

発見!

ユニークビジネス

商品名: **でんちゅ〜**
【特許出願中 特願 2011-13385】

セルフオーダーシステム『でんちゅ〜』は、今年2月に奈良で開催された『ビジコン奈良 2012』（奈良県主催）のベンチャー部門で、211社の中から3社に選ばれた優れモノである。

このシステムを開発したのが、元大手メーカーのエンジニアであり、現在、中小企業診断士としても活躍している株式会社ネクストシステム・コンサルティングの代表、銘苅康弘社長だ。

今回は、名前もユニークな『でんちゅ〜』システムをご紹介します。



●『でんちゅ〜』とはどのようなシステムなのですか？

セルフオーダーってご存知ですか？

居酒屋などのテーブルにおいてある装置を、お客様自身が操作して注文するシステムで、『でんちゅ〜』は、店の装置ではなく、お客様がお持ちの携帯電話やスマートフォンを使ってオーダーするシステムです。コンセプトは、「便利で、お得楽しい」、「お客様との絆づくり」、「早い、安い」の3つ。

『でんちゅ〜』は来店前、滞在中、帰店後の各シーンで利用できるサービスを留意しています。

飲食店を例にしますと、来店前には携帯からお店の込み具合がリアルタイムで

確認できて、空いていればワンタッチで予約もできます。



入店したら、最初にチェックインします。するとこの店のメニューがでてきま

すので、そこから好みの料理を選択し、注文します。確認して、送信ボタンを押すと厨房にデータが送られます。

ちなみに、注文と同時に、ルーレットが廻り、「ビール当たりましたよー」というようなサプライズサービスの提供も可能です。楽しいと思いませんか？

帰店後には、注文履歴から、お客様の好きな料理のサービスクーポンをメールして再来店を促したり、誕生日が近いお客様の案内を送ったりできるんです。

もし、どこで食事をしようか考えてるところに、そういう案内と割引クーポンが届いたら、その店にしようかな？と候補のひとつに入ると思っんです。面白いと思いませんか？

●どうしてこのようなシステムを開発しようと考えたのですか？

コンサルしていて問題意識が高まりました。沖縄は飲食店が多いのですが、最近お得なクーポンサービスが出てきて、価格ばかりクローズアップされ、厳しい低価格競争を強いられているのが現状です。実際にここがおいしいとか、アピールするのが難しい。

そこで、価格中心の競争でなく、直にお客様に働きかける仕組み、それもお客様をまくのではなく、リピート化につながる販促ができるよう、このサービスを考えました。

沖縄もIT企業が増えてきましたが、



代表取締役 CEO
銘苅 康弘

ほとんどは求められた仕様どりにシステムを開発する仕事が多い。つまり、大手の下請企業が多く、クリエイティブな面があまり見られない。このことはエンジニアとして能力を発揮する余地が少ないです。是非、沖縄発で商品開発型の、創意工夫の余地のあるITビジネスを實踐したいという考えもありました。

●すでにiPadなどを利用したオーダーシステムは、首都圏をはじめ広く見受けられますが、それとの差別化は？

これら従来のセルフォードーは、注文取りに要する20%を占める作業時間の省力化が主な目的でした。つまり、作業時間の省力化⇨人件費の削減です。

『でんちゅ』は、それをさらに進化

させ、来店履歴や注文履歴をお客様の携帯電話と結びつけて管理し、お客様の好みや来店動向にあわせて、お店に呼びこむ販促機能を強化したもので、単なるセルフォードーシステムではありません。

また、『でんちゅ』は費用が安い！初期投資はゼロで、使った分だけ。

沖縄は零細企業が多く、また前述のように飲食などは非常に競争の激しい業界で、軌道に乗せるまでに時間やコストも相当かかります。そこで、立ち上げ間もない事業主さんに対して、できるだけ負担なく、しかし効率よく経営を行っていくサポートができればと考え、導入しやすいよう、初期導入費用は無料で、売上実績に沿った利用料をいただく従量課金制にしました。

●正直、携帯で注文するのは、面倒という方も多いのでは？

そのために、スタッフが代行で注文するための端末も準備しています。

たしかに、私達の世代だと、携帯で注文できなくもないけど、面倒だというのはありますし、メールなどで意思疎通するより、声を聞いて話をしないと、という固定概念があるので、慣れるのに時間がかかるかもしれません。

しかし、これから携帯というのは万能リモコン的な使われ方をしていくと思います。絶対持って歩く物ですし、30代以



下の若い世代は感覚も変わってきます。

例えば、文章をつくる時、ほとんどの人がパソコンを使いますね。今、手書きで書けついでいわれると、不便で面倒。でも昔（パソコンが普及しはじめた頃）は、逆に手書きが楽で、パソコンって面倒だったと思います。慣れば、慣れた物が楽になる。

もうひとつは、メンタル的なもので、例えば給油所は、あえてセルフがいいという人もいる。いちいちやりとりしない

で済みます。

でいいと。

どこにでも適用できるとは思いませんし、フェイスtoフェイスのところには向かないでしょう。けれど、こうパツパと携帯でもいい店もあると思います。

●今後の展開についてお聞かせください。

現在、テストパターンとして沖縄からスタートしていますが、沖縄である程度の実績を築いて、東京や全国で勝負したいと考えています。本土での支援者もすでにおりしますので、積極的に進んでいきたいと考えています。そして、沖縄発の全国に通用するITブランドにすることが夢です。



株式会社ネクストシステム・コンサルティング
代表取締役 CEO 銘苅 康弘 (中小企業診断士)
〒900-0016 沖縄県那覇市前島3-3-5

NEXCO TEL 098-988-3380
http://dencyu.com/