一般社団法人
レストランテック協会

入会のご案内

競い合う会社どうしが、
業界のために手を組む場です。

デジタルやAIを扱う会社53社が参加しています。賛助会員として加わっていただくための、会費・特典・入会の流れをまとめました。

2026年10月



人手不足が、価値の上限になる産業

外食は、最後の調理と提供だけが人の手で価値を足す産業です。人が足りない分だけ、価値が積み上がりません。日本の生産性は、主要先進7カ国でいちばん低い水準が続いています。

非正社員が「足りない」飲食店

57.7%

業種別で最も高い比率

同じ質問の、全業種の平均

28.8%

飲食店は、この2倍

時間当たり労働生産性

28位／38カ国

60.1ドル。購買力平価換算

一人当たり労働生産性

29位／38カ国

主要先進7カ国で最も低い

出典：帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査」（2026年7月調査）／日本生産性本部「労働生産性の国際比較2025」（2024年・OECDデータ）

デジタル化の目的は、
人を減らすことではありません。

機械にできることを機械に渡し、人にしかできないことに時間を返す。いる人が、いちばん価値の出る仕事に立てるようにすることが、デジタル化の目的です。

機械に渡すこと

レジ締め、シフトの調整、在庫の確認、予約台帳の転記、売上の集計。必要ですが、お客様の記憶には残りません。

人に返す時間

空間づくり、接客、調理の技術。日本の外食が世界で評価されてきた理由は、人の手と時間からしか生まれません。

ミッションとビジョン

ミッション

繋がりを源泉とした「テクノロジーの力」で飲食業界を幸せにする

ビジョン

日本最大のレストランテックコミュニティを形成する

繋がる

テック企業どうし、そして飲食店の経営者と、顔を合わせる場をつくります。

共創

市場で競い合う会社どうしが、業界の課題には力を合わせます。

拡げる

業界の声と実態を、調査や行政の委員会を通じて外へ届けます。

数字で見る協会

2018年、4人で始めた勉強会「RT Meetup」から。2020年の法人登記のときは会員10社でした。

賛助会員

53社

毎年必ず開くイベント

20本

お店のDX地図づくりの実施

110社

協会メディア FOOD DEPLOY の到達

21,000

メルマガの配信数

15,000通

顧問・アンバサダー

26名

53社が参加しています

市場では競い合う会社どうしが、業界の課題には手を組みます。上場企業も、創業まもない会社も、同じ会員です。



連携する業界団体

展示会連携	外食ソリューションEXPO・FOOD STYLE JAPAN・ホスピタリティテックEXPO
メディア連携	外食産業新聞社・フードスタジアム・近代食堂
行政	農林水産省「外食産業課題対応緊急対策委託事業」省力化検討委員会に、協会として委員参画

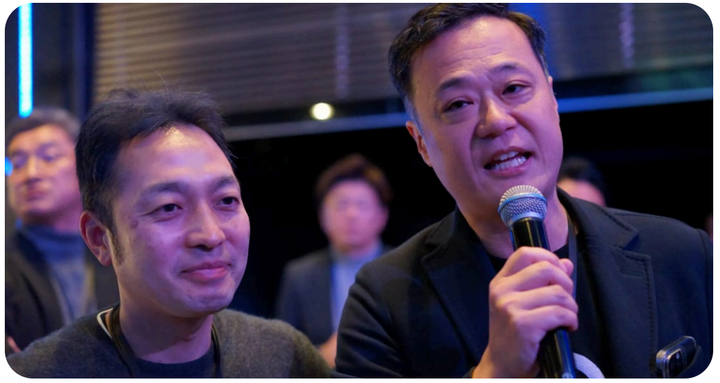
一緒に取り組んでいること

どれも、これまでに実際に開いたものです。



飲食革命

第一線のゲストを囲み、飲食店の経営者とテック企業が同じテーブルで語る懇親会。原則ゲストの店で、東京で年10回、大阪で年4回。



課題をジャックせよ!!

経営者が自社の課題をライブ配信で出し、会員企業がその場で解決策を提案する逆ピッチ。2026年6月に始め、2か月で4回。



年次総会

会員企業と飲食店、業界団体が一堂に集まる日。2025年3月に渋谷で初めて開き、2026年2月は銀座で開きました。

事業は、6つの段階でつながっています

知る

飲食業界の文化と課題、経営の基礎を学びます

これマネ教育DX・ビジネススキルセミナー

つながる

飲食店・顧問・他の会員企業と、1社では解けない課題に取り組みます

飲食革命・顧問マッチング

届ける

店に合うツールを選び、導入まで支えます

デジタルデザインマップ（DDM）・Lightning Show Case

成果にする

入れて終わりにせず、使われ続けるまで支えます

Success Pitch

広める

うまくいった事例とやり方を、業界の内と外へ広げます

Lightning Shower Pitch・FOOD DEPLOY

活かす

集まった現場の成果とデータを、業界への提言と製品づくりに返します

調査・レポート

協会の5つの特長

競合どうしが同じ会員	POS、予約、勤怠、会計など、飲食店に技術を提供する会社が参加しています。競合になりうる会社どうしが、困りごとと知恵を持ち寄っています。
飲食店に合わせた導入支援	DDMでは、飲食店の困りごとに合う会員企業を何社か並べて紹介します。協会は販売手数料を受け取っていません。
上場企業からシード期まで	上場企業も、創業まもないスタートアップも、同じ会員として参加しています。
企画を速く立ち上げる	飲食店の経営者が困りごとを出し、会員企業がその場で提案する「逆ピッチ」は、2か月で4回開きました。
業界団体・行政・海外との連携	日本飲食団体連合会に所属団体として参加。農林水産省の省力化検討委員会に委員参画し、米国のRestaurant Technology Network（RTN）と協業基本合意を結んでいます。

会員特典

つながる

顧問や会員企業と組めます。

- **顧問の紹介**
- **他の賛助会員の紹介**
- **イベントへの割引参加権**

社内を育てる

社員が飲食業を学べます。

- **これマネ教育DX 法人利用の無償提供**
- **社内セミナー開催支援**

知ってもらう

メディアやイベントで届けます。

- **協会Webメディア「FOOD DEPLOY」への掲載**
- **協会メルマガ・LINE公式への告知配信**
- **Webサイト・協会媒体へのロゴ、社名掲載**
- **協会とのイベント・セミナー共催**
- **協会イベントへの無償登壇**
- **業界メディアへの取材要請**
- **展示会等のイベント・セミナー登壇要請**

商談につなげる

DDMの困りごとを生かせます。

- **協会への事業・営業相談**
- **協会からの商談紹介**
- **解約意向の情報提供**

2つのプランの違い

製品があることを前提にした5つの特典だけが、プロダクトパートナーに限られます。

特典	プロダクトパートナー	ソリューションパートナー
協会イベントへの無償登壇	**対象**	対象外
業界メディアへの取材要請	**対象**	対象外
展示会等のイベント・セミナー登壇要請	**対象**	対象外
協会からの商談紹介（DDM）	**対象**	対象外
解約意向の情報提供	**対象**	対象外
そのほかの10の特典	**対象**	**対象**

オンラインイベントの実績

協会が開いたオンラインイベント2回の実績を、1回あたりに直した数字です。

参加	ライブで視聴	資料請求	満足・非常に満足
428人	191人	151件	79%



DDMを受けた飲食店の声

DDM（お店のDX地図づくり）は、協会が飲食店に無料で行う診断です。見えた困りごとに合う会員企業を、何社か並べてご紹介します。

「自社の見えない部分が全部可視化できた。ベンダーとの商談では名刺代わりに使えるようになって、話がめちゃくちゃ早くなりました。」



山崎 聡 さん
株式会社Elevation
新潟県・6〜10店舗

「どことどこが繋がっているか、課題がパッとわかって優先順位がつけられた。このDDMをやることが、スタートラインの一歩目になります。」



青木 康明 さん
株式会社APRグループ
北海道・21〜50店舗

「全体像が把握できて、最終系がイメージできるようになったのが一番大きかったです。」



三木 裕介 さん
株式会社フードワークス
東京都・21〜50店舗

マジ視察リスト

現役の飲食店経営者が「本気で勧める」店を集めたリストです。視察にも、食事にも使えます。Googleマップのマイマップにして、協会のLINE公式アカウントから無料でお届けしています。

掲載している店
646店

推薦する経営者
8名

国内
40都道府県

海外
15店

推薦する経営者　毎月、1人5店ずつ足しています（最新の追加は2026年7月）



大坪 友樹
株式会社LAUGH GROUP



狩野 高光
株式会社和音人



須藤 剛
株式会社スマイルリンクル



山崎 聡
株式会社Elevation



高橋 英樹
Will Stage株式会社



青木 秀一
株式会社イタリアンイノベーションクッチーナ



深見 浩一
株式会社プランズ



杉村 明紀
株式会社ダブルアールプランニング

会員種別と会費

製品を持つ会社

プロダクトパートナー

¥40,000 ／月

特典すべて

製品を持たない会社

ソリューションパートナー

¥30,000 ／月

登壇・取材・商談紹介などを除く特典

消費税
かかりません（非営利団体）

お支払い
年払い・月払い（末締め翌月末）

契約期間
12ヶ月（自動更新）

 登壇・掲載の機会は、テーマの適合や先着順などで決まり、確実な機会はお約束できません。

入会の基準

飲食業界に向けて事業をしている企業が対象です。自社製品がなくても入会できます。理事会の審査で決まります。

基準

目的が、飲食業界全体の発展と課題解決にあること

自社の発信も歓迎します。そのうえで、競合する会社にも敬意を払い、業界全体の発展につながる動き方をしてください。

他社・団体・飲食店と組み、業界のデジタル化を進める意思があること

情報の共有や共同の取り組みに加わり、うまくいったやり方を業界へ伝えてください。

こんな目的では、合いません

商談の数を増やすことが、第一の目的

商談の数はお約束していません。DDMは営業の場ではありません。

メディア掲載や登壇を、確約してほしい

掲載は媒体の企画と編集方針、登壇はテーマの適合と先着順で決まります。

飲食業界に向けた事業をしていない

対象は、飲食業界に向けて事業をしている企業です。

ひとつでも当てはまれば、お話しできます

自社にしかない強みを、業界に発信したい

FOOD DEPLOY への掲載や、メルマガ・LINE公式での告知で、協会も後押しします。

業界の中に、自社の名前と立ち位置をつくりたい

サイトへのロゴと社名、イベントへの無償登壇、業界メディアへの取材要請が使えます。

他社と組んで届けたい

ほかの会員をご紹介し、合同セミナーや販売の協力をつなぎます。共催イベントの運営も協会が引き受けます。

飲食店の現場で、いま何が起きているかを掴みたい

DDMで見えた困りごとに合うサービスをご紹介し、やめたいという声も早めにお伝えします。

事業の方向を、業界を知る相手と壁打ちしたい

戦略や企画の段階から、代表理事が直接ご相談に乗ります。顧問のご紹介もできます。

社内に、飲食業への理解を入れたい

教育動画「これマネ教育DX」の800本を、法人単位で無料で使えます。顧問が講師の社内セミナーも支援します。

入会までの流れ

最初の相談会は、30分のオンラインです。

1	**カジュアル相談会**	活動をご説明し、貴社の困りごとと入会の目的をうかがいます。その場でお願いはしません
2	**入会面談**	事業責任者以上の方と、入会基準を双方で確かめます
3	**入会手続**	理事会で審査し、承認のあと freeeサインでお手続きいただきます
4	**コミュニティ参加**	LINEオープンチャットで、イベント・登壇・ピッチの募集をお知らせします
5	**入会告知リリース**	協会サイトとSNSで、新しい会員としてご紹介します
6	**キックオフMTG**	理事と顧問の前で、事業と目指すことを話していただきます
7	**インタビュー記事リリース**	キックオフでのご説明をもとに、紹介記事を公開します

よくある質問

入会を決めていない段階でも、話を聞けますか？

はい。その場で入会をお願いすることはありません。

競合他社も入会していますか？

しています。競合になりうる会社どうしが、困りごとと知恵を持ち寄れる場です。

審査で落ちることはありますか？

あります。理事会で審査して、基準に合わないときはお断りします。

商談は紹介してもらえますか？

DDMで会った飲食店を、おつなぎすることがあります。ただし商談の数はお約束していません。営業の場ではないためです。

途中でプランを変えられますか？

契約を更新するときにご相談ください。製品があるかどうかで特典が変わります。

社内の稟議に使える資料はありますか？

あります。会費・会員特典・入会基準はすべて公開しているので、そのまま社内資料に使えます。

まずは、相談会へ

入会を決めていなくても構いません。協会の活動をご説明し、貴社の困りごとと入会の目的を
うかがいます（30分・オンライン）。

相談会を申し込む →　　会費と特典の詳細を見る →

お問い合わせ　**info@rtmeetup.net**　　Webサイト　**rtmeetup.net/join**　　LINE公式アカウント　**@994sbrpf**