

飲食店の未来を変える 自動化・省力化ガイドブック

—省力化投資促進業界行動計画—



飲食業における省力化投資促進業界行動計画策定検討委員会

農林水産省  厚生労働省

(参考資料)

することリスト(業務項目一覧)

<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/gaisyoku/syoryokuka.html>



(参考)

省力化投資促進プラン —飲食業—

https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/shouryokukato-usi/01.pdf



省力化投資の支援策に係るチラシ(飲食事業者向け)

<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/gaisyoku/syoryokuka.html#tirasi>



はじめに

飲食業は、社会インフラとして欠かせない存在であり、約400万人の大きな雇用を創出している一方で、調理や盛り付け、接客等、人手を要する工程が多い典型的な労働集約型産業であることから、労働生産性は他業種と比較しても極めて低くなっています。また、人手不足も顕著であり、経営が立ち行かなくなる事業者も散見されています。

これらの課題に対応するためには、設備やITシステム等の導入による省力化を進めることにより人手不足に対応しつつ、空いた時間を活かし、消費者へのサービスの質や付加価値(対価性)の向上による売上拡大、賃金への反映、働きやすさ・働きがいのある職場の形成に取り組んでいただくことが重要です。

このため、政府では、省力化投資の促進や、労働者確保のための賃上げ、円滑な価格転嫁に向けた環境整備に取り組んでいます。特に、今後5年間で集中的な省力化投資と生産性向上を実現するため、飲食業を含む、人手不足が顕著な12業種を対象に「省力化投資促進プラン」を策定しました。

このような中、今般、飲食業における省力化投資について検討委員会で議論し、「省力化投資促進プラン」をさらに具現化したガイドブック(業界行動計画)を策定しました。特に、中小規模の飲食事業者の皆様が、自動化技術やITツール等を導入し、活用するための参考としてお使いいただけるよう、具体的な取組の種類やメリット・進め方等を示しています。

本ガイドブック(業界行動計画)を活用していただき、多くの飲食店で省力化投資の取組が進むことを期待しています。

令和8年2月

飲食業における省力化投資促進業界行動計画策定検討委員会
農林水産省
厚生労働省

目次

0. はじめに	p.1
1. 業界行動計画	p.3
2. 省力化投資促進プランと本ガイドブックの関係	p.4
3. 投資を成功に導く「8つの問い」	p.5
4. 本ガイドブックの使い方	p.7
5. 現状を認識する ～業務項目と省力化の取組～	p.8
6. 解決策を選ぶ ～取組メニューと概算費用～	p.9
7. 実行計画を立てる	p.12
8. 取組事例	p.16
9. 挑戦を後押しする支援制度	p.21
10. 検討委員会委員一覧	p.22

(参考資料) することリスト：業務項目一覧(詳細)

(参考) 省力化投資促進プラン

1. 業界行動計画

飲食業は、安全・安心で高品質な食事・サービスを提供するだけでなく、国民に対して安定的に食を提供する社会インフラとしての使命も有しています。一方で、人手不足が顕著であり、経営が立ち行かなくなる事業者も散見されています。このため、持続的な経営を進めるためには、業態や事業者の規模等に応じて適切な省力化投資に取り組むことが重要です。

こうした中、令和7年6月、農林水産省及び厚生労働省において、「省力化投資促進プランー飲食業ー」が策定されました。

これを踏まえ、飲食業における省力化投資の取組を推進することで、人手不足を解消しながら労働生産性の向上を目指すため、「省力化投資促進業界行動計画」を策定しました。

我々飲食業界は、農林水産省及び厚生労働省と連携し、本業界行動計画に則して省力化投資を進めていきます。

1. 飲食業の省力化投資促進に向けた取組

- 自社・自店の現状や課題を把握した上で、業態や規模に応じた適切な設備やITシステムの導入等の省力化投資を実施することで、労働生産性の向上に努めます。
- 省力化により空いた時間を活かし、お客様へのサービスの質や付加価値(対価性)を高めることに努めます。
- 省力化により改善した利益等は、従業員の賃金への反映や働きやすい環境の整備、仕事への誇りや働きがいの向上の取組に努めます。

2. スケジュールと目標

- 2025(令和7)年～2029(令和11)年を省力化投資集中期間とし、本業界行動計画に則した飲食業における省力化投資を促進します。
- 国が「省力化投資促進プランー飲食業ー」で定めた「2029(令和11)年度までに、飲食業の労働生産性を35%向上(名目値、2024(令和6)年度比)する」の達成を目指します。

一般社団法人日本フードサービス協会
 一般社団法人大阪外食産業協会
 一般社団法人日本飲食団体連合会
 全国飲食業生活衛生同業組合連合会

2. 省力化投資促進プランと本ガイドブックの関係

- 「省力化投資促進プランー飲食業ー」について、主な記載内容は以下のとおりです。
- 令和7年6月、人手不足がとりわけ深刻と考えられる12業種のうちの1つとして「省力化投資促進プランー飲食業ー」を策定し、省力化投資の促進を図ることにより飲食業の労働生産性向上を目指す
- 目標：2029(令和11)年度までに飲食業の労働生産性を35%向上することを目指す

省力化投資促進プラン（飲食業）概要

実態把握の深堀

- 飲食業は、約400万人の大きな雇用を創出し、労働者に占めるパート・アルバイトの割合が高く、中小企業が98%。
- 人手不足が顕著であり、特に「店舗管理」の業務を担う店長・マネージャー等の人材が枯渇。
- 労働集約型産業であることから、他産業と比較しても労働生産性が低く、時系列でも漸減傾向で推移。

多面的な促進策

- 日本政策金融公庫における設備投資への資金繰り支援や中小企業省力化投資補助金、生産性向上への支援を含む「賃上げ」支援助成金パッケージ等を総動員。
- 数軒の店舗を展開している中小の飲食事業者等を、省力化投資促進等を通じて中堅規模への成長を促進。

サポート体制の整備・周知広報

- 本プランを基本に、人手不足や低い労働生産性を改善するための業態別の「ガイドブック」を令和7年度中に策定。
- 優良事例の収集・横展開や、生産性向上に資する取組を積極的に行っている飲食事業者を表彰。
- 飲食業を所管する農林水産省と厚生労働省が連携し、業界団体等を通じた情報提供や相談対応を実施。
- 専門家による経営診断、省力化投資へのアドバイス、補助金や税制の活用等について、伴走型の相談支援を実施。

サポート体制

2025年～2029年 省力化投資の促進(集中的に対処)

2025年～2029年 情報提供や相談対応の実施

優良事例の横展開

2025年～2029年 優良事例の更なる収集・横展開

2025年～ 生産性向上の取組を進める事業者を表彰

目標、KPI、スケジュール

目標 (2030年度)	KPI
飲食業の労働生産性を2029年度(令和11年度)までに35%向上することを旨とする(2024年(令和6年)基準)。	・持続的な食料システムの確立に向けた取組を促進する事業活動計画の認定(※令和7年通常国会に法案提出中)：2030年までに累計100件 ・支援策等の網羅的な周知：全飲食事業者の7割に周知

- 本ガイドブックは、省力化投資促進プランに即し、飲食事業者における省力化投資に係るイメージを具体化するために作成したものです。

3. 投資を成功に導く「8つの問い」

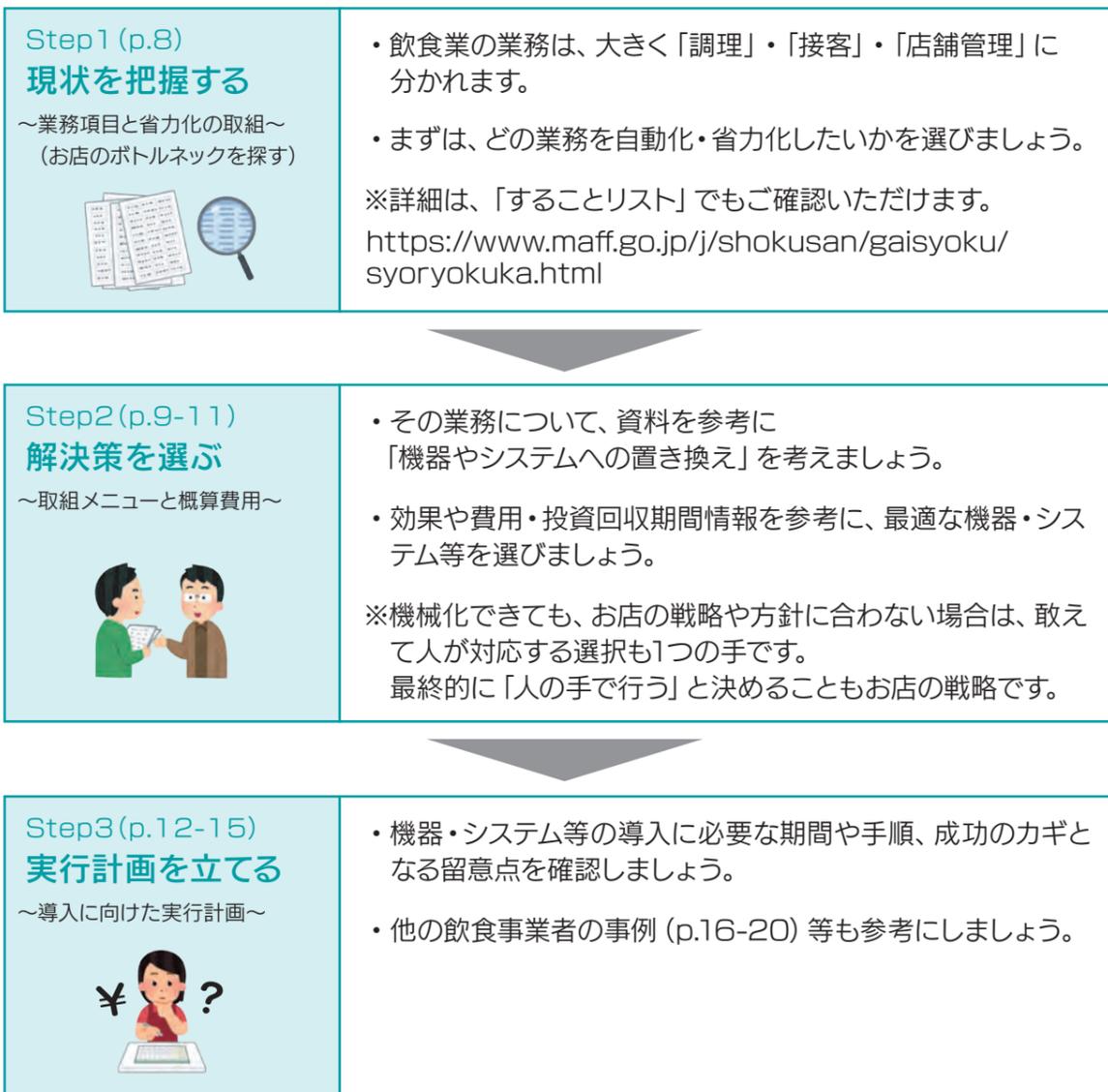
最終ゴールに向けて、これらの点を確認しながら進めましょう。



4. 本ガイドブックの使い方

- 本ガイドブックは、多忙な飲食店経営者の皆様が、お店の課題解決への最短ルートをたどるための「戦略地図」です。
- P.8以降は、次のステップに合わせて構成しています。
このステップに則って進めましょう。

※本ガイドブックは、主に1店舗～10店舗程度の事業者を対象としています。
もちろん、それ以上の規模の事業者の皆様にもご活用いただけます。



5. 現状を把握する～業務項目と省力化の取組～

- 効率化に向けた主な機器・システム等は以下のとおりです。
(詳細は、「することリスト」を参照)。
- 太字の機器・システム等について効果や概算費用等の詳細をP.9～11に記載しています。

調理・接客・店舗管理 各業務項目

	主な業務	自動化・システムの方向性	
① 調理 (p.9)	1) 食材管理・発注・仕入	在庫管理・食材発注システム	仕込み代行サービス セントラルキッチン化
	2) 仕込み・下ごしらえ/調理/盛付	フードスライサー・カッター/タイマーカウンター等の業務用機器 急速冷凍保存機器/再加熱キャビネット 自動炊飯器・自動発酵・自動炒め・自動フライヤー等各種機器 スチームコンベクション/真空調理機 米飯等の盛り付け機/スープ・飲料等のディスペンサー	
	3) オーダー受付(バック)	オーダーエントリーシステム	
	4) 食器・調理器具洗浄・消毒	食器洗浄機/グラス洗浄機	
	5) 品質管理	タスク管理ツール	
② 接客 (p.10)	1) 予約受付・配席管理	予約ツール/予約台帳管理システム	問合せ対応自動化 公式アカウント・ブランドアプリ運用
	2) 受付・顧客案内	来店受付・案内システム	
	3) オーダー受付(フロア)・メニュー説明・追加オーダー	オーダーキオスクレイアウト 券売機 オーダーエントリーシステム デジタルメニュー/セルフオーダーシステム	
	4) ドリンク・フード提供	米飯等の盛り付け機/スープ・飲料等のディスペンサー 配膳・下げ膳ロボット	
	5) お会計・精算	セルフレジ/非現金決済システム	
	6) 来店中の諸問題解決 顧客フィードバック受け入れ		
	7) 顧客との関係構築	MEO(地図検索)、メッセージングツール	
	8) 清掃・片付け	清掃ロボット	
③ 店舗管理 (p.11)	1) 全体在庫把握・仕入先管理	在庫管理・食材発注システム	業務システムの統合
	2) 売上・原価管理/分析	POS→販売管理システム(日次決算・管理会計) +売上分析機能活用	
	3) 会計業務・資金管理		
	4) 顧客管理・分析	CRM分析・販促管理ツール	
	5) スタッフ採用・シフト計画	人事労務管理ツール	
	6) 人事勤怠管理・給与支払	教育研修ツール(動画・WEB)	
	7) 従業員育成・トレーニング	従業員間情報共有・コミュニケーションツール	
	8) 店舗施設管理・設備メンテ		
	9) 清掃・安全衛生管理	タスク管理ツール	

6. 解決策を選ぶ～取組メニューと概算費用～

<調理>

導入機器	目的 / 概要	効果	費用	投資回収期間目安
フードスライサー ・カッター	仕込み作業の効率化 野菜や肉等の食材を、高速かつ均一にカットする業務用機器	・仕込み時間の短縮 ・食材カット品質の均一化	30万円～ 200万円/台	1～3年
急速冷凍機器	作り置きによる調理作業の平準化 食材や調理済み食品を急速に凍結させ、鮮度や食感を保持する機器	・仕込み頻度の低減・作り置きによる調理業務の平準化 ・長期保存を可能にすることで原価・仕入コスト削減 ・フードロス削減、鮮度維持	50万円～ 500万円/台	2～5年
自動調理機器	調理作業の標準化と省人化 炒め物や盛り付け等、調理工程の一部を自動化するシステム機器	・調理担当者の負荷軽減 ・調理品質の均一化 ・調理オペレーション人件費削減	100万円～ 500万円/台 (機能による)	2～5年
自動フライヤー	揚げ物調理の自動化・品質安定 食材を投入すると自動で揚げ時間を管理し、最適な状態で揚げ物を提供する機器	・調理経験が不要・焦げ付き防止 ・油の使用量最適化	50万円～ 300万円/台	1～3年
スチームコンベクションオープン	大量調理の効率化と品質向上 蒸し、焼き、煮込み等、多様な調理法を一台で実現する多機能オープン	・素早い加熱による調理工程の短縮 ・均一加熱による調理の均一化、安定した商品の提供 ・大量仕込みの実施 ・メニューの多様化 ・多段調理による複数調理の実現	100万円～ 500万円/台	2～5年
食器洗浄/ グラス洗浄	重労働である食器洗浄の省力化 食器の投入から洗浄、乾燥(広くは収納まで)を自動で行う機器	・洗浄業務効率向上、水・洗剤の節約 ・高温洗浄・乾燥による安定した衛生管理 ・食器破損率の低減 ・洗い場スタッフの負荷軽減 ・人件費削減	300万円～ 1,000万円/ システム	1～3年
仕込代行サービス	仕込み作業自体の外部化 専門業者に食材の下処理やカット、一部調理済品の提供を依頼する	・店舗での作業時間削減 ・人件費削減 ・専門的な仕込み品質の確保	数万円～ 数十万円/月 (サービス内容・ 発注量による)	3か月 ～1年

(注意点)

効果や費用、投資回収期間目安については一例であり、規模やスペック、購入・リースの別等によって大きく異なります。

<接客>

導入機器	目的 / 概要	効果	費用	投資回収期間目安
予約台帳管理システム	予約受付・管理業務の効率化 Webや電話からの予約を一元管理し、席の割当やキャンセル対応を効率化するシステム	・ダブルブッキングの防止 ・機会損失抑止 ・予約対応・配席実施時間の短縮 ・配席等のスキル習得負荷軽減	初期費用： 無料～20万円 月額費用： 5千円～3万円	3か月 ～1年
券売機	注文・会計業務の自動化 来店客が食券を購入する機器現金、キャッシュレスに対応する	・オーダーミスの削減 ・レジ締め作業の簡略化・人件費削減(特にランチタイム)	50万円～ 200万円/台 (機能・キャッシュレス対応による)	1～3年
オーダーエントリーシステム (従業員がタッチ入力)	ホールスタッフの業務負荷軽減 従業員が入力した注文情報を、キッチンプリンターやモニターへ即座に送信し、調理指示を行うシステム	・オーダーミスの削減 ・情報伝達の高度化・提供スピード向上 ・伝票集計・レジ入力負荷軽減	初期費用： 40万円～ 150万円 月額費用： 0円～3万円	1～3年
セルフオーダーシステム (お客様が直接入力)	ホールスタッフの業務削減 お客様自身のスマートフォン等から注文・決済ができるシステム	・注文機会損失抑止・客単価向上 ・オーダーミスの削減 ・メニューの入替・価格改定への迅速な対応 ・紙のメニューの印刷コスト削減 ・自社のこだわり説明等の情報提供 ・オーダー取りのための人件費削減	初期費用： 無料～30万円 月額費用： 5千円～3万円 (従量課金の場合もあり)	6か月 ～2年
配膳・下げ膳ロボット	ホールスタッフの負担軽減 料理の配膳や下げ膳を自動で行う自走式ロボット	・サービス提供の効率化 ・接客やテーブルの片付けに集中できる環境の構築、従業員の負担軽減 ・エンタメ性	200万円～ 500万円/台 (レンタル・リースもあり)	2～4年
セルフレジ ・セミセルフレジ	会計業務の自動化 お客様自身で商品のスキャンや会計を行うレジシステム	・レジ待ち時間の短縮 ・人為的な計算ミス削減 ・従業員の現金管理負担・負荷軽減	50万円～ 200万円/台 (POSシステムとの 連携費用を含む)	1～3年
清掃ロボット	清掃作業の省人化 床清掃、ワックスがけ等を自動で行う業務用ロボット	・清掃時間の短縮・清掃品質の均一化 ・深夜・早朝の清掃対応等による従業員の負荷軽減・人件費削減	50万円～ 300万円/台 (機能・清掃範囲 による)	2～4年

(注意点)

効果や費用、投資回収期間目安については一例であり、規模やスペック、購入・リースの別等によって大きく異なります。

7. 実行計画を立てる～導入に向けた実行計画～

<店舗管理>

導入機器	目的 / 概要	効果	費用	投資回収 期間目安
在庫管理・ 食材発注システム	発注業務効率化 食材の在庫状況をリアルタイムで把握し、 発注データを自動作成するシステム	<ul style="list-style-type: none"> ・過剰在庫・欠品リスクの軽減 ・棚卸作業の効率化 ・適正な原価管理 ・発注スキルの習得負荷軽減 	初期費用： 無料～50万円 月額費用： 5千円～3万円	6か月 ～2年
販売管理・ POSデータ活用・ 分析ツール	経営管理業務の効率化・ 売上最大化のためのデータ活用 売上データや顧客データ等を収集・ 分析し、経営判断に役立てるシステム	<ul style="list-style-type: none"> ・リアルタイムでの売上分析 ・人気メニューの把握、客層分析、 経営戦略立案への活用 ・経営管理資料作成時間の削減 (分析準備負荷軽減) 	初期費用： 無料～20万円 月額費用： 5千円～2万円	6か月 ～2年
人事労務管理 ツール	バックオフィス業務の効率化 勤怠管理、給与計算、シフト作成等を 自動化し、従業員データを一元管理する システム	<ul style="list-style-type: none"> ・労務管理の正確性向上 ・給与計算・シフト作成時間の短縮 ・法令遵守 (コンプライアンス) 強化 	初期費用： 無料～20万円 月額費用： 5千円～2万円	3か月 ～1年
教育研修ツール (動画・WEB)	教育マニュアル作成の効率化・ 新人教育の効率化と品質均一化 eラーニングや動画マニュアル等を活 用し、従業員の教育・スキルアップを行う (特に、外国人や、スポットワークの従業 員に向けた説明等を行う) ツール	<ul style="list-style-type: none"> ・教育担当者の負担軽減 ・短期間での従業員の戦力化 ・店舗間のサービスレベル統一 	初期費用： 無料～30万円 月額費用： 数千円～数万円 (利用人数による)	3か月 ～1年
従業員情報共有・ コミュニケーション ツール	迅速かつ正確な情報伝達・伝わらない ことによるフォロー業務時間の削減 時間変更、品切れ、キャンペーン等の 重要事項や、従業員同士のシフト調整・ 業務連絡を円滑にするグループウェア ビジネスチャット、モバイルアプリ型 コミュニケーションツール	<ul style="list-style-type: none"> ・伝達モレの解消によるCS向上 ・活発な意見交換による コミュニケーション活性化 ・チームワーク強化、一体感醸成に よる離職抑止 ・本部-店舗間の迅速な指示・報告と 状況判断 	初期費用： 無料～5万円 月額費用： 無料～数百円 (利用人数や 機能による)	3か月 ～1年
タスク管理ツール	店舗管理業務の効率化・業務の標準化と 実施漏れの防止 開店・閉店作業、清掃、衛生管理等の チェックリストをデジタル化し、実施状 況を可視化するツール	<ul style="list-style-type: none"> ・本部や店長による遠隔での実施確認 ・「言った」「言わない」の確認コスト削減 ・衛生管理・清掃品質の均一化 (実施事項の統一・属人化の排除) ・ペーパーレス化 	初期費用： 無料～5万円 月額費用： 数千円～ (利用人数や 機能による)	3か月 ～6か月

(注意点)

効果や費用、投資回収期間目安については一例であり、規模やスペック、購入・リースの別等によって大きく異なります。

フェーズ1 計画・準備

現状の課題を把握し、ゴールを明確に定め、
成功に向けた体制を作る。

①業務の課題整理・ 目標設定

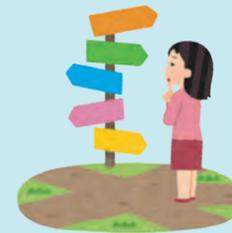


調理、接客、店舗管理の業務の中から、「見直しが必要な
業務」を選び、具体的な数値目標を立てる。

※目標設定(例)

- ・お客様の待ち時間半減
- ・残業時間の削減
- ・在庫管理業務時間の〇%削減
- ・〇人→□人での実施 等

②機器・システムの選定

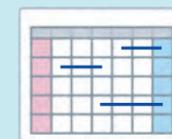


機器・システム販売企業に問合せ、実現したいことを
伝える。提供される資料(カタログや導入事例)を
もとに、機能、費用、想定される効果を比較する。

「既存の機器との連携のしやすさ」も考慮しながら、
お店の目標に合い、使いやすく、信頼できるパートナー
企業を選ぶ。

※長期的にみて得策となるかどうかを考える。
※補助金の利用も検討する(p.21)

③体制構築・ スケジュールリング



現場代表や現場で推進する人を決めて取り組む。
推進体制を構築し、目的や役割分担をしっかりと共有
する。

スケジュールを立てるために、まずは目標を達成したい
時期を定める。全体をみながら、逆算して「いつまでに、
何をやるか」を定める。

フェーズ2 導入・実行

計画に基づいて、環境を整え、本格稼働に向けた準備を万全に整える。

①受け入れ環境やデータの整備



機器の設置場所や、電源配線、ネットワーク環境を整える。

- ロボット導入の場合は、そのロボットがスムーズに通れるように、レイアウトを調整する。
 - システム導入の場合は、必要なデータ(※)を準備し、正確に登録する。
- ※メニュー情報(材料・量・価格・原価)・注文数・在庫数・従業員情報等の準備が重要。
そのために、しっかりと準備時間を設ける。

②システム連携や従業員トレーニング



現在利用しているレジや予約ツールと、新しく導入する機器・システムで、データが正しく受け渡しできるかを確認する。

操作方法やトラブル対応方法に関するマニュアルの作成や研修を行う。
研修に合わせて、従業員には、導入の背景・目的・主旨を丁寧に伝える。実際に操作し、練習する時間をしっかりと確保し、丁寧に進める。

③テスト運用から本格スタートへ

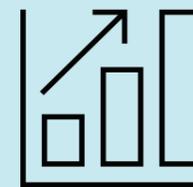


比較的小客数が少ない時間帯や、特定のモデル店舗に限定して、テスト運用を行う。
操作性や不具合の有無を確認し、現場の意見を収集する。
テスト結果を反映・修正し、全時間帯での利用を開始する。

フェーズ3 定着・改善 (導入後)

導入効果を定量的に評価し、現場の声を参考に改善を続ける。
創出された時間を、「新たな付加価値」へ転換する。

①導入効果の測定・評価



事前に設定した数値目標の達成度を評価する。
特に、省力化により生まれた「余裕時間」を可視化する。

目標が達成できていない場合は、その要因を探る。

その他、現場の声(お客様の不満・従業員の負担感や使いにくさ等の改善要望)を定期的にヒアリングし、業務の見直し・システムの微調整を行う(パートナー企業にも伝え、相談する)。

オペレーションの変更はマニュアルに反映し、常に、最新の状態を保ち、共有する

②生まれた「余裕時間」による新たな「付加価値」づくり



省力化が最終ゴールではない。生まれた「余裕時間」で何をするかを考える。お客様とお店の未来に投資する。

(例)

【調理】新商品の開発

- 客層に合わせた新商品や利益率の高いメニューを開発する

【接客】サービスの価値向上

- お客様への声掛け、メニューのおすすめ等、人が関わるからこそできる、きめ細やかなサービスを考え、提供する

【店舗管理】データを活用した経営

- POSに蓄積されたデータを分析し、売上傾向や客層に合わせた集客方法を検討する。
- 需要予測等、マネジメント業務の更なる高度化につなげる

③他店舗への横展開



現場の意見を参考に改善を続ける。

モデル店舗での取組を他の店舗やまだ省力化に取り組んでいない業務に広げる。

(例)

- 展開対象(全店/特定エリア/規模別・業種別)

検討シート（例）

店舗名： フェーズ1：計画・準備
①業務の課題整理・目標設定

作成日：
責任者：
実務リーダー：
その他：

解決したい業務	問題点	目標	達成したい時期	導入する機器・システム
<input type="checkbox"/> 調理 <input type="checkbox"/> 接客 <input type="checkbox"/> 店舗管理	**業務	〇〇のため、時間がかかる <input type="checkbox"/> 時間削減する	〇月までに選定 〇月稼働開始 〇月に目標達成	〇〇機器 〇〇システム

*複数の選択肢がある場合は、頻度が多い、時間がかかる、削減目標（効果）が大きいものを選びましょう

②機器・システムの選定

対象となる機器・システムの導入	候補A（機器・システム名）	候補B（機器・システム名）	候補C（機器・システム名）
ベンダー・パートナー名			
主な機能			
導入費用（初期・月額）			
想定される効果			
導入実績・評判			
補助金活用の可能性 投資回収期間			
総合評価			

③スケジュール

実施項目	メイン担当者	1か月目 〇月	2か月目 〇月	3か月目 〇月	...	〇か月目 〇月
業務の課題整理・目標設定		←→				
機器・システムの選定		←→	→			
体制構築・スケジュールリング			←→			
受け入れ環境やデータの整備			←→	レイアウト検討	←→	調整
システム連携や従業員トレーニング			関連システムとの連携確認	←→	←→	実務の進め方検討
テスト運用	全員		マニュアル作成・更新	←→	←→	
本格稼働	全員					★

8. 取組事例

株式会社イトアンドホールディングス 大阪王将 西五反田店

<調理>調理ロボット活用(I-Robo 2/TechMagic 株式会社)

<接客>注文(店内/出前)管理システム、セルフレジ



業種 中華料理店	店舗数 約350店舗 従業員数 約5名/店	客単価 1,300円
エリア 全国展開	取組所要期間 6か月 令和5年10月～西五反田店へテスト導入	導入費用 約1,000万円/店 投資回収期間 約2年/店

取組目的

生産性の向上及び顧客満足度の向上

- ①オーダー受付後の提供時間の短縮・顧客回転率の向上
- ②機械設備活用による大量・同時調理の推進、コスト低減・提供メニューの安定した品質の担保
- ③専門スキル習得期間の短縮による従業員の早期戦力化（調理の人手不足の解消及びホール側接客時間の創出）

実施効果

①従業員数削減に対し、回転率・提供速度・安定した品質は維持

- テスト導入をした西五反田店では
- ・5名→4名でオペレーションが可能な仕組みとなる
- ・セントラルキッチンを活用及び海外人材の活躍もあわせて、FLコストが8%削減

②教育コストの圧縮、従業員の着実な定着・戦力化

- ・店舗あたりの専門スキルを持つ従業員数の削減
- ・特定技能外国人の安定的な戦力化（大都市圏以外でも活躍）

③提供スピードと顧客回転率の向上

- ・同時提供が困難であったセットメニュー（炒飯+炒め物等）の提供が可能になる



導入時のポイント・留意点

①経営層としての先導

- ・導入の意義を明確に伝え、「使ってみること」の情報発信を続ける
- ・質感の高い商品を安定提供できているか、最終的には調理人の目で判断
- ・モデル店舗で効果検証を行い、店舗目線での利益を追求する

②機器・ツール開発企業との調整・コミュニケーション

- ・厨房の面積制約を踏まえ、開発企業に対し、調理ロボットの調整・再設計（コンパクト化）を依頼
- ・飲食事業者としての知見を伝え、実際の現場で活用できる設備・ツール協創の姿勢が重要

③削減した時間を接客時間へ。顧客接点でのホスピタリティ発揮のための支援と教育に注力

- ・従業員向けの接客・ホスピタリティ研修の実施（特定技能外国人については、文化理解も含めたスキル習得）
- ・次期店舗責任者層に対する育成時間の確保

④“ブランド標準”と“ばらつき”のバランスの検討

- ・店舗独自の取組（オリジナルメニューの開発）を並行して実施
- ・チェーン店としての品質の担保と“各店舗らしさ”の両立を図る



今後の取組その他

- ・未活用店舗への展開（FCオーナーへの提案）、一部店舗での配膳ロボット活用
- ・経営層・バックオフィスと、店舗との連携促進・連絡ツールの最適化
- ・店長の管理業務の負担軽減、従業員の接客時間の創出

等

※写真は大阪王将 鷺沼駅前通り店

株式会社 グレイス 豚組食堂 六本木ヒルズ店

<接客> セルフオーダー(トレタ O/X /株式会社トレタ)
 <店舗管理> 経営管理システム(FLARO/株式会社 flaro) 日報管理システム(botto/株式会社 botto)
 予約管理システム(トレタ予約台帳/株式会社トレタ)
 来店&顧客管理システム(トレタスタンプ/株式会社トレタ)



業種	専門レストラン	店舗数	4店舗	従業員数	7名/当該店舗	概算売上高	1,650万円/月・当該店舗
エリア	都内	取組所要期間	2か月程度 (モバイルオーダー)		導入費用・投資回収期間	非公開	

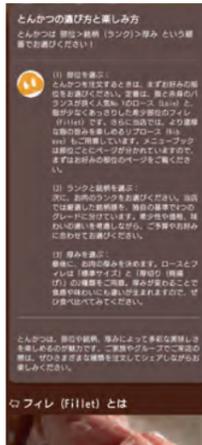
取組目的

- 利益の確保・創出
- ①値上げ+お客様への自社のこだわり・商品情報発信強化
(充実した情報提供・インバウンドに向けた確かな案内)
 - ②ハイコンテキスト業態+インバウンド8割による
説明コスト増大の解消と顧客満足度引き上げ
 - ③リピーター優遇の仕組みによる顧客との接点確保
(LINE・スタンプカードとランク制度)
 - ④売上だけでなく、利益を意識した
日次レベルでの業績把握・KPIマネジメント推進



実施効果

- ①値上げによる月間売上高アップ(1,500万円→1,650万円)
 - ・銘柄豚等のこだわりを伝えて付加価値を向上し値上げを成功
 - ・インバウンド顧客向けの高単価商品の実現
- ②ホールスタッフの負担軽減・
要員数4名→2名で運営可能な体制の構築
 - ・インバウンドに向けた対面説明の時間の短縮
(Ex.ヒレとロースの違い)
 - ・商品説明とオーダーテイク業務削減による生産性向上
 - ・従業員の即戦力化(商品知識の暗記負担・教育負担軽減)
- ③社員昇給(10%)とアルバイト時給単価向上
(1,200円 → 1,500円)による採用力強化の好循環
 - ・生産性向上+売上アップにより昇給と時給引き上げを実現
 - ・時給を上げることでアルバイト応募が増加し採用力強化
 - ・売上アップ→昇給を仕組み化し主体的・継続的な値上げを実現



導入時の
ポイント
・
留意点

- ①経営側からの説明、店長一従業員間のコミュニケーションの促進
 - ・日報システムを導入し、現場の声・不安を把握、オペレーション改善などを迅速に実施して現状維持バイアスを克服
 - ・日々の改善が積み重なることで従業員の自信を醸成



今後の取組
その他

- ・毎年の値上げを前提とした店舗運営計画(10年後に客単価2倍目標)
- ・来店スタンプと会員制度によるLTV(顧客生涯価値)経営の実現
- ・売上至上主義→利益重視の新しい店舗マネジメントを実現しインフレに適応
売上だけでなく人件費や原価までを日次で把握できるシステムにより店長スキルを向上

株式会社大地 炭火とワイン 京都駅前店

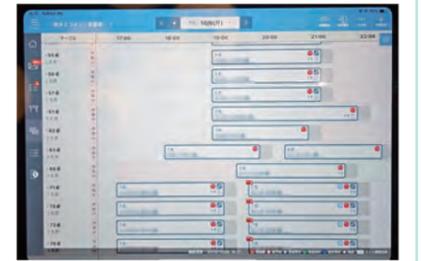
<接客> 予約・座席配置システム
(レストランボード / 株式会社リクルート)



業種	居酒屋	店舗数	11店舗	従業員数	11~13名/店	概算売上高	1億6,700万円/年・店
エリア	京都・近県	取組所要期間	1週間程度		導入費用	広告掲載料に含む	

取組目的

- 顧客回転率の向上・来店機会損失の排除
- ①予約台帳システムとグルメサイトとのデータ連携
スピーディーで円滑なデータ連携・反映を通して、
キャンセル等の手動対応による予約不可タイムラグの発生抑止
 - ②予約システムの機能活用
 - ・営業開始1時間が死席とならないための
予約不可設定
 - ・店舗滞在時間(2時間・フリー)や、
記念日等のニーズに合わせた場所への配席や
コース単価設定
 - ・予約客の終了時間を踏まえた、
次のお客様への確実な時間案内



実施効果

- ①予約充足率の向上→回転率・客数増による売上の向上
 - ・売上10-20%増(客数導入前2,488名→導入後3,740名/月)
- ②経験の浅い従業員の予約配席の不安解消・上位者の確認負担の軽減
- ③アプリ活用による店舗外(スマホ)からの予約状況の確認

導入時の
ポイント
・
留意点

- ①高機能だからこそ、操作をしっかりと理解するための教育の実施
- ②アプリがしっかり動作するための、i-pad等利用端末のスペックの確保
- ③導入サポート・サービスの活用
毎月、システムの設定見直しや運用提案のサポートを受ける
- ④ランニングコスト(広告掲載費用・送客料)の確認
※月に半分程度予約が埋まるような店舗であれば、効果が大きい

今後の取組
その他

- ・年内にモバイルオーダーシステムを導入予定
- ・更なるメニュー回転率の向上を図る

株式会社 清修庵 嵐山店

<店舗管理> 食材管理・仕入自動発注システム
(HANZO 自動発注 / 株式会社 Goals)



業種	そば・和食	店舗数	16店舗	従業員数	20名/当該店舗	概算売上高	1,000万円/月・当該店舗
エリア	京都・近県	取組所要期間	1年程度	導入費用	初期費用:200万円～ 月額:店舗数比例変動	投資回収期間	1年

取組目的	<p>長時間労働の是正</p> <ul style="list-style-type: none"> ①在庫管理、需要予測の属人化からの脱却・標準化 ②発注業務の自動化・効率化による時間削減
実施効果	<ul style="list-style-type: none"> ①発注業務の劇的な軽減、勤務時間の短縮 <ul style="list-style-type: none"> ・店長業務 1店舗あたり2～2.5時間→5分 ・休憩時間・休日の確保及び従業員育成・コミュニケーションの充実 ・朝7時→10時出勤による勤務条件の改善 ②在庫量の適正化とコスト削減 <ul style="list-style-type: none"> ・在庫量半減(30万円→15～16万円/店) ・過剰発注の削減(発注額10～15%減) ・冷蔵庫内の整理に伴う消費電力の削減 ③属人化の排除による業務の標準化と透明化 <ul style="list-style-type: none"> ・売上実績・店舗特性を踏まえ、AIが需要を予測し、適正発注量を計算 ・AIによる月末の棚卸時の理論在庫と実在庫のズレが大きな材料の可視化(確認作業の負荷軽減)
導入時のポイント・留意点	<ul style="list-style-type: none"> ①経営の意志として導入目的・メリットの説明及び従業員へのしっかりした説明による理解浸透 <ul style="list-style-type: none"> ・「自分(人)が判断責任を持つ」ことの再認識。 「仕事がとられる」、「もし、欠品したら」といったシステム利用不安の払しょく ・導入に協力的なモデル店舗から展開 ・在庫削減量の数値化及び店舗比較による効果の実感、横展開 ②約200商品のレシピのデータ化 <ul style="list-style-type: none"> ・AIが発注量を計算するためのグラム単位での正確なレシピデータの登録 (×感覚的なひとつかみ、という管理の是正) ③安定稼働・効果実感までの時間の確保 (半年～1年程度)
今後の取組その他	<ul style="list-style-type: none"> ・需要予測とセントラルキッチン生産計画の連動(現状は発注データ連携のみ) 6年前にセントラルキッチンを開設 需要予測から生産計画との連動を行い、工場の製造効率と店舗側仕込効率を図る

株式会社ジリオン

<調理>仕込代行サービス(シコメル OEM/ 株式会社シコメルフードテック)

業種	居酒屋・専門レストラン	店舗数・従業員数	17店舗・7名程度/店・日	概算売上高	約1,200万円/月・店
エリア	東京	取組所要期間	2か月 (依頼から試作・契約まで)	導入費用	OEM運営費1万円/月・1社 マイストア運営費3,980円/店

取組目的	<p>OEM委託することで、仕込みにかける時間を従業員・お客様の価値ある時間へ転換</p> <p>①「やりたい仕事」への時間創出 ②現場の精神的ゆとりの確保</p>
実施効果	<p>「心の余裕」による現場力の最大化</p> <p>①労働環境の改善 1日1人当たり1時間(厨房3名体制の店舗で計3時間分)の仕込み時間を削減 遅番の導入等、柔軟なワークスケジュールが可能となった</p> <p>②教育・コミュニケーションへの投資 削減した時間を「社内講習(アカデミーや試食会)」や「店舗別MTG」に充当 社員への理念浸透や帰属意識、専門性を高めている</p>
導入時のポイント・留意点	<p>①技術習得とのバランス OEM委託する作業は頻度高く定期的に行われる作業に限り、料理人の技術習得に必要な要素はあえて手作業として残し、調理の面白さを体感してもらえよう工夫</p> <p>②顧客満足度(CS)の向上と売上への波及 従業員の心の余裕がいきいきとした接客へとつながり、顧客の期待を超える体験の提供につながっている。結果として顧客満足度向上→利益向上という健全なサイクルが構築できている</p>
今後の取組その他	<p>①人材育成の強化 従業員と会社間の信頼関係を第一に考え、従業員にとって意味のある時間づくりを継続する そのために今後も食材・調味料のOEM化を検討し、作業の効率化を図る</p> <p>②店舗展開の加速 オペレーションが簡素化されたことで、新規出店時の研修コスト抑制や早期立ち上げが可能となり、更なる多店舗展開を視野に入れている</p>

ハノイのホイさん

<店舗管理>発注一元管理サービス(ラクシーレ/ベジクル株式会社)

業種	専門レストラン	店舗数・従業員数	1店舗・19名/店	概算売上高	7,500万円/年
エリア	東京	取組所要期間	1～2週間程度 (初回打合せから発注まで)	導入費用	初期費用・月額費用無料

取組目的	<p>①食材仕入れ原価の削減 ②仕入れ業務の効率化</p>
実施効果	<p>①野菜・肉の仕入れを見直し、月約5～6万円以上の原価削減を実現</p> <p>②スマホで簡単に発注でき、作業負担軽減</p>
導入時のポイント・留意点	<p>導入時に発注アプリ内の定番リスト(いつも注文する商品リスト)への登録含め、サービス提供企業でセットされるため、お店側の負担はほとんどない</p>
今後の取組その他	<ul style="list-style-type: none"> ・一般食品類(調味料等)を見直し、年内にモバイルオーダーシステムを導入予定

9. 挑戦を後押しする省力化投資の支援策

- 自動化・省力化投資には、様々な支援策があります。上手に活用し、投資負担を軽減しましょう。
- また、専門家や窓口へ相談してみましょう。

<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/gaisyoku/syoryokuka.html#tirasi>

制度・施策	概要	対象・補助率
中小企業省力化投資補助金	<p>■カタログ注文型 対象製品のリスト(カタログ)に登録された汎用製品から事業課題に合わせて省力化製品を選択できる。申請手続きが簡易で、申請から交付決定まで最短1か月。随時公募受付のため、いつでも申請が可能。</p> <p>省力化製品の販売事業者が、省力化製品の導入と補助金申請・手続きをサポートする(共同申請)。</p> <p>■一般型 事業内容に合わせて、多様な設備やシステムが導入可能。公募回制で、事業実施計画を作成。3か月程度の審査を経て、交付決定される。大幅賃上げ特例(補助上限額アップ)や最低賃金引上げ特例(補助率アップ)がある。</p>	<p>■カタログ注文型 中小企業・小規模事業者等 補助上限額:最大1,500万円 (補助率:1/2以下)</p> <p>■一般型 中小企業・小規模事業者等 補助上限額:1億円 (補助率:中小企業 1/2、 小規模・再生 2/3)</p> <p>Ex. 清掃ロボット・券売機、スチームコンベクションオープン、配膳ロボット等</p>
デジタル化・AI導入補助金	<p>■通常枠 労働生産性の向上を目的とした業務効率化やDX等に向けたITツール(ソフトウェア、サービス等)の導入を支援する。 クラウド利用料を最大2年分補助し、保守運用等の導入関連費用も支援する。</p> <p>■インボイス枠 インボイス制度に対応した「会計」「受発注」「決済」の機能を有するソフトウェア、PC・ハードウェア等の導入を支援する。</p>	<p>■通常枠 中小企業・小規模事業者 補助上限額:450万円 (補助率:1/2以内等)</p> <p>■インボイス枠 中小企業・小規模事業者等 補助上限額:最大350万円 (補助率:中小企業3/4以内、 小規模事業者4/5以内等)</p> <p>Ex. 清掃ロボット・券売機、スチームコンベクションオープン、配膳ロボット等</p>
業務改善助成金	事業場内最低賃金を引き上げ、生産性向上に資する設備投資等を行った場合に、その設備投資等にかかった費用の一部を助成する。	中小企業・小規模事業者 補助上限額:最大600万円 (補助率4/5あるいは3/4)
働き方改革推進支援助成金	<p>■労働時間短縮・年休促進支援コース 労働時間削減等に向けた環境設備のために、外部専門家のコンサルティング、労働能率の増進に資する設備・機器の導入等を実施し、改善の成果を上げた場合に助成する。</p>	<p>中小企業・小規模事業者 助成上限額:最大920万円 (補助率3/4)</p> <p>※事業場規模30名以下かつ労働能率の増進に資する設備・機器等の経費が30万円を超える場合は4/5</p>
日本政策金融公庫による資金繰り支援	<p>■振興事業貸付 都道府県知事による振興計画の認定を受けている生活衛生同業組合員である場合、低利の特別利率を適用した設備資金や運転資金の融資が受けられる。</p> <p>■賃上げ貸付利率特例制度 従業員の賃上げに取り組もうとする事業者に対し、各融資制度に定める貸付利率から利率軽減が受けられる。</p>	

10. 検討委員会委員一覧

飲食業における省力化投資促進業界行動計画策定検討委員会

※五十音順、敬称略

岡田 崇幸	一般社団法人 日本フードサービス協会	理事・事務局長
小城 哲郎	全国飲食業生活衛生同業組合連合会	専務理事
新村 猛 (座長)	神戸大学 バリユースクール	客員教授
竹田 邦弘	株式会社 ケイノーツ	代表取締役
竹中 毅	国立研究開発法人 産業技術総合研究所 人間社会拡張研究部門	副研究部門長
毛利 英昭	株式会社 アール・アイ・シー	代表取締役
山澤 修平	一般社団法人 レストランテック協会	代表理事
由利 剛	一般社団法人 日本厨房工業会	事務局長
農林水産省 大臣官房新事業・食品産業部外食・食文化課		
厚生労働省 健康・生活衛生局生活衛生課		
農林水産省 令和6年度外食産業課題対応緊急対策委託事業 事務局:株式会社日本能率協会コンサルティング		