

POSレジ乗り換えで失敗しない！

利益を最大化する 「3つの要素」

徹底解説



POSレジやモバイルオーダーの “乗り換えの決め手”は？

多種多様なシステムがあるなか、システム乗り換え・導入機種決定の
決め手とは何なのでしょう？

POSレジとモバイルオーダーの導入・乗り換えを検討中の飲食店様が
システムを選ぶ際は、何を基準にすればよいのでしょうか？

「操作が簡単そう」「見た目が新しい」「導入費用が安い」といった理由も
大切ですが、そのシステムを導入することで、店舗にどれだけの利益や
改善効果が返ってくるのかを見なければなりません。

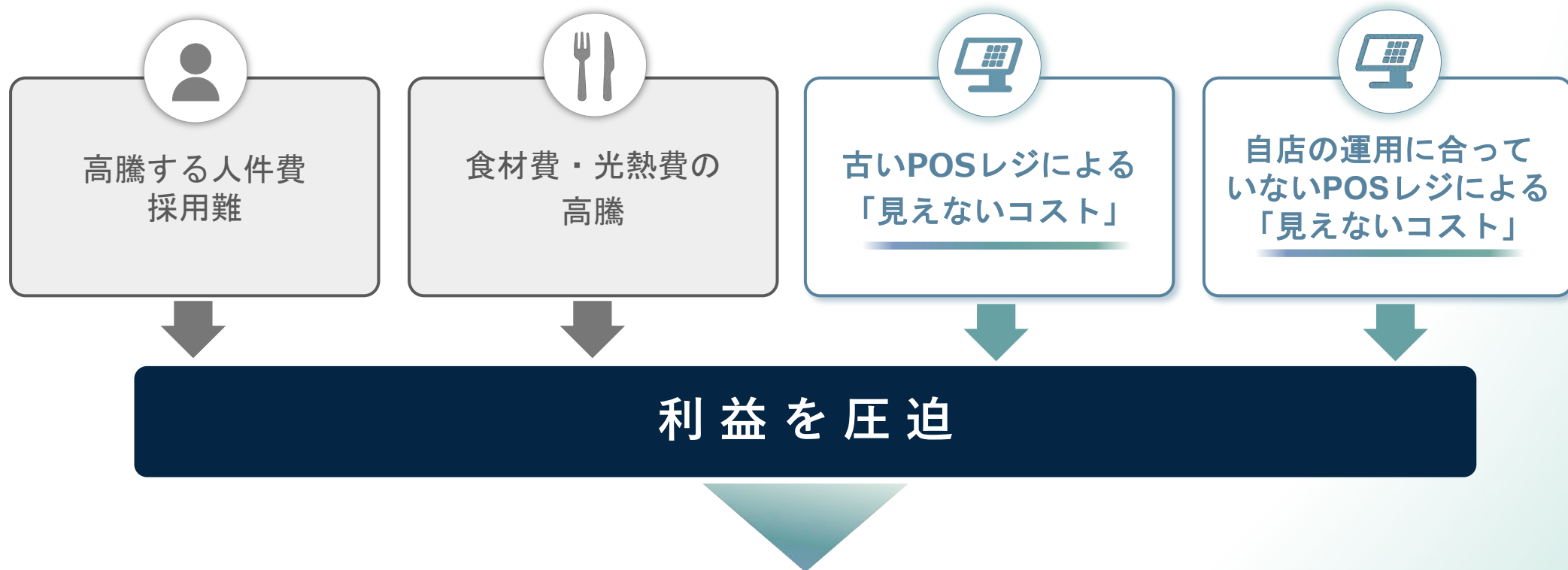
この「**かけた費用(投資)に対してどれくらい利益が出ているか**
(いわゆるROI[投資利益率])」、言い換えれば「**費用対効果**」という
視点は、店舗の継続的な成長のために最も重要なポイントになります。

そこで今回は、飲食店経営における**費用対効果**という視点から、
POSレジ・モバイルオーダー選びのポイントを整理していきます。



なぜ費用対効果の高い乗り換えが大切なのか

人件費や食材費などが高騰する今、見えない“システムのコスト”の放置は致命傷になりかねません。



コスト削減が困難な中、唯一コントロール可能なのが、
システム（POSレジなど）による費用対効果の最大化です

費用対効果を高める3つの要素

システム乗り換え・導入によって「数字」を改善するには、以下の3つの要素を満たす必要があります。

① 売上・客単価の向上 (リターン拡大)

モバイルオーダーなどのシステムを活用することで、注文の機会損失を防ぐとともに、お客様の購買意欲を高めます。

リピーターを自動で生み出す仕組みを作ることも大切です。

改善する数字の例

- ・ 回転率
- ・ 客単価
- ・ 再来店数、販売促進

② 機器・運用コストの最適化 (投資最適化)

初期投資だけでなく、長く使い続ける上で負担となる「見えないコスト」を抑えます。

規模拡大してもランニングコストを極力抑える設計も重要です。

改善する数字の例

- ・ ハンディ追加コスト
- ・ システム維持費用
- ・ 作業時間

③ 業務効率化 (時間・人件費の削減)

スタッフの「作業」をシステムに任せることで、少人数でも店舗が回るとともに、正確に作業を実施する仕組みを作ります。

浮いた時間は「接客」に使うことで、お客さまの満足度向上も期待できます。

改善する数字の例

- ・ 人件費
- ・ 残業時間
- ・ 教育コスト
- ・ トラブル対処時間

 事例・数字で見る

売上・コスト・効率を 劇的に改善する 3つの要素

どのような機能を持つPOSレジに乗り換えれば、
費用対効果を上げるための3つの要素を改善
することができるのでしょうか。

今回は飲食店専用POSレジ「[poscube](#)」を例に
見てみましょう。

飲食店向けタブレットPOSレジ poscube とは

poscubeが選ばれる理由は？

poscubeは約3,400店舗の導入実績と97%の乗り換え満足度を誇る、飲食店専用の「高機能タブレットPOSシステム&モバイルオーダー」です。単に注文・会計をデジタル化するだけでなく、費用対効果を高める3つの要素を、飲食店の現場に即した仕組みで支援します。

poscubeが選ばれる3つの理由

選ばれる理由 1

売上につながる 注文機会を逃さない

poscubeは、ホールと厨房の情報連携をスムーズにし、提供スピードや回転率の改善を支援。
モバイルオーダーにより追加注文しやすい環境をつくり、客単価向上にもつなげます。

選ばれる理由 2

機器・運用コストを 抑えやすい

汎用デバイスの活用や、台数制限のない柔軟な端末構成により、ランニングコストを抑制。
自動つり銭機・決済・予約システムとの連携により、日々の運用時間の削減も支援します。

選ばれる理由 3

少人数でも 店舗を回しやすい

モバイルオーダーや店外からでもメニューが編集できる機能で、業務負担を削減。
シンプルな画面設計、多言語対応、遠隔サポートにより、教育やトラブル対応にかかる時間も抑えます。

1 売上・客単価の向上（リターン拡大）を実現する 3つの改善ポイント

システムを活用することで、機会損失を防ぎ、お客様の購買意欲を自然に高める仕組みを作ります。



回転率の改善

厨房とホールの情報伝達における
摩擦（フリクション）をゼロにし
て、**提供スピード**を高めます。



販促の効率化

モバイルオーダーでの**注文という
行動に自動化**を組み込み、
新規のお客さまを**リピーター**に変
えます。



客単価UP

視覚的なシズル感とストレスフリ
ーな注文体験により、
お客さまの「**もう1品**」を自然に
引き出します。

📈 1.売上・客単価の向上（リターン拡大）

回転率の改善



料理提供スピードが
大幅アップ



回転率

約 **1.5** 倍に向上



銀座 鳥繁 様

業態：居酒屋
席数：80席



⚠️ 課題

高額でPOS専用機やハンディの維持コストが負担に。操作が複雑なため、紙伝票に逆戻りしていた。

💡 解決

誰でも直感的に使い、汎用性のあるコンパクトなハンディ運用に切り替えたことで、ホールと厨房の連携がスムーズに。
提供スピードが大幅にアップしてお客さまをお待たせする時間が減少し、回転率が向上した。

1.売上・客単価の向上（リターン拡大）

回転率の改善



店内オペレーションが
劇的に改善



提供時間

50 %短縮



しゃぶ叙 様

業態：和食・洋食レストラン
席数：62席

課題

昔ながらの手書き伝票で厨房への伝達や営業後の集計作業に労力がかかっていた。店舗の通信環境が不安定であることも課題だった。

解決

店内サーバー型による安定稼働と、オーダーを打った瞬間に厨房に飛ぶシステムへの移行で、オペレーションが劇的に改善した。また、**外国人スタッフでも直感的に操作できる画面設計**で言葉の壁によるミスも激減した。

 1.売上・客単価の向上（リターン拡大）

販促の効率化



モバイルオーダー連携機能で
“来店＝ファン化”を自動化



12カ月連続 LINE友だち



Mobile Order



LINE

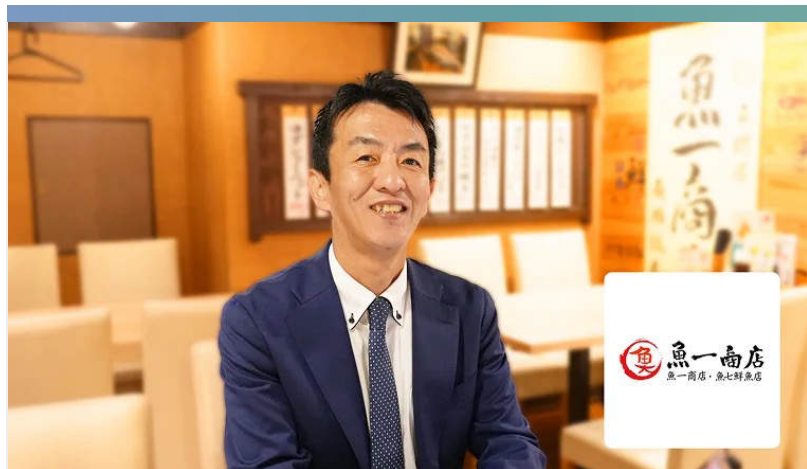


Coupon



Return Visit

月 **300** 人以上獲得



魚一商店 様

業態：居酒屋
席数：170席



課題

リピーター施策を打ちたくてもスタッフが口頭でLINE登録を勧めるなどの手間がかかり、継続できなかった。

解決

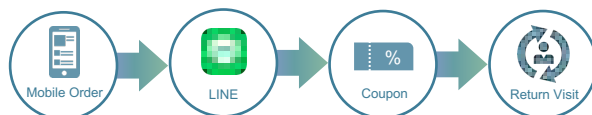
モバイルオーダーから注文するだけで自動的にLINE友だちに追加される連携機能を活用し、「来店＝ファン化」を自動化。結果として、12カ月連続でLINE友だち月300人以上獲得を達成した。

販促の効率化



モバイルオーダー連携機能で
リピート試作が劇的改善

LINEクーポン



利用率 **30%**超



マルサ水産 様

業態：居酒屋
席数：96席

課題

本部視点で導入されたモバイルオーダー付きPOSレジが、現場では非常に使い勝手が悪かった。

解決

モバイルオーダーの連携機能で獲得した**LINE友だちのお客さま約2,000人へLINEクーポンを一斉配信**したところ、700件利用を達成。手間をかけずに非常に効率の良いリピート集客を実現した。

📈 1.売上・客単価の向上（リターン拡大）

客単価UP



動画メニューの
シズル感で注文を促進



おすすめ商品

売上 **10** %UP



課題

追加注文の多い焼肉業態でスタッフの負担が大きく、口頭での注文ミスも発生していた

解決

モバイルオーダーでお客様自身が注文できる仕組みに。

「動画メニュー」で写真では伝わらない生肉のシズル感をアピールし、単価アップにつなげた。



焼肉 金次郎
広島店 様

業態：焼肉店
席数：90席

 1.売上・客単価の向上（リターン拡大）

客単価UP

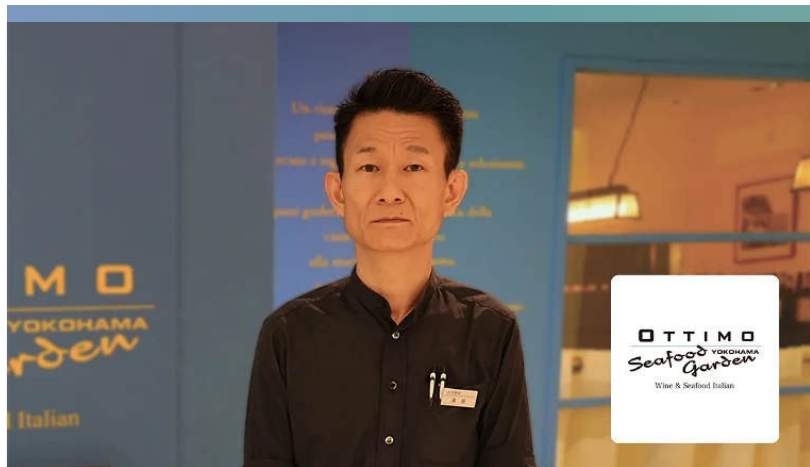


スタッフ負担は1/4に
店舗運営はスマートに



ドリンク追加注文

約 **2** 倍



OTTIMO
Seafood garden
横浜店 様

業態：和食・洋食レストラン
席数：60席

課題

専用機のハンディ操作が複雑で、現場でのメニュー変更も手間がかかっていた。モバイルオーダーも導入していなかった。

解決

モバイルオーダーの導入でお客様自身の好きなタイミングでオーダーできるようになり、追加注文が跳ね上がった。スタッフの負担も減り、回転率も向上した。

2 機器・運用コストの最適化（投資最適化）を実現する3つの改善ポイント

月額費用だけでなく、端末費用、店舗の成長、運用変更時の追加費用まで含めた総コストを考えて、最適化できるように「見えないコスト」を抑える仕組みです。



ハンディ端末の コスト最適化

高額な専用機から安価な汎用デバイス（中古スマートフォンなど）へ移行することによって、**ハードウェア費用の削減**を図ります。



レジ台・オーダー ステーションの 拡張最適化

複数箇所への端末設置時に必要となる**追加ランニングコスト**をできるだけ低くします。



運用時間（人件費） の最適化

自動つり銭機や決済連携、予約システムとの連携によって、**レジ締め、違算確認作業を短縮**します。

ハンディ端末のコスト最適化



中古スマホ活用で120席の
大型店舗の端末コスト大幅削減



端末1台あたり

約 **7** 万円削減



バリラックス
ザ ガーデン新宿 様

業態：中華・エスニック料理店
席数：120席

課題

以前は専用ハンディを故意に壊してしまっ
た際、修理や交換に1台あたり約8万円かか
っていた。

解決

poscubeでは約1万円の市販中古スマホをハンディとして活用できるため、大幅なコスト削減を実現した。

ハンディ端末のコスト最適化



ハードルだった“費用と運用”を
一気に軽減



端末追加後ランニングコスト

他社

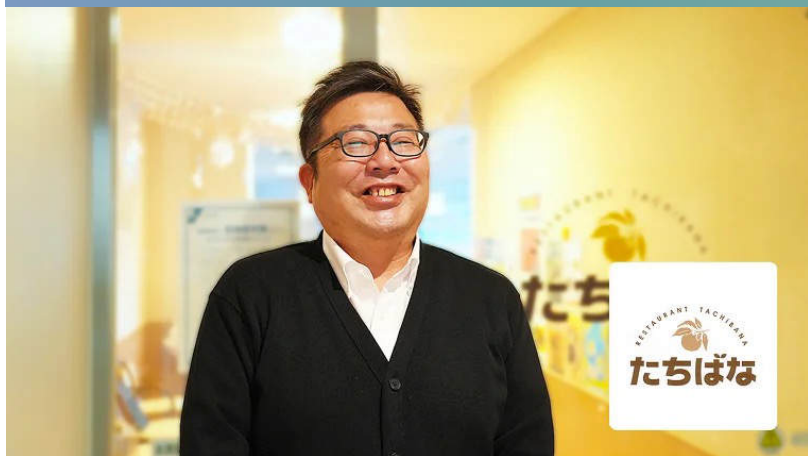
1,550 月

× 追加台数

poscube

何台
追加でも

0 円



関東労災病院内
食堂 たちばな 様

業態：和食・洋食レストラン
席数：～50席

⚠ 課題

専用機の買い替えに約10万円、修理に約7万円かかっていた。繁忙期にハンディを増やしたくても追加費用がネックに。

💡 解決

タブレットPOSのposcubeへ乗り換えたことで**初期費用や更新コストを抑えられた**。端末を増やしても月額費用が変わらないため、現場の要望に気兼ねなく応えられるようになった。

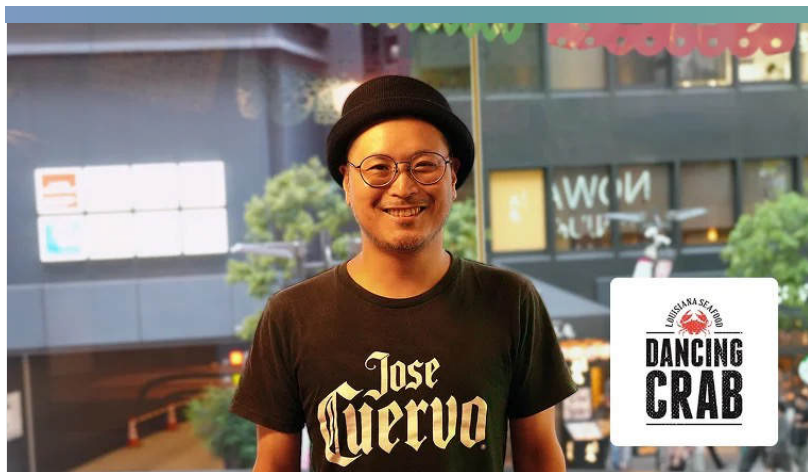
レジ台・オーダーステーションの拡張最適化



世界観を変えずに低コストで
丁寧なおもてなしを実現

オーダーステーション3台運用

追加月額費用 **0** 円



ダンシングクラブ
東京 様

業態：和食・洋食レストラン
席数：140席

課題

フロアが広く席数も多いため、混雑時でもオペレーションが止まらないように会計作業もできるオーダーステーションを複数設置したかった。

解決

ランニングコストを上げることなくオーダーステーション3台、プリンタ7台を導入。iPadを活用したシンプルな構成で、店の世界観を壊さずに環境を構築できた。
結果、オーダーや提供スピードが上がり、より丁寧な接客に時間を使えるように。

運用時間（人件費）の最適化



自動つり銭機2台で
ミスと時間を大幅軽減



レジ締め作業

30分 → 1分



七沢荘 様

業態：その他
席数：40席



課題

手作業による現金の数え間違いや受け渡しミスがあり、年間数万円の誤差が生じることも。原因確認のレジ締め作業に約30分かかっていた。

解決

自動つり銭機を導入し、2台を連動。**誤差がなくなるとともに、作業時間が劇的に短縮**。手作業でかかっていた時間を1/30に短縮でき、お客様に向き合う時間が増加した。

運用時間（人件費）の最適化



自動つり銭機等の連携で
10年以上効率化を継続



レジ締め作業

30分以上 → 5分未満



珈乃香 様

業態：カフェレストラン
席数：70席



課題

手作業の現金管理により金額の差異が出ると、レジ締めに30分以上かかることがあった。決済方法が増えるなか効率化が必要だった。

解決

自動つり銭機、キャッシュレス決済端末をPOSと連携させて一元管理することで、金額の手入力ミスがなくなり、レジ締めも5分未満で終わるようになった。
安定したサポートと使いやすさで10年以上運用中。

3 業務効率化（時間・人件費の削減）を実現する 3つの改善ポイント

スタッフの「作業」をシステムに任せることで、少人数でも店舗が回る仕組みを作り、
浮いた時間を「接客」に投資します。



ホール・管理業務の 省力化

モバイルオーダーや自動つり銭機
で注文・会計の手間を激減。リモ
ートメニュー編集で閉店後の残業
も大幅削減します。



教育コストの削減

シンプルな画面設計と多言語対応
により、新人や外国籍スタッフも
即座に習熟。店舗の教育負担を大
幅に削減できます。



トラブル対応 時間削減

通信に左右されない店内サーバー
で安定稼働。万一の際も遠隔操作
で即時解決し、営業への影響を最
小限に抑えます。

ホール・管理業務の省力化



モバイルオーダー利用率96%
満足度やリピート率もUP



提供時間

人件費 **57** %削減



焼肉富士 様

業態：焼肉店
席数：58席

焼肉富士

課題

人手不足と教育コスト増大でスタッフの負担が限界。ピーク時の注文ミスも多く、お客さまをお待たせすることも。

解決

モバイルオーダーの導入でピンポンでの呼び出しが100回から1回に激減。また、注文受付や会計業務が大幅に減ったことで、少人数でも回せるように。
その結果、アルバイトの人数や勤務日数を抑えることができ、年間で人件費を”57%削減”できた。

3.業務効率化（時間・人件費の削減）

ホール・管理業務の省力化



poscube導入で残業時間も
外国語対応も一気に解決



残業時間

1/3 に減少



炭火焼 釜めし
日本酒の店 古鼓蔵 様

業態：居酒屋
席数：80席



課題

POS専用機はメニュー編集が店舗
でしか行えず、営業時間外の作業
が大きな負担だった。また外国人
客が増えるなか、スタッフでの言
語対応が難しかった。

解決

店外からリモートでメニュー編集
が可能になり残業時間が大幅に減
少。多言語モバイルオーダーにより
インバウンド対応でのオーダーミ
スも解消。

効率化と“人によるおもてなし”の両立
が実現し、接客品質が向上した。

教育コストの削減



教育コストが激減。
インバウンド対応にも最適



導入から習得まで

3日



HOOTERS GINZA 様

業態：居酒屋
席数：110席

課題

日本法人撤退で高価格の高機能POSの契約続行が困難に。操作も難しく教育コストもかかっていた。そこで営業を止めないで使用できるPOSを探していた。

解決

操作方法がシンプルで、導入3日ほどで習得した人もいるほど。画面がわかりやすく**新人も見れば覚えられるほど教育の手間は激減**。

接客に使える時間が増え、インバウンド中心でも丁寧なホスピタリティを発揮。

3.業務効率化（時間・人件費の削減）

トラブル対処時間の削減



トラブル時の対処時間短縮で
営業を止めない安定稼働を実現



トラブル時の対処時間

約 **1/4** に



バリラックス
ザ ガーデン新宿 様

業態：中華・エスニック料理店
席数：120席

課題

不具合時のサポートが電話または訪問対応で時間がかかっていた。夕方以降の対応不可なことも多く、電話も専門的な内容だと理解ができなかった。

解決

専門スタッフによる店内サーバーへの**遠隔操作サポート**により、現場への訪問なしで即時解決してもらうことが可能に。また、機能面の自由度も高く、**オペレーションに合わせて細かくカスタマイズ**できるようになった。

数字を改善できる **poscube** をぜひ一度体験してみてください

対面でご案内



専門スタッフがお客様のご要望に合わせた最適な機器構成や利用方法をご提案させていただきます。全国どこでも対応いたします。

リモートでご案内



リモートにてposcube画面をご覧いただきながらのご案内も可能です。ショールームへのご来場が難しい方やお時間がない方もぜひご相談ください。

ショールーム



実際の動作を確認して検討されたい場合はショールームへお越しください。ご予約は、お電話・予約フォームから承っております。

電話でのお問い合わせ



03-5357-7870

受付時間：平日9:00-18:00
(土日祝・年末年始除く)

フォームからのお問い合わせ



<https://pos-cube.com/contact/>

ショールーム予約フォーム



<https://pos-cube.com/showroom/form.html>