

タブレットに慣れていない人でも、  
すぐに使えそうだと感じた。  
料理特有の複雑なオーダーも一連の流れで  
注文でき、便利になったと思う。

【インタビュー】  
株式会社ジー・テイスト  
首都圏事業部 課長 須原 啓司様

## 「スパイスピエロ 六本木店」株式会社ジー・テイスト様

### — 「スパイスピエロ」について教えてください。

スパイスピエロは、具材とカレー、サイドメニューを自分好みに選べる、気軽に本格カレーが楽しめるスープカレー店です。特に、野菜やチキン、豚骨などをじっくり時間をかけて煮込んだスープをベースに多種のスパイスで仕上げた、4種類のカレールーは当店のこだわりです。中でもチキンカレーと野菜カレーはおすすめです。

もともとは銀座に店舗があったのですが、今回4月2日に移転という形で六本木に新店舗をオープンしました。

### — Orange Handy、EC-Orange POSご導入前のお話を教えてください。

EC-Orange POSを導入する前は、いわゆる普通のPOSレジシステムを使っていました。今回、店舗を移転するにあたって、使い続けて古くなったPOSレジを新しくしようと思い、EC-Orange POSを見つけました。

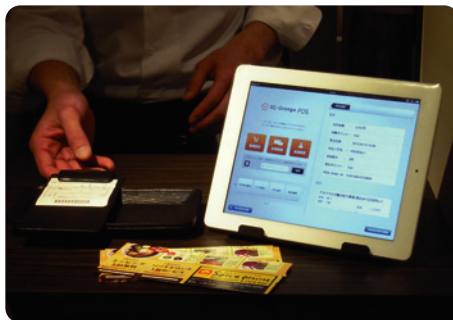
### — Orange Handy、EC-Orange POSご導入の決め手は何だったのでしょうか？

## タブレット操作に慣れた人、 慣れていない人でも 使えそうだと感じた

iPadを使ったPOSシステム自体が、すごく新しいものだと感じました。iPadは他のアプリを入れたり画像を見せたりなど拡張性に優れていますし、将来的にいろいろな付加機能を付けられそうだと思います。主に店舗で働く若い世代の人たちは、iPadをはじめとしたタブレットの操作に慣れていて、初めて触った人でもすぐに慣れることができるので、導入後の教育が比較的しやすそうだと感じました。

また、EC-Orange POSは従来のPOSシステムに比べて導入コストを削減できることも導入理由の一つです。従来のものに比べて50%もコストダウンできることが大きかったです。しかも、今までは閉店後に人の手で集計していた売上情報をリアルタイムで管理できることが、とても魅力的でした。

オーダーシステムについては、各テーブルに設置するセルフオーダー形式も考えていました。しかし、お客様と直接お話ができる接客を重視した結果、ハンディシステムのOrange Handyを導入することに決めました。



### — 実際にOrange HandyとEC-Orange POSを使ってみていかがですか？

運用の流れとしては、お客様のテーブルにて注文を伺いOrange Handyでオーダーを取ると、EC-Orange POSとキッチンプリンターへ情報が送られます。注文データの保存にはクラウドサーバーを使っています。

iPad miniはちょうど持ちやすいサイズですし、注文も流れるように行えています。iPad mini3台をホールスタッフ3名で、1日100オーダーほどさばっていますが、今のところスムーズに運営しています。

## 特殊なオーダーを、 一連の流れで注文できる

当店のスープカレーの注文では、最初に具材、次にスープの色、最後に辛さを選択していきます。従来のハンディでは、各項目を最低でも2回以上タップしなければいけなかったため、不便といえば不便でした。これらを一連の流れで注文できることがすごく便利になったと感じます。

iPad miniでオーダーを取る姿を見たお客様からは「すごいですね～」などの新鮮な反応をいただいています。

### — 「スパイスピエロ」の今後の展望についてお聞かせください。

## iPad miniを コミュニケーションのきっかけに

せっかくですので、iPad miniをハンディとして使っていることを活用していきたいです。例えば、あらかじめiPad miniに登録しておいた料理の盛り付け完成写真を見せながらお客様へ料理をご紹介したり、実際にお客様自身にiPad miniを操作してもらうことなどを考えています。使われている食材の産地を登録したり、料理に使われている食材等をOrange Handyから見られるようにもしていきたいですね。



当店では今後、スタンプカード制度を導入する予定です。レジ等でお客から登録情報を伺い、その場でiPadを使って顧客情報を入力し、登録情報をもとに客層や年代別での売上を分析していきたいです。今までは各店長が各店舗の売り上げを元にそれぞれ分析していたので大変でしたが、その手間が解消されることを期待しています。

また、六本木へ移転してきたばかりですが、仙台で新規店舗をオープンする予定なので、そちらを成功させたいです。

■スパイスピエロ六本木店  
http://www.g-taste.co.jp/spice\_pierrot/  
東京都港区六本木7丁目14番3号 六本木Xeビル 地下1階  
2013年4月2日、豊富な種類の具材や4種類のスープを自分好みにカスタマイズできるスープカレー店「スパイスピエロ」が銀座から六本木へ移転、新店舗としてオープン。

iPadが持つ可能性に魅力を感じた。  
見た目がわかりやすいUIでしたし、  
今まで様々なシステムを見てきた感覚的に、  
「このシステムを導入すべきだ!」と感じた。

【インタビュー】  
株式会社卑弥呼 システム部 リーダー  
菊川 慎一 様

## 「water massage 銀座店」株式会社卑弥呼 様

——株式会社卑弥呼、および「water massage 銀座店」について教えてください

株式会社卑弥呼では、婦人靴の販売を行っています。主に百貨店などで取り扱っていただいています。直営店は約10店舗あり、今回EC-Orange POSを導入した「water massage 銀座店」もその一つです。「water massage 銀座店」では、まるで水の上を歩いているかのような、履くだけで衝撃を吸収し足裏をマッサージしてくれるクッション性のあるインソールを取り入れた靴を主に取り扱っています。

——EC-Orange POS 導入までの経緯をお聞かせください

お客様それぞれの足に合わせた靴をご提案する上で、直接どのような靴が欲しいかをカウンセリングすることがあります。この情報は、各担当スタッフのみが知っている状態で他のスタッフと共有することができないため、さらなる改善が必要だと感じ始めました。

### 改装後の店内に合うPOSを求めていた



「water massage 銀座店」の店内を改装していたとき、棚や壁面等のデザインはグッとキレイになったにも関わらず、店内中央にあるのは従来のPOSレジ…という状況を見て、なんだかひとつだけ浮いているような違和感がありました。なんとかして、もっと全体的にオシャレな、まとまった店内へと近づけたかったです。その頃立ち寄った展示会でEC-Orange POSを紹介している

ブースがありました。その時少しだけ触らせていただいたのですが、直感で「これだ!」と思いました。見た目がわかりやすいUIでしたし、今まで様々なシステムを見てきた感覚的に、「このシステムを導入すべきだ!」と感じました。

——実際にEC-Orange POSを使用した感想はいかがですか?

何といても、外見がスッキリしていてとても良いです!改装後の店内の雰囲気にも合っていますし、一見レジには見えない、iPadだけがそこにあるというような見栄えの良さが気に入っています。

### 本社からもオンラインで売上を確認できる

また、従来のPOSではオフラインでしたが、EC-Orange POSにすることでオンラインで売上を確認することができることが良いですね。店舗へ向かうこともなく、連絡することもなく、本社からでもすぐに確認できることが大きいです。

今後、顧客カルテ機能を使うシーンでは、お客様のお話を聞くと同時にiPadへ入力することが難しいのではないかと感じていました。当店では、お客様へ靴をご提案する際に両手を使ってお客様の足へ合わせていきます。両手がふさがっているとiPadを操作できないことが、今後の課題です。

——EC-Orange POSの導入を検討されている方へ伝えたいことはありますか?

### 活用イメージを持ち、スタッフの不安を取り除く

EC-Orange POSを導入した後、「このように活用していきたい!」という具体的なイメージをいくつか持っておくと、導入がスムーズになると思います。EC-Orange POSにはたくさんの機能が備わっているので全てを使いこなしたいという気持ちはありますが、まずはピンポイントで使用イメージを持ち、そこから徐々に他の機能へ広げていくと良いのかと感じました。

導入までは、実際に操作する店舗スタッフたちから不安の声が多々ありました。中にはタブレットの操作が不安、ちゃんとレジが打てるのかわからない、などのネガティブな意見も多かった

のですが、新しいものを取り入れることに対する不安を取り除いていくことが大事だと思います。

——今後の展望を教えてください。

まずは「water massage 銀座店」でしばらくEC-Orange POSを運用していきたいです。その後、直営店への導入も検討していきたいです。



### 顧客の購買情報をさらに活用していきたい

「water massage 銀座店」へは、ある程度固定のお客様がリピーターとして来てくださり、さまざまなご意見やご要望をいただいています。ご相談の内容や、お悩みの解決ノウハウなどの情報をリアルタイムにiPadへ記録し、他のスタッフや他の店舗へ共有して情報を活用していきたいです。合わせて、購買動機も把握していけたら良いですね。お客様がどんな悩みを持っていて、どんな商品を望んでいるのかというニーズを把握していきたいです。

また、iPad本体を簡単なデジタルサイネージとして活用してみたいという気持ちもあります。靴に関する情報を表示するだけでなく、お客様の声を参考にした情報を発信してみるのもおもしろいかもしれません。

■water massage 銀座店  
<http://www.himiko.co.jp/watermassage/>  
東京都中央区銀座3-5-5

2013年1月、「はだしのつぎにきもちい。」をテーマに独自開発されたインソールを使用した婦人靴を取り扱う店舗「water massage 銀座店」がリニューアルオープン。