

飲食業を“憧れの業界”にしたい。

『Airメイト』による経営情報の“見える化”で、
従業員の主体性と成長を引き出す店舗運営を実現

AirMATE

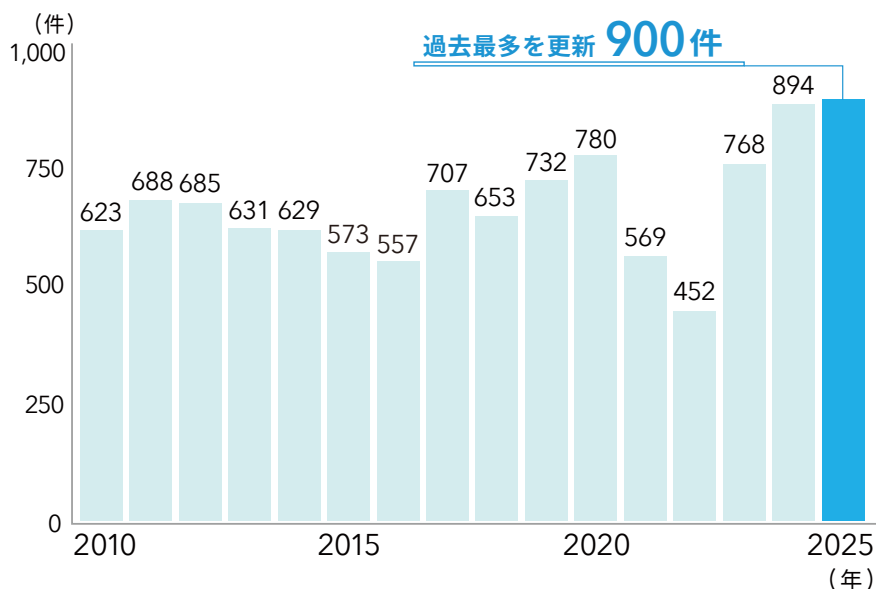
物価高や人件費の高騰で、持続的成長が危ぶまれる中小事業者が増加。 経営管理の質を上げるためのデジタル・データ活用が急務

- 物価高や人手不足などマーケット環境の変化により、中小事業者が持続的に成長する難易度が上昇している。この傾向は特に飲食事業者に顕著で、帝国データバンクの『『飲食店』の倒産動向(2025年)』によると、飲食店倒産件数は過去最多の900件を記録しており、3年連続で増加。倒産の理由としては、団体客の減少(客層の変化)、節約志向の高まり(顧客志向の変化)、原料価格高騰、人手不足による人件費高騰が目立つ。裏を返せば、売上・原価に影響する要素の変化を察知して的確な対策を打つことが、持続的な事業成長には欠かせないことを物語っている。



「飲食店」の倒産 件数推移

出典：帝国データバンク『『飲食店』の倒産動向(2025年)』
※負債1000万円以上、法的整理による倒産を集計



- 中小企業庁の「地域の持続的成長に向けた創業政策のあり方検討会」の報告書(2026年4月)においても、「量的な対策(創業数を増やす)」だけでは地域経済の供給力の維持は不十分と指摘。中小事業者の経営リテラシー向上(経営管理の質の向上)が求められており、その一手としてDXの推進やAI活用といったデジタル技術の導入も提言されている。

『Airメイト』で売上・原価を日次単位でコントロール。
経営の見える化で、
店長やスタッフの経営感覚が磨かれた



アナログな経営管理を続けていては、従業員が疲弊していく。
独立以前から職場で推進していた、働く仲間のためのDX

- 2023年に東京・五反田で創業し、翌年には恵比寿、2025年には中目黒へ出店。連日予約客で席が埋まる人気店が「あおもん」だ。看板メニューの「半熟アジフライ」を筆頭に、新鮮な青魚料理を堪能できる“大人の居酒屋”として評判になっている。
- 運営会社である株式会社 青者の代表取締役を務めるのが、渡辺 慎一郎さん。渡辺さんが創業当初から掲げている企業理念は、「飲食業を憧れの業界に」。その実現のために、渡辺さんは従業員の働く環境の改善に積極的に取り組んできた。そのひとつが、デジタルツールを活用した業務の見直し(DX)だ。なぜDXが必要なのか。それは渡辺さんが独立以前に働いていたお店での経験が原点にある。
- 「私が最初に勤めたお店では、働き始めた当初は紙の伝票を使っていて、お会計時には一つひとつ手作業でレジに打ち込んでいました。そのため、打ち間違いや打ち漏れが度々発生していたんです。そのリスクを痛感したのは、1,200 円の刺し盛り 8 名分を見落として会計してしまい、9,600 円の損失が発生した時。飲食店の利益率は約 10% 前後ですから、売上 96,000 円分のみんなの努力が一瞬にして水の泡になってしまいました。また、売上や経費の管理も、毎日の納品書や領収書の内容を手作業で転記するのが当たり前。日々膨大な時間がかかっていましたし、どこかでミスをして計算が合わないと、原因を見つけるのも一苦労だったんです。こうしたやり方を変えていかないと、働く人たちが疲弊して長く続けられないという危機感がありました」
- そこで渡辺さんが当時働いていたお店のオーナーを説得して導入したのが、POS レジアプリの『Airレジ』。そこから決済サービスの『Airペイ』、経営サポートサービスの『Airメイト』、シフト管理サービスの『Airシフト』、オーダーシステムの『Airレジ オーダー』と、「Air ビジネスツールズ」の複数のサービスを活用しながら、店舗の DX を推進。手間やミスが減り、スタッフがイキイキと働きながらサービスを提供しやすくなったのだという。



『Airメイト』で店舗の

あらゆる数字をリアルタイムで把握。

その日の状況に応じた運営の工夫で、売上・原価を適正化

■独立以前の成功体験から、渡辺さんは自身で立ち上げるお店でも「Air ビジネスツールズ」の導入を検討。「単に私がいっているからだけでなく、初期投資が安く済んだことも大きいですね。また、決済・会計・予約・シフト……と異なる情報を一元管理できる点も、メリットは大きかったです」と渡辺さんは語る。

■「飲食業の仕事は、お店の中を歩き回りながらマルチタスクで動いていることが多く、わざわざパソコンを開かないといけない作業はつい後回しになりがちなんです。その点『Airメイト』は忙しい合間や移動中などのちょっとした時間に、手元のスマートフォンで簡単に確認できるから、数字を見ることが習慣になりました。また、日々の人件費や原価率、売上などがタイムリーに反映されるため、“今のお店の状況”が見えるのが良いですね。飲食店は一日として同じ日はありません。特にあおもんの売りである魚はほかの食材よりも日によって仕入れ値が大きく変動しやすい。売上だって来店されるお客様によって大きく変わります。今日は魚の仕入れ値が高かったのではほかの食材を調整して原価率を抑えようか、今日は客足が鈍いのでいつもより早くお店を閉めよう……とその場で適切な対策を打つことが大切。『Airメイト』は飲食店に合ったタイミングで数字を集計して見せてくれるから、私たちにとって“使えるデータ”を提供してくれる感覚です」

■加えて、渡辺さんがもうひとつ感じているメリットが「みんなで」だ。店長や社員はもちろん、アルバイトスタッフにも当日の売上目標額と現時点の売上額など一定の情報を開示している。「経営の数字を“見える化”したことで、みんながそれぞれのスマートフォンでチェックしながら現場のオペレーションや接客を工夫してくれる動きが増えました。指示を待つのではなく、経営者に近い目線で主体的に動く。そんな力を一人ひとりが養うきっかけになっています」

■店舗運営において渡辺さんが特にこだわっているのは、経営サポートサービスである『Airメイト』の活用。各種データを集約することで、売上や客単価、原価、人件費など、経営に必要な数字をさまざまな角度から確認・分析している。中でも恩恵が大きいのは、経営の数字を「簡単に」「タイムリーに」見られることだという。



確保した利益は、従業員に再投資。

優秀な仲間のさらなる成長機会として、新店舗もオープン予定

■あおもんでは、売上・原価の数字をリアルタイムで見ながら、日次・時間帯単位で細かな調整を行うことで、原価率のブレを大幅に低減。社会全体で食材費や燃料費などの高騰が続いている状況においても、むやみな値上げや無理な価格据え置きではなく、現実的な価格設定でお客様に商品を提供している。また、生み出した利益はお客様にはもちろん、従業員に還元するのが渡辺さんのモットー。「完全週休 2 日制や高水準の給与体系など、従業員が安心して意欲的に働ける環境を用意したい。そうすることでお客様へのサービスレベルも向上していくはず」と従業員ファーストの姿勢を貫いている。



■2026 年中には、あおもん創業の地である五反田で4店舗目をオープン予定。この決断も一緒に働く仲間のためで、さらなる成長機会を提供したいという想いを込めた出店なのだという。「2 店舗目も 3 店舗目も、あおもんが好きで働いてくれるみんなにさらなる活躍の場を提供したいという想いで出店しました。人が楽しく活躍を続けるには、成長実感を伴うような新たな挑戦の機会を提供してあげることが重要だと私は思います。スタッフの成長に合わせて店舗数を拡大していくことは経営者としての私の使命。その意味で『Airメイト』による経営管理は、会社が店舗拡大の体力を付けるためだけでなく、次世代の店舗責任者を育てるための土台になっていると思います」