

コストを分かち合い、新しい市場と利益をともにつくる。

Restaurant AI BOX

地域でシェアする小さな
マイクロデータセンター

AIカメラ × POS × 在庫・発注をつなぎ、
AIスーパーバイザーが、経営判断を支える。

全体を把握



コスト削減



業務効率化



顧客満足度向上



食材ロス削減



安心・安全



経営者が一人で、全店を把握。

売上・原価・在庫・人員・異常を、一つの画面へ。

※商品完成イメージ（実物の比率は異なる場合があります）



集計・確認・発注・販促を、日常業務の中で効率化

集客・販促



- ・SNS通動で集客強化
- ・ターゲットに合わせた広告配信
- ・クーポンの最適配信

オペレーション改善



- ・スタッフの動線を最適化
- ・ピーク時の人員配置を提案
- ・教育・トレーニングの効率化

売上・利益分析



- ・メニュー別売上分析
- ・時間帯・曜日別の傾向把握
- ・利益率の高いメニュー提案

在庫・発注管理



- ・在庫の自動管理
- ・発注の最適化
- ・欠品・過剰在庫の防止

食材ロス削減



- ・消費予測による仕入れ最適化
- ・期限切れの防止
- ・ロス食材の活用提案

防犯・安全管理

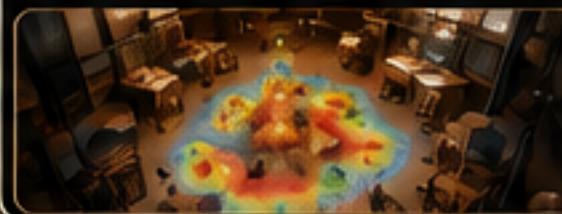


- ・24時間監視・録画
- ・不審者検知・アラート
- ・トラブルの未然防止

時代とともに進化する、日本発の「長屋型経営」。

AIカメラでの解析

- ・テーブル・食器・グラスを把握
- ・片付け・追加注文の目安を通知
- ・客数・混雑・人流を集計



従業員のオペレーション

- ・匿名相談・スタッフ支援
- ・共通基準で評価・給与案を提示
- ・多言語で業務手順・教育を支援



防犯・ハラスメント防止

- ・取消・返金と不自然な操作の確認
- ・カスハラ・パワハラ等の防止支援
- ・重要な異常をオーナーへ通知



POSデータとの統合

- ・POS・CSVデータを統合
- ・売上・原価・利益を集計
- ・店舗・時間帯別に比較



自動発注・共同物流

- ・売上・予約・在庫から予測
- ・合意した範囲で自動発注
- ・共同調達・物流をまとめて管理



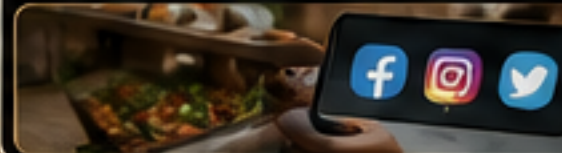
地産地消・共同調理

- ・各エリアの共同セントラル
- ・店舗の依頼で仕込み・調理
- ・地元食材の提案・余剰の活用



口コミ・人流分析

- ・自店・同業人気店の口コミ比較
- ・周辺の人流・来店傾向を分析
- ・メニュー・販促の改善を提案



接客・多言語対応

- ・来店履歴・要望・好みを確認
- ・多言語のメニュー・接客を支援
- ・再来店につながる提案



ダッシュボードで一元管理

- ・AIスーパーバイザーが全店支援
- ・経営分析・レシピ購入提案
- ・確認・承認事項を通知



全店の状況を、経営者一人で把握できる画面へ

画面・数値は参考例

売上・利益状況



客数・客単価



メニュー別売上TOP5



時間帯別売上



食材ロス率



人件費率



廃棄率



リピート率



SNSエンゲージメント



安全な場所に、地域の共通基盤。

地域で共有する、飲食業務特化型AI BOX。
店舗ごとに情報を分け、必要な範囲で連携。
導入・運用コストを共同で負担。
店舗の空き時間・スペースと人材を共有。
食材・資材・包材を共同で仕入れる。
知恵も、やりがいも、失敗もシェアする。

技術の外側の共有で、新しい時代を楽しむ。

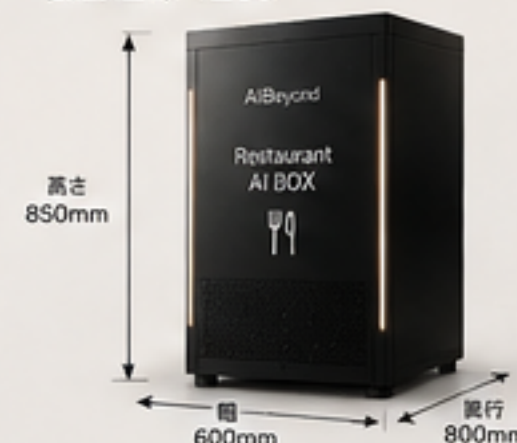
業務効率化から、経営の余力へ。

- 01 自動発注・共同物流をまとめる
- 02 経営分析・匿名相談・評価を支援
- 03 シェフのレシピ購入・還元を管理

一人で全体を把握し、必要な判断に集中。

※機能・連携は、導入構成に応じて段階整備。

製品仕様（目安）



サイズ（共通）
幅：600mm
奥行：800mm
高さ：850mm

重量
約80～120kg
※構成により変動

設置スペースの目安
幅：700mm以上
奥行：900mm以上
高さ：1000mm以上
※通風・メンテナンススペース含む

スタッフや顧客に選ばれる場所へ。

従業員

AI解析で、人の確認を必要な場面に絞り、
従業員のストレス軽減を目指す。
接客や得意を生かし、やりがいを増やす。

消費者

料理・接客・居心地が良くなり、
居場所・楽しみ・生きがいにつながる。

時代とともに進化する、日本発の「長屋型経営」。

地域に一つのAI基盤で、仕入れ・調理・物流・人材・空き時間を共有する。
各店の個性や料理人の技を生かし、朝食、宅配、レシピ販売などの新しい商いを共同で育て、その成果を参加者に還元する。
経営者、スタッフ、お客様が、それぞれの居場所とやりがいを見つけられる経営へ。

AIスーパーバイザーが自動発注と共同物流を支え、店長は接客・スタッフ支援・料理品質管理に集中。

01 共同セントラルと、自動発注・共同物流

各エリアに、店舗用の共同セントラルキッチンを整備。
各店舗からの依頼に応じて、仕込み・調理を代行する。
共同調達した食材を集約し、保管・仕分け・配送を行う。
AIは売上・予約・在庫から必要量を予測。
合意した数量・金額の範囲で自動発注し、共同配送を調整。
調理は現場が担い、AIは発注・物流の管理に注力する。

02 AIスーパーバイザーと、店長の役割

AIが複数店舗の経営・運営を横断して支援する。
店長はスタッフ支援・お客様への接客・料理品質管理に専念。
スタッフが匿名で相談できる窓口を用意する。
共通基準と業務記録で公平な評価を支え、給与案と根拠を提示。
匿名相談は人事評価と分離。AIの提案を責任者が確認し、
本人への説明・修正を経て、評価・給与を決定する。

03 テーブル状況を捉え、接客を支える

AIカメラがテーブル・食器・グラスの状態を解析。
バッシング（食器の片付け）やドリンク追加提案の
タイミングを推定し、スタッフに通知する。
スタッフが実際の状況とお客様の希望を確認して対応する。
人の確認を必要な場面に絞り、ストレス軽減を目指す。
多言語の接客案内やスタッフ教育にもつなげる。

04 地産地消を進める、食材提案と物流

地域の生産者と店舗を結び、できる限り地産地消を進める。
セントラルキッチンは、地域の物流倉庫も兼ねる。
AIが旬・在庫・価格・必要量・配送条件を照合し、
店のメニューや客層に合う地元食材を提案する。
不足する食材は地域外とも連携して補い、
余剰食材は店舗間・セントラルで活用先を検討する。

05 口コミと人流から、選ばれる店へ

自店と同業種の人気店の公開口コミをAIが比較分析。
料理・接客・価格などの評価と改善点を整理する。
店舗周辺の集計人流データと、店内のカメラ解析を連携。
曜日・時間帯・動線・来店傾向を可視化し、
売上・予約・注文データと合わせて課題の仮説を提示する。
営業時間・人員配置・メニュー・販促の改善に生かす。

06 参加者コミュニティと、レシピの売買

参加者同士が交流し、各店シェフの考案レシピを売買する。
AIが売上や口コミからメニュー不足・魅力不足を仮説化。
地域・店の客属性・価格帯・厨房の条件を踏まえ、
必要なレシピを選び、購入候補として提案する。
価格・利用範囲・分配条件を決め、考案シェフに還元する。
AIが利用・売上・分配額を集計し、精算管理を支援する。

知恵も、やりがいも、失敗も共有する。スタッフや顧客に選ばれる場所へ。

マーケティング統括責任者 浅井雅大

現場運営・人材育成・FC展開から、店舗IT・新業態開発までの経験を、地域の個人店へ。

100社・400名

店長研修を担当

レインズインターナショナル在籍時の実績

0.3% → 1.7%

LINE@導入による販促反響率の改善

安楽亭在籍時の実績

開業から4カ月

コインスペース1号店の黒字化

デジサーフ在籍時の実績

主な経歴と担当業務

2002.04 - 2006.03	レインズインターナショナル FC本部統括トレーナー（次長職相当） 牛角店長・SV、全業態研修、SV教育、マニュアル・FC本部体制づくり。
2006.04 - 2012.12	UrbanCamouflage 企画マネージャー オリジナルiPhoneケース・スキンシール・グッズの企画営業と販売。
2013.02 - 2015.04	デジサーフ コインスペース業態統括責任者 時間制スペースを企画・IT管理。3店舗を展開し、その後事業売却。
2015.06 - 2017.07	安楽亭 営業企画部 部長（商品部課長・企画課課長を兼務） 商品・販促を統括。注文・厨房・配膳管理システムをグループ会社と企画開発。
2017.07 - 2019.09	Okage 企画営業マネージャー（COO職相当） 飲食チェーンへのモバイルオーダー提案・全店導入と法人営業を推進。
2020.03 - 2023.03	QUICK DELISH 代表取締役CEO（2023年3月に社長職退任） 小田急電鉄支援の下、遊休地を活用した下北沢クラウドキッチンを開業。
2024年以降	個人事業・企業役員として活動 Okage 法人営業マネージャー（業務委託） ファーストネーションズ 執行役員 / ピー・エヌ・エス合同会社 CEO。

本事業とのつながり

- 01 AIスーパーバイザーの業務設計

SV教育・店舗研修の経験を、現場に合う判断基準・改善手順の設計に生かす。

AI・POSデータによる店舗支援の発案経験も。
- 02 共同セントラルと新しい販路

商品・工場・店舗の調整経験と、クラウドキッチン・デリバリーの知見を、共同調理・物流・新メニュー展開に生かす。
- 03 店舗ITと、売上づくりの連携

注文・厨房・配膳システムの企画と、モバイルオーダー・販促改善の経験を、POS連携と顧客接点づくりに生かす。
- 04 地域で再現できる運営の仕組み

FC本部・研修・マニュアルづくりの経験を、参加店の立ち上げ・継続支援に展開。

エリアリーダーの育成にもつなげる。

現場で培った知恵を共通基盤へ。個店の魅力を生かし、地域で育てる「長屋型経営」。