

2026年版 飲食店DX 完全比較ガイド

飲食店の最新 DXツール比較 ガイド 2026

～ モバイルオーダー・デリバリー・POS・アプリを一冊で比較 ～

本資料は飲食店経営者・チェーンオーナー向けに、
DXツール選定に必要な情報を体系的に整理した比較ガイドです。
展示会前の情報収集から実際の導入判断まで幅広くご活用ください。

モバイルオーダー

デリバリー

POSレジ

公式アプリ

テイクアウト

はじめに

飲食業界では、労働力不足・原材料費高騰・消費者行動の変化という三重苦が同時進行しています。2026年現在、DX（デジタルトランスフォーメーション）はもはや「検討事項」ではなく「経営の必須インフラ」となりました。

本ガイドは、モバイルオーダー・フードデリバリー・POSレジ・公式アプリ・テイクアウトサービスという飲食DXの5大領域を一冊に集約した比較資料です。展示会前の情報収集から、実際の導入判断まで幅広くお役立てください。

☑ 本書の活用シーン	☑ 対象読者	☑ 期待できる効果
・展示会前の事前比較 ・ツール入れ替え検討時 ・新業態開発プロジェクト	・飲食チェーンオーナー ・店舗開発担当者 ・DX推進責任者	・選定時間の大幅短縮 ・コスト最適化 ・現場定着率の向上



飲食店DXの全体像

どのツールから着手すべきか？優先順位マップ

DX（デジタルトランスフォーメーション）とは、デジタル技術を活用してビジネスや顧客体験を根本から変革することです。飲食店においては「デジタルツールの導入＝DX」ではなく、ツールを通じてお客様が求めることを実現し、業務効率と顧客満足度を同時に高めることが真の目的です。



■ DX化が急務な理由（2026年最新動向）

課題	背景と影響
● 人手不足の深刻化	飲食業の有効求人倍率は全業種平均の約2倍。省人化・自動化が急務です。
● 原材料費・光熱費の高騰	粗利率改善にはオペレーション効率化とデータ活用が欠かせません。
● 消費者のデジタル慣れ	スマートフォンで注文・決済・口コミ投稿が当たり前の時代になりました。
● 競合の先行投資	チェーン店を中心にDX投資が加速しており、未導入店との差が広がっています。

■ DX優先順位マップ

導入効果と導入しやすさのバランスから、以下の優先順位でDX推進を推奨します。

優先度	ツール	主な効果	目安コスト
★★★ 最優先	POSレジ	売上データ収集・会計効率化	月額5,000～30,000円
★★★ 最優先	モバイルオーダー	注文ミス削減・回転率向上	月額5,000～20,000円
★★☆ 推奨	テイクアウトサービス	売上チャネル拡大	初期費用＋手数料制
★★☆ 推奨	フードデリバリー	エリア集客力強化	売上の20～35%手数料
★☆☆ 次フェーズ	公式アプリ	リピーター育成・CRM	月額30,000～100,000円

※ コストはサービス・規模により異なります。各章の比較表で詳細をご確認ください。

モバイルオーダーシステム比較

主要26サービスの料金・特徴・向いている業態

モバイルオーダーとは、お客様がスマートフォンやタブレットから直接注文できるシステムです。注文ミスの削減・ホールスタッフの省人化・テーブル回転率の向上に直結します。大きく「店内型」と「店外型（テイクアウト・デリバリー兼用）」の2種類に分類されます。

■ 店内型 vs 店外型 — 特徴比較

項目	店内型モバイルオーダー	店外型モバイルオーダー
主な用途	着席後の注文・追加注文	テイクアウト・デリバリー注文
注文デバイス	お客様スマホ／専用タブレット	お客様スマホ（外出先から）
主な効果	注文ミス削減・回転率UP	売上チャネル拡大・新規集客
向いている業態	居酒屋・焼肉・ファミレス	カフェ・弁当・デリ専門店
導入難易度	中～高（Wi-Fi環境整備必要）	低（アカウント登録のみ）

■ 主要モバイルオーダーサービス比較（2026年1月時点）

サービス名	タイプ	特徴	初期費用	月額費用	おすすめ業態
Waiter（ウェイター）	店内型	POSレジ連携・多言語対応・集客機能搭載	要問合せ	要問合せ	居酒屋・焼肉
Retty Order	店内型	Rettyグルメサイトと連携・口コミ活用	要問合せ	要問合せ	カジュアルダイニング
Airレジ ハンディ	店内型	Airレジと完全連携・Airシリーズで一元管理	無料	無料～	小～中規模飲食店
dinii（ダイニー）	店内型	CRM機能内蔵・顧客データ収集・分析機能充実	要問合せ	要問合せ	チェーン・高単価店
Square オンライン	店外型	決済～注文管理まで一体・低コストで導入可	無料	無料～	小規模・個人店
Order ToGo（オーダートゥーゴー）	店外型	テイクアウト特化・受取時間指定・事前決済	無料	売上の数%	カフェ・弁当店
食べログ オーダー	両対応	食べログの集客力と連携・予約～注文一元化	要問合せ	要問合せ	グルメ系飲食店全般

■ 選び方のチェックポイント

- 店内型と店外型のどちら（または両方）が必要か
- 既存POSレジとの連携が可能か
- 多言語対応（インバウンド対応）は必要か
- 多店舗管理機能があるか（チェーン展開する場合）
- 集客・クーポン機能が内蔵されているか
- 導入後のサポート・研修体制が充実しているか

フードデリバリーサービス比較

手数料・エリア・入金サイクル比較表

フードデリバリーは新型コロナ以降に市場が急拡大し、現在も飲食店の重要な売上チャネルです。主要プラットフォームへの掲載は集客力を高めますが、手数料が高い点に注意が必要です。自社デリバリーと組み合わせた戦略的な活用が重要になります。



■ 主要フードデリバリーサービス比較（2026年4月時点）

サービス名	手数料	対応エリア	初期費用	入金	特徴・強み
Uber Eats	売上の35%	全国主要都市	0円（無料キャンペーン中）	週次	世界最大級・ユーザー数最多・最低注文金額なし
出前館	売上の35%（自社配達7～10%）	全国（地方含む）	0円～	月次	国内最大規模・地方エリアも充実・「お店価格デリバリー」全国展開
menu（メニュー）	売上の35%	43都道府県	0円（無料キャンペーン中）	月次	国産アプリ・91,000店舗加盟・Pontaバス連携
Rocket Now（ロケットナウ）	売上の35%	全国主要エリア	0円	週次	2024年開始・Wolt撤退後ユーザー取り込み中・急成長
Door Dash（ドアダッシュ）	売上の10%＋配達料	宮城・埼玉・千葉など	要問合せ	週次	米国最大手・日本展開中・手数料構造が異なる
ごちクル	要問合せ	主要都市	無料	月次	法人・オフィス向けケータリング特化・高単価

※ Wolt（ウォルト）は2026年3月4日に日本でのサービスを終了しました。

■ デリバリー戦略の考え方

プラットフォームへの掲載は集客効果が高い反面、手数料コストも大きくなります。下記の戦略を組み合わせることで、利益率を維持しながらデリバリー売上を最大化できます。

戦略	内容	メリット	注意点
マルチ掲載	複数プラットフォームに同時掲載	最大露出・リスク分散	管理工数が増加
自社デリバリー	自社アプリ・LINEで直接受注	手数料ゼロ・顧客データ取得	集客は自力が必要
ハイブリッド	新規=プラットフォーム / リピート=自社	コスト最適化・CRM構築	初期の仕組み構築が必要

POS（Point of Sale）レジは、飲食店DXの基盤となる最重要ツールです。売上管理・在庫管理・顧客管理・スタッフ管理など多岐にわたる機能を持ち、他のDXツールとの連携ハブとなります。クラウド型POSの普及により、初期コストを大幅に抑えながら高機能なシステムを導入できるようになりました。



■ 主要POSレジサービス比較（2026年1月時点）

サービス名	タイプ	月額費用	主な機能・特徴	おすすめ対象
スマレジ	クラウド型	無料～ 12,980円	多機能・外部連携豊富・複数店舗管理・レポート充実	中～大規模チェーン
Airレジ （エアレジ）	クラウド型	無料（決済手数料別）	無料で本格運用・Airシリーズとの連携・スマホ対応	小～中規模店
Square（スクエア）	クラウド型	無料（決済手数料別）	決済とPOS一体・オンライン注文連携・多言語対応	個人店・カフェ
ユビレジ	クラウド型	6,900円～	iPad特化・直感的UI・QRオーダー連携・使いやすい	小～中規模飲食店
POS+food （ポスタス）	クラウド型	要問合せ	飲食特化設計・テーブル管理・予約連携・厨房連携	本格飲食チェーン
UレジFOOD（USEN）	クラウド型	要問合せ	USEN製品との連携・BGM・防犯カメラ一括管理	USENユーザー
NECモバイルPOS	オンプレ型	要問合せ	大規模チェーン向け・高い安定性・カスタマイズ可	大手チェーン

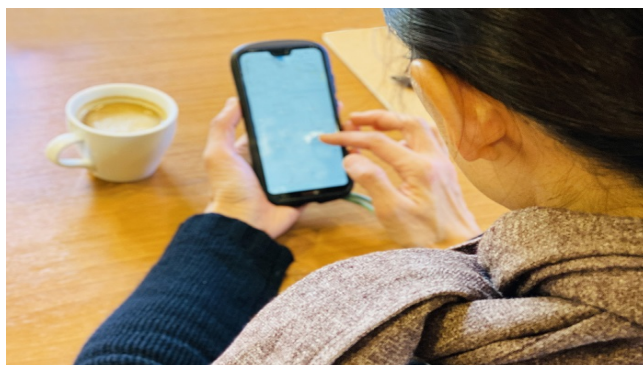
■ POSレジ選びの重要チェックポイント

- 飲食店向け専用プラン（テーブル管理・コース料理対応）があるか
- モバイルオーダー・デリバリーシステムとAPI連携できるか
- クレジット・QRコード・電子マネー等の多様な決済手段に対応しているか
- 売上レポート・在庫管理・スタッフ管理などの分析機能が充実しているか
- 複数店舗の一元管理ができるか（チェーン展開する場合）
- サポート体制（電話・チャット・オンサイト）が充実しているか

公式アプリ vs LINE vs 他社アプリ

リピーター育成ツールの比較表

飲食店のリピーター育成には、顧客との継続的な関係構築が欠かせません。主なツールとして「公式スマートフォンアプリ」「LINEミニアプリ」「グルメサービス連動アプリ」の3つのアプローチがあります。それぞれの特性を理解し、自店舗の戦略に合った選択が重要です。



■ 公式アプリ vs LINE vs 他社アプリ 総合比較

比較項目	公式スマホアプリ	LINEミニアプリ	他社（グルメ系）アプリ
初期費用	高め（数十万～）	中程度	低め～無料
月額費用	3～10万円程度	2～5万円程度	手数料制が多い
顧客データ 所有権	◎ 完全自社所有	○ LINE経由	△ 共有/制限あり
プッシュ通知	◎ 自由に配信可	◎ LINE通知で高開封	△ 制限あり
ポイントカード	◎ カスタマイズ自由	○ 標準機能あり	○ 規定機能内
モバイルオーダー	◎ 連携可	○ 対応サービスあり	△ サービスによる
集客力	△ 自力集客必要	○ LINE経由で拡散	◎ プラットフォーム集客
ブランド確立	◎ 独自ブランド構築	○ LINEブランド内	△ 他社ブランド内
導入難易度	高（開発・審査必要）	中	低（登録のみ）
おすすめ対象	チェーン・ブランド育成を重視する店舗	LINEユーザーが 多い地域・業態	まず集客を 優先したい店舗

■ 公式アプリの主要機能（レストランスター対応機能）

機能カテゴリ	具体的な機能	期待できる効果
ポイント管理	デジタルポイントカード・スタンプ・等級制ポイント	来店頻度UP・顧客ロイヤリティ向上
プッシュ通知	セグメント別配信・誕生日通知・来店促進通知	リピート率向上・来店きっかけ創出
テイクアウト	アプリ内注文・事前決済・受取時間指定	注文チャネル拡大・オペレーション効率化
顧客管理	来店履歴・購買データ・アンケート機能	個客対応・CRM施策の精度向上
デジタル会員証	QRコード認証・会員証提示・デジタルクーポン	ペーパーレス化・来店時スムーズな対応

テイクアウト・ToGoサービス

導入事例と費用感

テイクアウトサービスは、イートイン売上を補完し、新たな客層へリーチできる重要なチャネルです。事前注文・事前決済によりオペレーションの平準化が可能になり、店舗の混雑緩和にも貢献します。集客力のあるプラットフォームを活用することで、新規顧客獲得にも効果的です。



■ 主要テイクアウトサービス比較（2026年1月時点）

サービス名	初期費用	手数料	ユーザー数	特徴・強み
menu（メニュー）	0円（キャンペーン中）	35%	約6.5万人	デリバリー兼用・サブスクあり・クーポン配布
食べログ テイクアウト	要問合せ	要問合せ	食べログ会員	食べログの膨大なユーザーベース活用
Retty Order	要問合せ	要問合せ	Retty会員	口コミ連動・グルメユーザーにリーチ
O:der To Go	無料	売上の数%	—	受取時間指定・QR読み取り注文・低コスト
E PARK （イーパーク）	要問合せ	要問合せ	300万人以上	医療・美容と連動・幅広いユーザー層
Table Check	要問合せ	要問合せ	—	予約システムと一体・高単価店向け
自社アプリ内（例： レストランスター）	アプリ費用内	手数料なし	自社会員	顧客データ完全取得・リピーターへの直接訴求・手数料ゼロ

※ 自社アプリ内にテイクアウト機能を持たせると手数料がゼロになり、リピーター顧客への直接訴求が可能です。プラットフォームとの併用で新規獲得→自社アプリで囲い込みの戦略が有効です。

導入ロードマップ

規模別・予算別のおすすめ構成

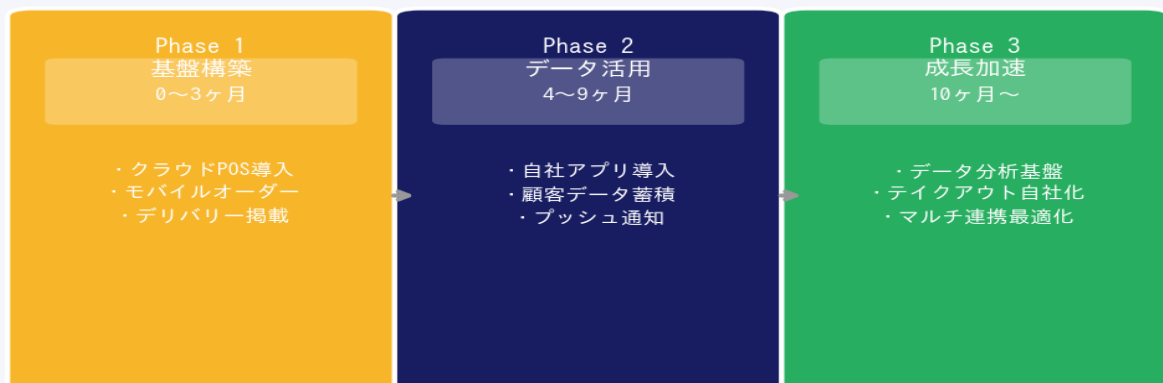
DXツールの導入は一度にすべてを揃える必要はありません。店舗規模や月次予算に合わせて段階的に導入することが、現場定着率を高め、投資対効果（ROI）を最大化する近道です。以下のロードマップを参考に、自店舗に最適なプランをご検討ください。

■ 規模別おすすめ構成

規模	月次予算目安	おすすめ構成（優先順）	期待効果
個人店 ～3店舗	月3～5万円	①Airレジ（無料） ②モバイルオーダー（低コスト） ③デリバリー掲載（Uber Eats等）	省人化・売上チャネル追加
中規模 4～15店舗	月10～30万円	①スマレジ等クラウドPOS ②モバイルオーダー連携 ③自社アプリ導入 ④テイクアウト自社受注	オペレーション統一・CRM構築開始
チェーン 16店舗以上	月30万円～	①エンタープライズPOS ②モバイルオーダー全店展開 ③自社アプリ本格運用 ④デリバリー戦略最適化 ⑤データ分析基盤構築	データドリブン経営・ブランド確立

■ 段階的DX導入ロードマップ（3フェーズ）

DX導入ロードマップ（3フェーズ）



フェーズ	目安期間	取り組み内容	達成目標
Phase 1 基盤構築	0～3ヶ月	・クラウドPOS導入 ・モバイルオーダー試験導入 ・デリバリー掲載開始	業務効率化・売上チャネル追加
Phase 2 データ活用	4～9ヶ月	・自社アプリ or LINEミニアプリ導入 ・顧客データ蓄積開始 ・プッシュ通知施策スタート	リピート率向上・CRM構築
Phase 3 成長加速	10ヶ月～	・データ分析基盤整備 ・テイクアウト自社受注化 ・マルチツール連携最適化	データドリブン経営・利益率改善

おわりに：レストランスターのご紹介

本ガイドをご覧いただきありがとうございました。DXツールの種類と選び方のポイントがおわかりいただけたかと思います。「どのツールから始めればいいのか迷っている」「自社アプリを導入したいが費用や機能が不安」という方に、ぜひレストランスターをご検討ください。

■ レストランスターとは

レストランスターは、飲食店に特化したスマートフォンアプリ作成サービスです。ポイントカード・プッシュ通知・テイクアウト注文・顧客管理・デジタル会員証など、飲食店のリピーター育成に必要な機能をワンパッケージで提供します。大手チェーンから個人経営店まで、幅広い規模での導入実績があります。

機能	内容	効果
デジタルポイントカード	来店・購入でポイント付与・スタンプ機能	ペーパーレス化・顧客リテンション向上
プッシュ通知	セグメント別・誕生日・来店促進通知	リピート来店誘導・高開封率
テイクアウト機能	アプリ内注文・事前決済・時間指定	手数料ゼロ・自社データ取得
顧客管理 (CRM)	来店履歴・購買分析・アンケート	パーソナライズ施策・改善活動
デジタル会員証	QRコード認証・クーポン配布	スムーズな接客・ブランド向上
多店舗管理	複数店舗の一元管理・本部機能	チェーン展開を効率的にサポート



・無料オンライン相談 (Zoom) 実施中 ・お見積り・デモ体験は随時受付 ・導入事例集 (PDF) 無料プレゼント URL: <https://res-star.com/contact>

本ガイドの内容は2026年1月時点の情報に基づいています。各サービスの料金・機能は変更される場合があります。最新情報は各サービスの公式サイトにてご確認ください。

© 2026 レストランスター (運営: アクティブ・メディア株式会社) <https://res-star.com>