国内事業

特集：株式会社Showcase Gigとの共創

当社は、2024年10月に、外食市場における社会課題、経営課題を解決する新たなソリューションサービスの提供を強化するため、株式会社Showcase Gig（以下、SCG）を子会社化しました。
同社が飲食店向けに提供するモバイルオーダープラットフォーム「O:der Platform」の将来性とグローリーとの協業を通じた成長戦略についてご紹介します。



株式会社Showcase Gig
代表取締役
石亀　憲

モバイルオーダーを軸とした事業を展開

SCGは、2012年の創業時から「リアルな消費とインターネットの融合」を事業テーマに掲げ、日常の消費をターゲットに飲食市場向けにサービスを展開してきました。当社の売上の過半数を占めるオーダー事業では、「O:der Platform」によるモバイルオーダーやテーブルオーダーといった新たな購買チャネルを飲食店に提供し、収益向上に貢献しています。コロナ禍を契機に、飲食店ではイートインに代わってテイクアウトが増加するとともに、非接触を目的としたセルフ化の流れも生まれました。現在も人手不足を背景とした省人化ニーズは依然として強く、事業拡大を続けています。「O:der Platform」の導入により、オーダーや決済のセルフ化はもちろん、メニュー表のデジタル化による印刷負荷の削減や外国語対応など、飲食店の運用負荷低減に貢献しています。今後は、グローリーの営業ネットワークを活用して、さらなる販売拡大に注力します。

優れたユーザビリティと品質により、高い継続利用率を実現

飲食店ごとに異なる要望にフレキシブルに対応するため、高いレベルでの汎用性とカスタマイズ性を同時に実現することが不可欠と考え、社内で充実した開発・デザイン組織を持っていることを強みとしています。特に、飲食店のブランドイメージに合ったユーザーインターフェース（UI）の開発と、AIを活用した高度な開発力には自信を持っています。当社が提供しているサービスは、エンドユーザーとして来店客が使うものであり、誰もが迷わず操作できるよう品質に注力しています。また、導入後には、見やすいメニュー表示など顧客の収益向上を目指した施策を提案するとともに、SaaS*の特性を活かして継続したバージョンアップを行っており、高い継続利用率を維持しています。　*SaaS：インターネット経由で、クラウド上のソフトウェアを使用するサービス

ネットとリアルを融合し、次なるステージを目指す

グローリーを知ったのは、2019年ごろ、独自でキオスクの開発を模索していた時期でした。飲食店はスマホだけで完結するビジネスではなく、POSレジや券売機などのハードウェアとの連携が不可欠であり、「リアルな消費とインターネットの融合」を目指した次の一手を打ちたいと考えたのです。次世代セルフオーダー端末「O:der Kiosk」の開発や飲食店への導入に向けて協業を進めるなかで、両社とも品質について高い意識で取り組めたことが印象的であり、それがグループへの加入を決めた要因の一つでした。

今回、グループの一員に加わるにあたり、飲食店へのネットとリアルの複合的なアプローチに加え、ソフトウェア開発におけるシナジー創出にも注力しています。グローリーのエンジニア受入を通じてAIを活用した新しい開発手法を伝え相互成長することで、事業に良い循環が生まれています。ベンチャー企業であるSCGと創業100年を超えるグローリーは、企業風土や価値観も異なりますが、ソフトとハードの一体化は今後のビジネスに不可欠であり、乗り越えた先に良い未来があると確信しています。ソフトウェア専門の集団として、グローリーのビジネス拡大の足掛かりとなりたいと考えています。

O:der Platform紹介

「ラ コリーナ近江八幡」（株式会社たねや様、株式会社クラブハリエ様）

ラ コリーナ近江八幡は、「自然に学ぶ」をコンセプトに和菓子の「たねや」・洋菓子の「クラブハリエ」が展開するフラッグシップ店であり、広い敷地内にはスイーツショップのほか、バームファクトリーやカフェが建ち並びます。2024年のフードコートリニューアルに合わせ、セルフサービスキオスク5台が導入されました。従来、フードコートでは、6店舗がそれぞれ注文・会計と調理・商品提供を行っていましたが、スタッフの業務負荷が高く混雑も発生していたため、キオスクによるセルフオーダー方式への移行を決められました。
導入に際して決め手となったのが、「多様なお客さまに使いやすいUIであること」「決済手段が豊富に選択できること」でした。ラ コリーナ近江八幡は、観光スポットとして人気が高く、幅広い世代のお客さまや海外からのお客さまも来店されます。そのため、どの世代でもわかりやすいUI、かつ多言語対応ができる端末が必須となっていました。加えて、コロナ禍以降、キャッシュレス決済率が上昇したため、現金のほか、クレジットカード、QRコード決済や電子マネーも使えるマルチ決済端末であることも大きな要因となりました。キオスク導入後は、スタッフが調理と商品提供に専念できるようになり、商品提供スピードが格段に向上し混雑緩和にも役立っています。



施設名：ラ コリーナ近江八幡
住所：滋賀県近江八幡市北之庄町615-1
URL：https://taneya.jp/la_collina/

「銀座 篝 大手町店」（株式会社アデッソ様）

鶏白湯ラーメンで人気の名店「銀座 篝」の大手町店にも、セルフサービスキオスクが導入されています。導入の狙いは、決済のキャッシュレス化でした。大手町店はオフィス街にあり、ランチの時間帯はスマホだけを持って来店されるお客さまも多いため、現金決済を無くしてスタッフの負荷低減を図られました。また、セルフサービスキオスクは、従来の券売機と違い大型ディスプレイで写真付きのメニューが表示されるだけでなく、メインのラーメンを選んだ後にリコメンドのステップも柔軟に設定できるためトッピングメニュー追加がしやすくなり、客単価の向上にもつながりました。



施設名：銀座 篝 大手町店
住所：東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティグランキューブ B1F
URL：https://www.otemachi-financialcity.jp/shop/kagari/