



OVER TAKE PASS

人気店における
行列を価値にする

CONTENTS

01 サービス概要

OVER TAKE PASSについて
独自開発の特許サービス

02 現状の課題と導入による解決

- ① ラーメン1杯1,000円の壁
- ② 店舗のキャパシティと需要のズレ
- ③ 本当の需要に応える

03 考えられる懸念点

- ① 定価以上のお金を支払う人はいるのか
- ② 通常に利用するお客様が不快な思いをする可能性

04 料金のご案内

ご契約金・ご利用料

05 ご利用の流れ

ご契約後のご利用方法

06 FAQ

01 サービス概要

OVER TAKE PASSについて

予約制ではない、現在を含む短時間内の優先権を
コントロールすることができるサービス。

OVER TAKE PASS 

繁盛店における**行列という価値をお金に換えるサービス**です。
独自で取得した特許を利用することで売り上げの底上げを実現します。

- お客様単価の向上
- お店が持つ最大売り上げを伸ばす
- 本当の需要に応える

OVER TAKE PASS 

01 サービス概要

独自開発の特許サービス

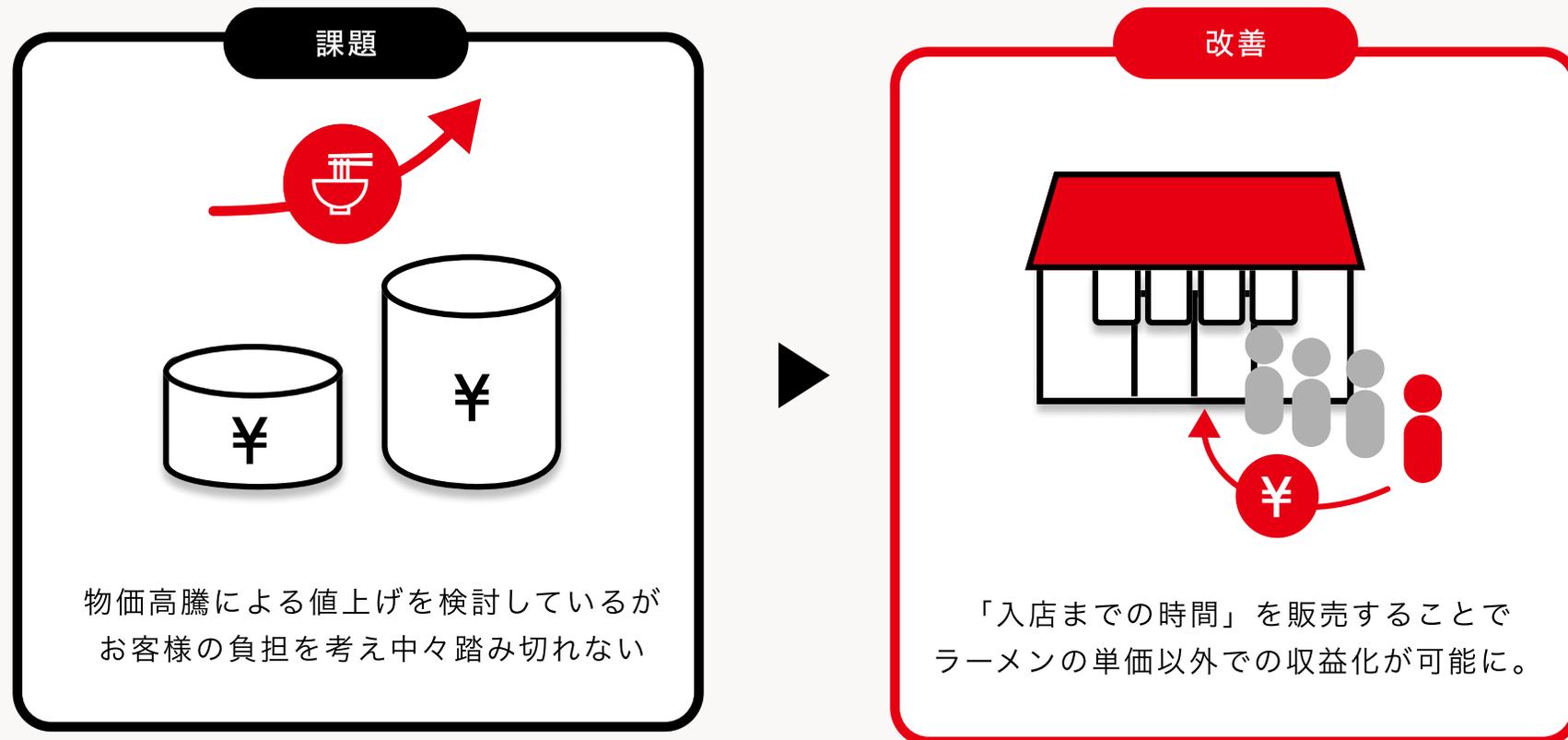
OVER TAKE PASSは
独自で開発したサービスで特許を取得しております。

特許に関する記載

特許番号	特許第7481052号
発明の名称	情報処理システム/プログラム/及び情報処理方法
登録日	令和6年4月30日
特許権者	OVER TAKE PASS
特許庁審査官	濱野 幸一

02 現状の課題と導入による解決

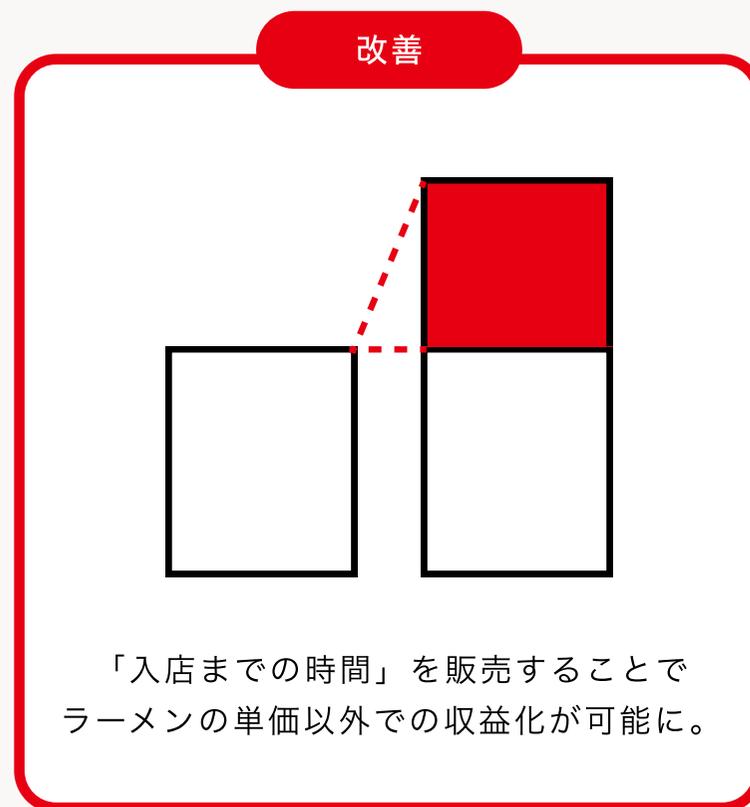
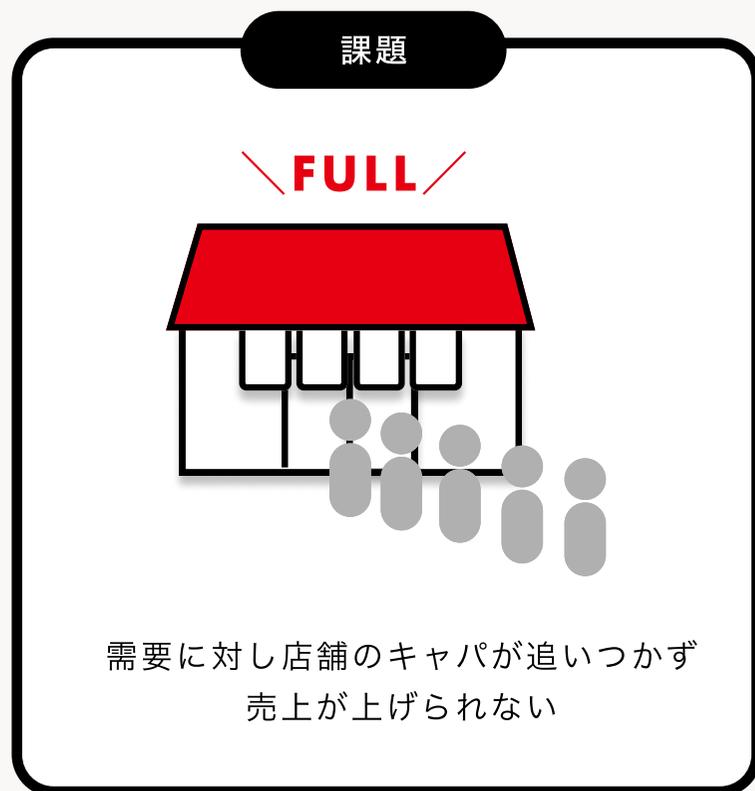
① ラーメン 1 杯 1,000 円の壁



ラーメンには1,000円以上かけたくない人、物価高に対するお店の値上げの考えを
Over Take Passの導入により解決できます。

02 現状の課題と導入による解決

② 店舗のキャパシティと需要のズレ



通常の売りに加えて行列という価値を持つ店舗のみが導入できるサービスにします。

02 現状の課題と導入による解決

③ 本当の需要に応える

課題

TIME UP



本当に価値を感じている方への
提供が難しい



改善



「入店までの時間」を販売することで
ラーメンの単価以外での収益化が可能に。

本当に味が好きな人、時間をかけて並びたくない人の悩みを解決します。

03 考えられる懸念点

①定価以上のお金を支払う人はいるのか

十分にいると考えています。

行列ができるということは、お店のファンが多いということです。
私たちはその中でも以下のような方がOVER TAKE PASSを
ご利用してくださると想定しています。

お店のファン

並ぶ時間が確保できない方

観光客

03 考えられる懸念点

②通常に利用するお客様が不快な思いをする可能性

VIP戦略という考え方を推進しています。

花火大会の無料観覧

上記の事例は「有料席」があるから実現されています。

これを飲食店にも当てはめることができます。

OVER TAKE PASSをご利用してくださるお客様がいることで
通常のお客様が安価な価格で食事をするのが可能です。

04 料金のご案内

ご契約金・ご利用料

ご契約金などの初期費用・ご利用に係る費用は

すべて無料でご利用いただけます。

優先権の手数料を頂戴しています

ご成約したOVER TAKE PASSの売上から手数料(30%)を
差し引いた売上金額を翌月末にお支払いいたします。

05 ご利用の流れ

ご契約後のご利用方法

01

ログイン

初回登録時にメールアドレス、パスワードを設定します

02

各種情報のご登録

店舗情報やチケット販売時間枠を設定します

03

QRコード発行

お客様チケット購入するためのQRコードが発行されます
ダウンロードしたものを店舗前に掲示します

04

チケット購入者様のご案内

OVER TAKE PASSご利用者様と通常利用のお客様を順次ご案内します

06 FAQ

チケットの販売枠はどのように設定できますか？

販売をご希望の日時を**30分単位**で決められます。
販売最大枚数も各販売枠ごとに**1枚～設定可能**です。

団体のお客様にも対応できますか？

はい。代表のお客様に人数分のチケットをご購入していただけます。

事前の予約販売は可能ですか？

はい。前もって当日以降の販売をすることができます。
お客様にはご予約時に決済をしていただき、購入した時間枠にご来店していただきます。