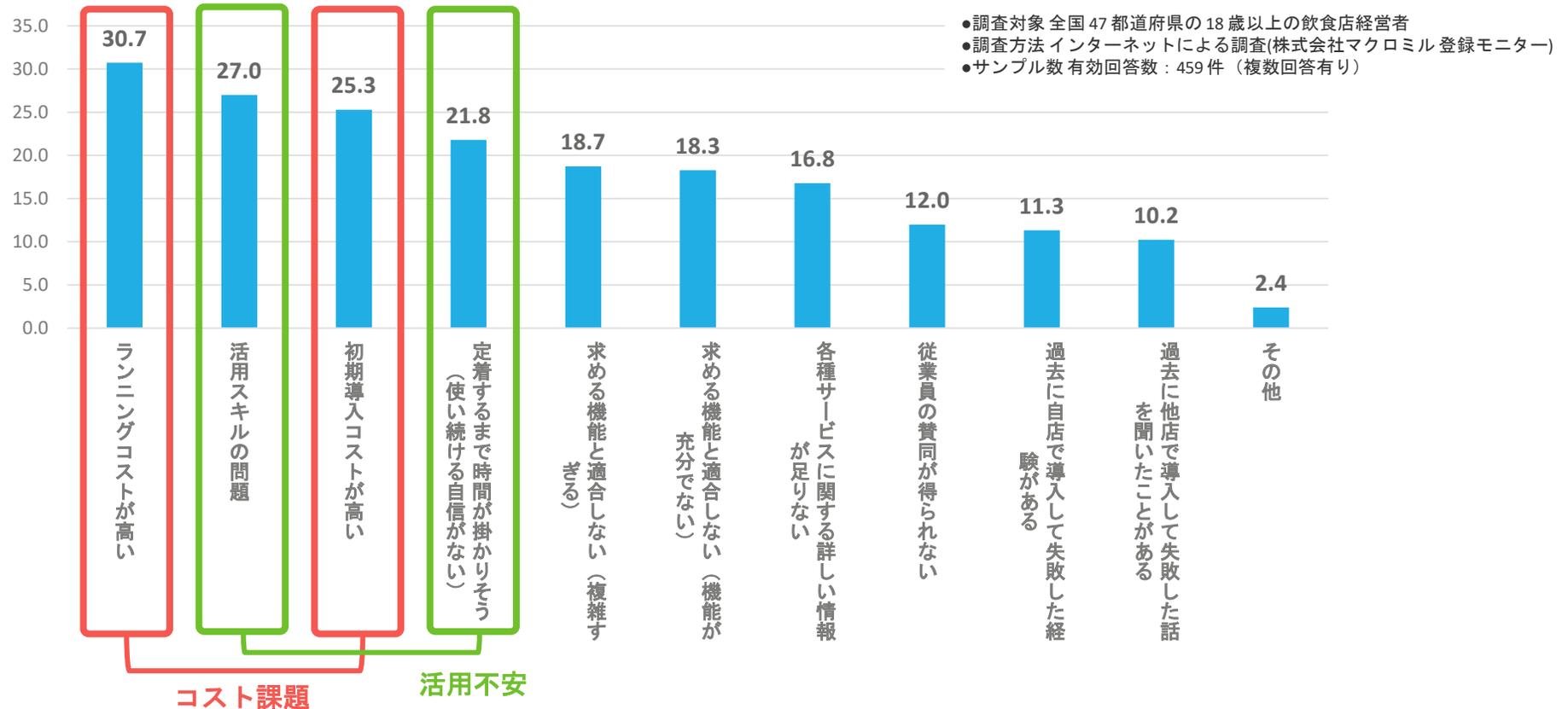
（*1）集計対象店舗：2021年3月～2025年9月の期間中にMO店内利用を開始し、17:00-翌朝10:59の時間帯に利用がある店舗。かつ、MO店内利用開始前の比較期間にハンディ伝票が160件以上、MO店内利用開始後の比較期間にMO店内伝票が160件以上ある店舗。

（*2）比較期間：MO店内利用開始日を基点とした前後365日間。

△ 小規模事業者の導入における課題と対応

- 店舗経営者がデジタルツールを導入する際のハードルは、コスト（初期導入コスト・ランニングコスト）、活用スキルの課題が上位に来る

飲食店でデジタルツールを導入する際のハードル



△ 小規模事業者の導入における課題と対応

- Air ビジネスツールズとしては「コスト」の課題に対して、導入費用・利用費用ともに安価にすることで対応
- 1つのIDで全サービスを使えることに加え、サービス全体でカンタン・シンプルなUIに統一することで活用ハードルも下げている



- ✓ ほぼすべてのサービスが無料で利用開始できる。
月額利用料も0円もしくはできる限り安価に設定
- ✓ グッドデザイン賞も受賞した
誰にでも使いやすいカンタン・シンプルなUI
- ✓ 1つのIDですべてのサービスを横断して利用できるため、
煩雑なアカウント管理が不要。
サービス同士が設定の手間なくシームレスに連携する

△ 小規模事業者の導入における課題と対応（具体例）

- デジタルツールに苦手意識のある高齢スタッフや、店舗経営に慣れていないオーナーも、分かりやすい操作性によりすぐに活用可能に。コストもAirレジが月額利用料0円で安心。



導入前の 課題・不安

コスト不安

飲食店未経験 かつ 店舗経営も初めて。
売上もない中で、初期・ランニングコストの負担が気になる

利活用不安

60代のスタッフ含め、デジタルツールへの苦手意識から「使いこなせるか」「客に迷惑をかけないか」という不安

コスト不安が解消

Airレジはすべて無料で利用できるため、不安なし

利活用不安も解決

デジタルが苦手な60代スタッフもすぐに使えた。レジ担当が増えたことで、お客さんの待ちがなくなり、回転率・売上が1.5倍に

導入結果

基本情報

店舗名 : mitten Pizza (ミトンピザ)
業種業態 : 飲食 ピザ屋
利用状況 : Airレジ、Airペイ、Airメイト
補足事項 : キッチンカーも運営

△ 支援機関との連携可能性

- 活用スキルのハードルへの対応や、より広い店舗経営者へのリーチを目的に、商工会・商工会議所との連携に加え、民間の家電量販店等との連携による地域の小規模事業者への浸透推進を実施中

商工会議所との取り組み



中小企業 DX のススメ
Air BUSINESS TOOLS
キャッシュレスを導入したい方に向けてのセミナー

原材料価格や経営の高騰、人材不足、市場競争激小など中小企業を取り巻く環境は今後とも厳しい状況が続くことが想定されます。そのためITツールを活用し、生産性を向上させることが、より一層求められています。本セミナーでは無料リポートが贈呈するAirビジネスツールの紹介を通して、IT化することで経営にどんなメリットがあるのかわかりやすく解説します。ITに関する知識が少ない方にも、ゼロから始める内容です。

日時 8/22(木) 18:30~20:00
場所 長浜商工会議所2F会議室 (長浜市高田町12-34)
受講料 無料
定員 30名 (主催 長浜商工会議所 (☎0749-62-2500))

こんな方におすすめ!!
01 「業務を効率化したい」
02 「人材不足で困っている」
03 「経費を削減したい」

Airビジネスツールとは?
無料リポートが提供する中小規模の事業者向けの業務・経営支援サービスの総称です。予約・実行管理、会計・決済、人材採用、ソフト管理、資金調達、請求管理など、事業運営のアナログな業務にかかる手間や時間、コストを削減することを目的としています。

長浜商工会議所 (☎0749-62-2500)
アプリダウンロード (長浜商工会議所専用)
QRコード
Google Play
App Store
受講希望の方は下記申込書にご記入の上、FAXもしくは右下QRにて8月18日(月)正午にお申込みください。

実施形式⁽¹⁾を問わず、勉強会やセミナー等を実施

- 経営指導員向けの勉強会
- 支援に成功している経営指導員によるノウハウ共有会
- 小規模事業者向けセミナー

(1) オンライン/オフライン、主催元（商工会議所、リクルートなど）等
(参考) 画像は長浜商工会議所 Air ビジネスツールズ導入セミナーより引用

サービス体験コーナーの設置



- 全国の家電量販店にAir ビジネスツールズを体験利用できるスペースを設置
 - 専門スタッフによる相談も可能 ※対象店舗に限る
- 三菱UFJ銀行の一部店舗内にAir ビジネスツールズ体験コーナーを設置



- 小規模事業者支援へ前向きな商工会議所には、Airレジ機器一式を貸与
- 事務所内に体験コーナーを設ける取り組みを実施中

(参考) 画像は安来商工会議所のAirレジ体験コーナーのご案内

△ 支援機関との連携可能性

- 現在はAir ビジネスツールズ サービス紹介資料や、小規模事業者・経営指導員向けのセミナー・勉強会実施のノウハウをまとめた運営マニュアル等を活用支援ツールとしてご提供している

Air ビジネスツールズの概要資料



Air ビジネスツールズパンフレット



Airレジパンフレット



開店準備ガイド

小規模事業者・経営指導員向けの勉強会マニュアル

表紙には「Air BUSINESS TOOLS オープン勉強会 実施運営マニュアル」のタイトルと「〇〇商工会議所様」という宛先が記載されています。

目次ページには以下の通り、開催スケジュールが示されています。

項目	いつやるか	記載ページ
申し込み	先にやっておく	P.4
開催前	開催月の1-2週間前	P.5-7
開催中	開催月の1-2週間前	P.8-9
開催後	開催月の1週間前 開催月中旬	P.9-10
振り返り	開催日の数日前	P.11-14
今後の準備	開始日当日	P.15-16
最終確認	開始後1週間以内	P.17-19

マニュアル概要

- 準備事項一覧とToDoリスト
- 各準備の詳細手順 等

△ 支援機関との連携可能性

- コスト面の課題においては「デジタル化・AI導入補助金」が用意されているが、月額利用料が有償のツールしか対象にならないという制約がネック。適用範囲の変更によってより強く導入推進を進めることが可能

補助金の対象範囲

【補助対象外となる経費及びITツール登録の対象外となるもの(全てのカテゴリー)】

1. 補助事業者の顧客が実質負担する費用がITツール代金に含まれるもの。(補助事業価に相当すると事務局が判断するもの。)
2. 交通費、宿泊費。
3. 補助金申請、報告に係る申請代行費。
4. 公租公課(消費税)。
5. 交付申請時において、ITツールの利用金額が定められないもの。
6. 対外的に無償で提供されているもの。
7. リース・レンタル契約のITツール。(サイバーセキュリティお助け隊サービスを除く。)
8. 中古品。
9. 交付決定前に購入したITツール。
10. その他、事務局が本補助事業の趣旨・目的から不相当であると判断するもの。

➡ Air ビジネスツールズをはじめとした無償ITツールは補助金対象外。
(有料である初期費用についても補助されない)

制度変更の方向性 (案)

無償ITツールであっても、初期費用が生じる場合は、初期費用の部分の補助を対象にしているかどうか

有償 ITツール	初期費用(機器など)	▶ 既に補助対象
	月額費用	▶ 既に補助対象
無償 ITツール	初期費用(機器など)	▶ 現在対象外だがニーズあり
	月額費用 (0円)	▶ 補助は不要



実際に事業者様からいただいた声

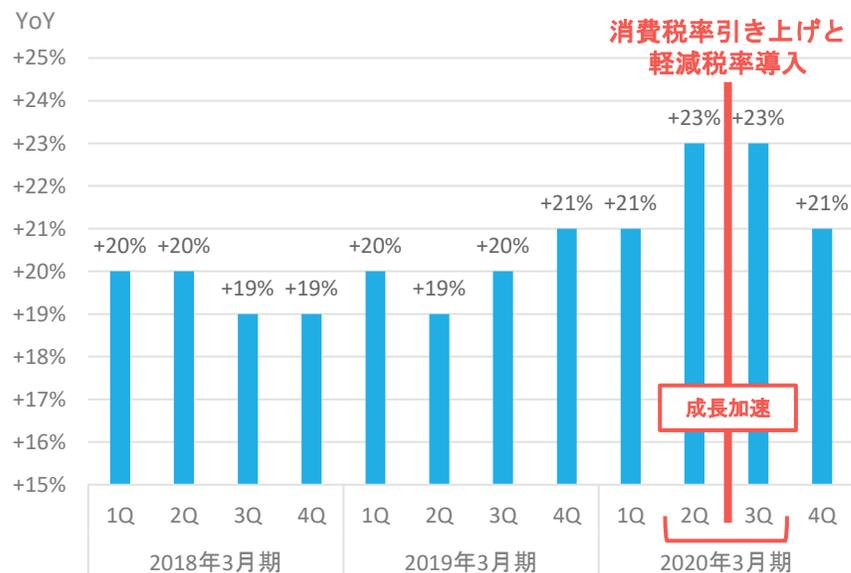
ランニングコストがかからないのでAirレジを使いたかった。初期費用が補助されないのでそのコストが重く、ガチャレジを利用し続けることにした。

△ 支援機関との連携可能性

- 過去には税率変更やキャッシュレス決済の優遇等の政策がきっかけで、店舗のデジタル化が進んできた
- キャッシュレス還元事業は、店舗のコスト補填に加えて、消費者への還元があったことも奏功した

Airレジ 登録アカウント数の対前年比成長率

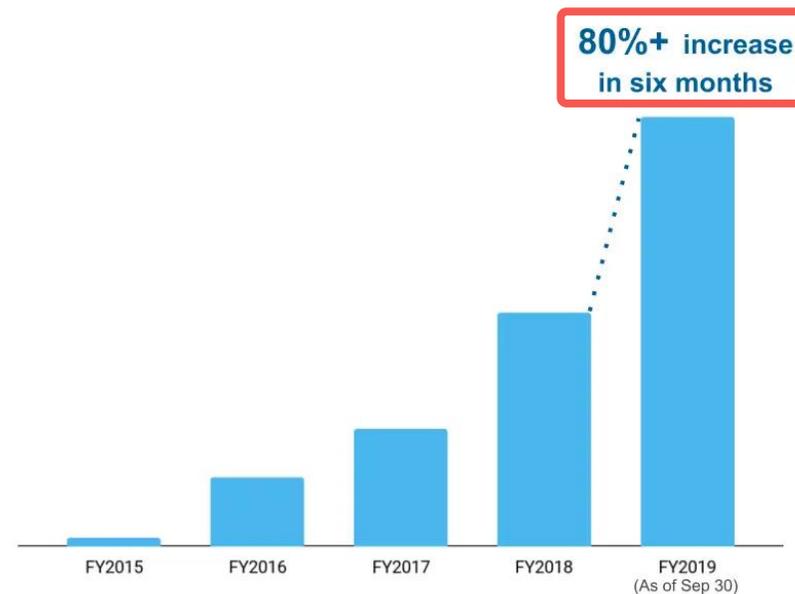
消費税率引き上げと軽減税率導入にて、制度変更への対応ニーズが発生。Airレジ 登録アカウント数の導入も加速
(Airレジを使っていると法制度に対応したバージョンアップデートがされるため、店舗側は簡単な設定変更で変化に対応できる)



(参考) リクルートHD 決算短信 開示数値よりグラフ作成

Airペイ アカウント登録の対前年非成長率

消費税率引き上げと軽減税率導入に合わせて実施されたキャッシュレス・消費者還元事業によりAirペイ 登録アカウント数も増加。FY2019末時点では前年比+167%まで大幅伸長



(参考) リクルートHD 2020年3月期 2Q決算資料より抜粋

