飲食店特化のPOSレジを筆頭に裏方業務のテクノロジー化を推進



「焼肉トラジ」を主力ブランドに、全国72店（FC含む、2026年9月末時点）を展開する株式会社ＴＲＳホールディングス。26年７月にホールディングス化し、焼肉トラジを運営する株式会社トラジ、「牛たん たん之助」をはじめ、新業態を開発する株式会社たんぐなど、業態別に分社化を果たした。
同社は23年に、POSレジシステムとして「POS＋（ポスタス）」を導入。それまでのレジの課題と、POS＋を選んだ理由、導入後の成果などを経理部部長の金山永俊氏に話していただいた。



「POS＋をはじめ、付加価値を生まない裏方業務のテクノロジー化を進めていきたい」と金山氏



「焼肉トラジ」を基幹ブランドに、フルアテンダントのコース焼肉業態の「焼肉牛印」、酒場業態の「牛たん たん之助」など全国72店（FC含む）の他、海外4店を展開する

開発担当者とともに開発相談が可能

「焼肉トラジ」をはじめ、近年では新業態にも積極的にチャレンジしている株式会社ＴＲＳホールディングス。同社はこれまで、大手レジシステム会社のレガシーPOSレジを導入していたが、２０２３年クラウド型モバイルPOSレジ「POS＋ｆｏｏｄ（ポスタス フード）」への切り替えを行った。

ポスタス フードは、飲食店の運営スタイルに特化したPOSレジシステム。同時に、ハンディ機能をもつ「POS＋ OES（ポスタス オーイーエス）」と、店舗データ分析サービスの「POS＋ assist（ポスタスアシスト）」も導入した。

「元々のレガシーPOSレジは、堅牢性が高い上に、保守サービスもしっかりしているので信頼できました。一方で大きな機械なので場所を取るのと、設置コストが高額なのがネック。さらにクラウド化されていないため、本部でデータを吸い上げるのに労力がかかります。特に商品コードなどの仕様が各店でバラバラなので、まずはそれを整理するのに膨大な時間がかかっていたのです。それに、メニュー編集も各店で行う必要があるので毎回かなりの作業量でした。そうした独立されたレジシステムを、クラウドで一元管理しようとPOSレジを見直したのです」と金山氏は振り返る。

クラウド型POSレジを検討するに当たり、金山氏は多くのメーカーに話を聞いた。その中でPOS＋を選んだ理由の一つはUI／UXの部分だ。スマホ型ハンディだとスライド式が多いが、POS＋はタイル式（タップ式）で、以前使っていたハンディのような使い方ができる点を評価すると共に、スライド式よりもタップ数が少ないことで、スピーディなオーダーテイクができると判断できた。また、保守サービスも大手レジシステム会社と同じように、３６５日対応のコールセンターと全国駆けつけサポートがあり、導入後も安心して運用できると確信した。

さらに、年数回のバージョンアップがある点も特徴の一つ。特に、ユーザーの要望をバージョンアップに活かす方法は他社にない魅力であると感じたという。

「自社アプリとPOSレジを連携させたいと相談したら、ポスタスの開発担当者さんが同席してくれました。営業担当ではなく、開発の方が話を聞いてくれるので、開発がスムーズなところも魅力でしたね」と金山氏は言う。

POS＋への切り替えは段階的に行い、3カ月で全店入れ替えが完了。営業時間前後で設置作業を進めたため、営業を止めることなくPOSレジの導入が実現した点も大きかった。

レジの変更で客席数1席増設も可能に

ポスタスの導入に当たっては、社員を集めたトレーニングを実施。その後、現場で社員がスタッフに使い方を教えるという流れを採用した。

「使い慣れたシステムが変わることに、拒否反応を示すスタッフもゼロではありませんでした。けれど、そうしたハレーションも1カ月で落ち着きましたね。特に若い世代はスマホ慣れをしているので、ハンディよりも使いやすいと評価されトレーニング時間も短縮できたと思います」（金山氏）

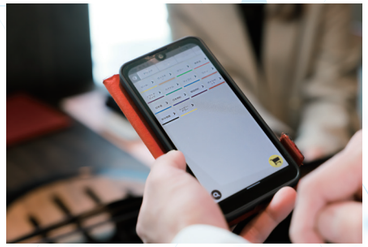
従来のハンディよりも操作が簡単で、必要最低限の機能に集約されている点も、わかりやすいと好評だったという。

POS＋導入による大きな変化の一つは、レジ周りがスマートになったこと。酒場業態では、レジ専用カウンターが不要となったことで、客席を1席増やせた店もあった。

また、各店で行っていたメニュー編集は、本部の管理画面上で全店に反映できるため、これまでの体感10％程度の工数で対応ができるように。新メニューを追加する際の作業も1



POS＋ OESのUI／UXを評価。スライド式ではなく、タイル式（タップ式）である点が、メニューを探しやすいという



5分ほどで終わる他、レジクローズのタイミングまでにメニュー更新を設定しておけば、自動でアップデートされるため、わざわざ店舗に連絡する手間がなくなったのも大きな効果だった。

売上分析にはPOS＋ａｓｓｉｓｔを活用。金山氏は分析データの中で、特にＡＢＣ分析や客層分析を活用しているという。

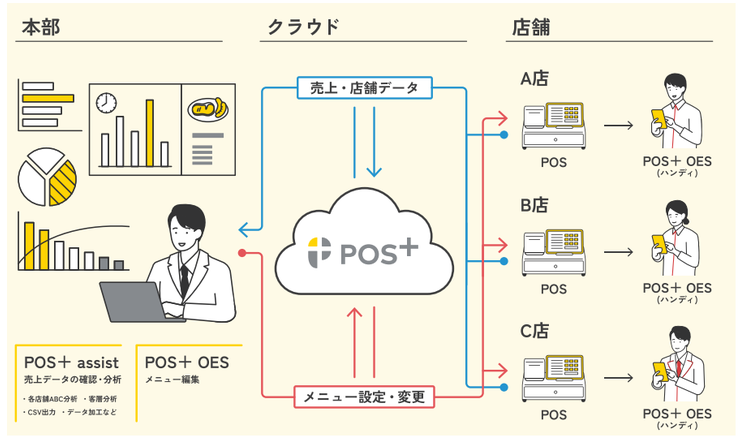
「自分で取りたいデータをＣＳＶで抽出できるので、自分なりの分析データを作りやすいと思います。その分、データ分析を行う際の資料作成の時間が短縮され、分析するために時間が割けられるようになりました。

また、時間別やテーブル別の売上といった細かなデータが取れるので、シミュレーションもしやすいですね。例えば昨年の売上データをベースに、価格改定で１００円アップしたときどう変わるかといった予測も立てられるため、メニューや価格変更の際の精度も上がったと思います。POSレジの導入により、蓄積された売上データの活用とデータ分析の省力化ができ、戦略に活かすことができるのは大きなメリットだと感じています」と金山氏。

こうした裏方業務の工数削減により、本部側だけでなく現場スタッフの労力も軽減され、お客と向き合う時間が増加。これまで以上に、おもてなしに注力できる体制が整っているという。

今後も基幹ブランドの研鑽と発展を継続しつつ、新業態への挑戦や海外への出店なども勢力的に行っていく構えの同社。それに伴い、人材不足への対応や生産性の向上を目指し、POS＋をはじめとするテクノロジーの活用を検討していく考えだ。

ポスタス株式会社
https://www.postas.co.jp/



POS＋ OEMシステムとPOS＋ assistデータ活用の流れ



飲食店の運営スタイルに合わせた開発をするPOS＋ food。飲食店で必要な機能が集約されており、バージョンアップが年数回ある点も魅力だ