

飲食店の利益拡大新戦略

村木優子 (21211332ym@tama.ac.jp)

小川裕 (21211068yo@tama.ac.jp)

金子侑莉 (21211093yk@tama.ac.jp)

今回私たちは飲食店で利益を拡大するための新戦略を考えました。

利益は「収入－支出」です。今回は支出について考え、従業員の最適化につながるために「iPad」を設備として導入することで利益拡大に繋がるか考えました。

まずは iPad を置いていない店舗と、iPad を導入している店舗での接客時間を比べてみました。

データを見てわかるとおり 1 番時間のかかる「注文をとる」という作業がない分、合計で 1 組のお客様に対する接客時間が iPad を導入しているところと比べると全体の 25%ほど接客時間が減少します。

そして実際に導入している店舗でのお客様の反応や、従業員の負担について調べました。

ここまではサービス面での利益拡大の新戦略に繋がるデータです。

次に従業員の最適化として人件費がどれほど変わるかについて調べました。

結果のとおりすぐに人件費分を補えることができます。

今後長い目で考えたとき設備投資にお金をかけた分が早い段階で補えることが考えられました。

以上を踏まえて iPad を導入することでプラスになることは「接客時間の削減」そして「人件費の削減」です。しかしマイナスな部分も有り、データをみると機械が苦手な年代の人たちには説明する時間や iPad を使うことになれない分、時間がかかることがデータからよみとれました。

今回は支出について考えましたが、次回は収入のほうも今の結果を使って考えてみたいと思います。

参考文献 ZERO ONE CAFÉ

石垣生パスタ 蔵之助