

PARTNER NEWS

パートナーニュース

【発行】株式会社アルファクス・フード・システム 【発行日】2015年8月21日
 【本社】山口県山陽小野田市千崎128番地 TEL(0836)39-5151(大代表) FAX(0836)39-6448【URL】http://www.afs.co.jp 【E-MAIL】info@afs.co.jp

特集1

お客様インタビュー
株式会社 ぎょうぎの満洲様

特集2

なぜ、高収益企業は、
自動発注に取り組むのか？

特集3

セルフオーダー
システムとは？

特集4

9月セミナー開催案内
(自動発注セミナー・展示会)
東京・大阪・福岡同時開催

自動発注の導入効果は、
標準／実際原価の誤差圧縮で結果、
「味のブレ」を防げるようになりました。



株式会社 ぎょうぎの満洲
 代表取締役会長 金子梅吉様
 代表取締役社長 池野谷ひろみ様

特集1 お客様インタビュー まんしゅう 株式会社 ぎょうぎの満洲 様

埼玉県坂戸市につさい花みず木1-4-1 店舗数79店 年商67億(2015年6月時点)

どうして、こんなに沢山のお客様がいらっしゃるのに、利益がでないのだろうか？と思った時に、原価率の誤差に注目しました。(池野谷 代表取締役)



Q. アルファクス・フード・システム(以下、AFS)の「飲食店経営管理システム」を導入されたキッカケを教えてください。

今から25年前に「飲食店経営管理システム」を導入したのですが、当時「理想原価率…いわゆる標準原価率と実際に経理から上がってくる「原価率」に8%も誤差がありました。父の代からレシピに基づいて電卓を弾きながら、標準原価を定めているのに、なぜ8%も変わるのか…原因が突き止められずに悩んでいました。セントラルキッチン(CK)を立ち上げ標準化を試みたりと、試行錯誤をしているなかAFSに出会いコレだ!と思いました。

Q. 導入の決め手となった点を教えてください。

「補充発注」が出来ますよ! という紹介にピピッときました。売れた分だけ、自動的に補充するという仕組みを作れば、自然と店舗は引き締まります。原価の差異は、友達が来たから大盛りにしてあげようとか、ビールを1杯サービスしちゃおう…という悪気の無いサービスが原因です。でも、レジとシステムを連動させて売れた分だけ食材を配送するよ…という仕組みになれば自然とムダなサービスが抑えられると感じました。

Q. 実際にシステムを導入して「理想の原価」には、近づいたのでしょうか？

はい、当時よりは8%原価を抑えて理想の原価になっています。現在の誤差は0.3%程度です。

Q. ところで、なぜ「原価の圧縮」に着眼されたのでしょうか？

私は、ぎょうざの満洲に入社する前、4年間OLをしていました。当時、ちょうどオフコンからパソコンに移行していく時代でした。

そこで私は、エクセル…当時はロータス1 2 3でしたね。その表計算ソフトを使い、社内でインストラクター的な仕事をしていました。

その後、父の会社に入ったのですが、当時は、8店舗で従業員は100人以上いました。それなのに給与計算は手計算。経理なども全て手計算だったのです。

そこで、まずは経理や給与からコンピュータ化を図ったのですが…。どうして、こんなに沢山のお客様がいるのに、利益がでないのだろうか、と思ったときに、原価率の誤差が目に入ったのです。

これは父の代からの悩みだったので、コレだ!と思いました。

Q. エクセルでは限界があったのですか？

仕入れの値段は変わるし、店舗が増えていくことを考えるとエクセルではムリがありました。

実際にそのころは、原価の誤差はさほど解消されていませんでした。

Q. 飲食店経営管理システムを導入されてどの位の期間で効果が出始めたのでしょうか？

スグですよ。レジと(レシピを)連動させるよ、と言っただけでスグに下がりました。

ガミガミ口うるさく言うのではなく、環境を整えれば自然と原価は下がります。

過剰発注の結果、食材が古くなって捨てたり、ぎょうざの焼きミスをしてしまったり、色々ロスがあります。

それをちゃんと報告させる仕組みと意味をしっかりと店舗に伝え、毎月1回の店長会議で各店舗別の「標準原価」と「実際原価」の差を全店舗で共有します。

焼きミスや賄いの報告をしなければ誤差が出る。恥ずかしいですね、自分の店に誤差があったり、それが原因で利益が少なかったりすれば、そういう環境をつくるのが大事だと思うのです。

Q. 標準原価と実際原価の誤差を毎月の店長会議でオープンにすれば、確かに引き締まりますね。これでシステム導入の目的が達成されたのですか？

もともと原価率の誤差に着目した理由は、ロスを削減して利益を増やすことではありません。

標準原価と実際原価の誤差の一番の問題は、『味のブレ』なのです。

お店によって味が違ってはいけませんから、レシピを守ることが大事です。

例えば、野菜炒めをどこのお店に行っても同じように美味しい!と思ってもらうためには、コックさんによって味付けがバラバラでは困ります。

そこで、CKで野菜炒めのタレを作り「味付けの標準化」を試みました。

でも、そうしても野菜の量によって味は変わってしまいます。これでは本末転倒ですから、野菜の量を守ることが味の

バラツキをなくすポイントになるわけです。だから「標準」と「実際」の誤差を毎月オープンにしてポーションを守る事を意識してもらうようにしているのです。

Q. つまりお客様の期待を裏切らないお店づくりのためにレシピ通りに作られているか…をチェックしているのですか？

そうですね。それに適正な発注量が守られるので、過剰発注が抑えられます。

過剰発注になれば、鮮度が落ちた食材で調理することになりますから、味が落ちてしまいます。野菜炒めなどは鮮度のよい野菜で調理することが美味しさの決め手になりますから、適正発注を保つことが美味しさを維持することにもつながります。

食べて頂けると分かりますが、薄味で油も少なくしてカラダに良い料理を提供していますが、鮮度が良いから美味しいんです。



Q. はい、お店で頂きましたが野菜がシャキシャキでお世辞抜きで美味しかったです。適正発注やロスの削減が、美味しさにつながっているとお店の方も分かっているからこそ、自然と意識があがるのですか？

そうですね。毎月1回の店長会議のあとは、「原価とは、適正人件費とは…」など様々なテーマを掲げて2時間程度の勉強会を開いています。

数字をオープンにして、どうすれば適正な数字にもっていかれるか…を学べば、お店は自然と努力をしてくれるようになります。

Q. モチベーションが高いのですか。実際に現場ではどのような改善活動をしているのでしょうか？

まずは「ぎょうざ」など誤差がでてはいけない商品から修正していきます。ぎょうざの在庫に誤差がでる原因は「焼きミスによる廃棄」などが主ですが、これもキッチンと報告すれば標準在庫との誤差として計算されません。

報告しなければ「誤差」になります。

それから生ビールサーバーの洗浄時におけるビールのロス量や野菜など、細かい報告をあげる仕組みを整えていきます。

報告しないと店長会議のときに「標準原価」と「実際原価」の誤差として他の店長にもオープンになってしまいますから、みんなちゃんとやるようになります。

Q. 素晴らしい体制で店舗運営をされていていらっしゃいますね。

ありがとうございます。

お陰様で、今の体制ならどれだけ店舗展開しても怖くはないと思っています。

ありがとうございました。

なぜ、高収益企業は、自動発注に取り組むのか？

品切れがあるとお客様をがっかりさせてしまうから、多めに発注しておこう…。

この一見正しい判断が、お店の過剰在庫を招きます。

過剰在庫は、「廃棄」や「不本意な賄い」に繋がり、ひいては「パートさんの食材の持ち帰り」などに発展します。「在庫は金である」というアタリマエの認識が店舗では薄れ、利益圧迫の原因になります。

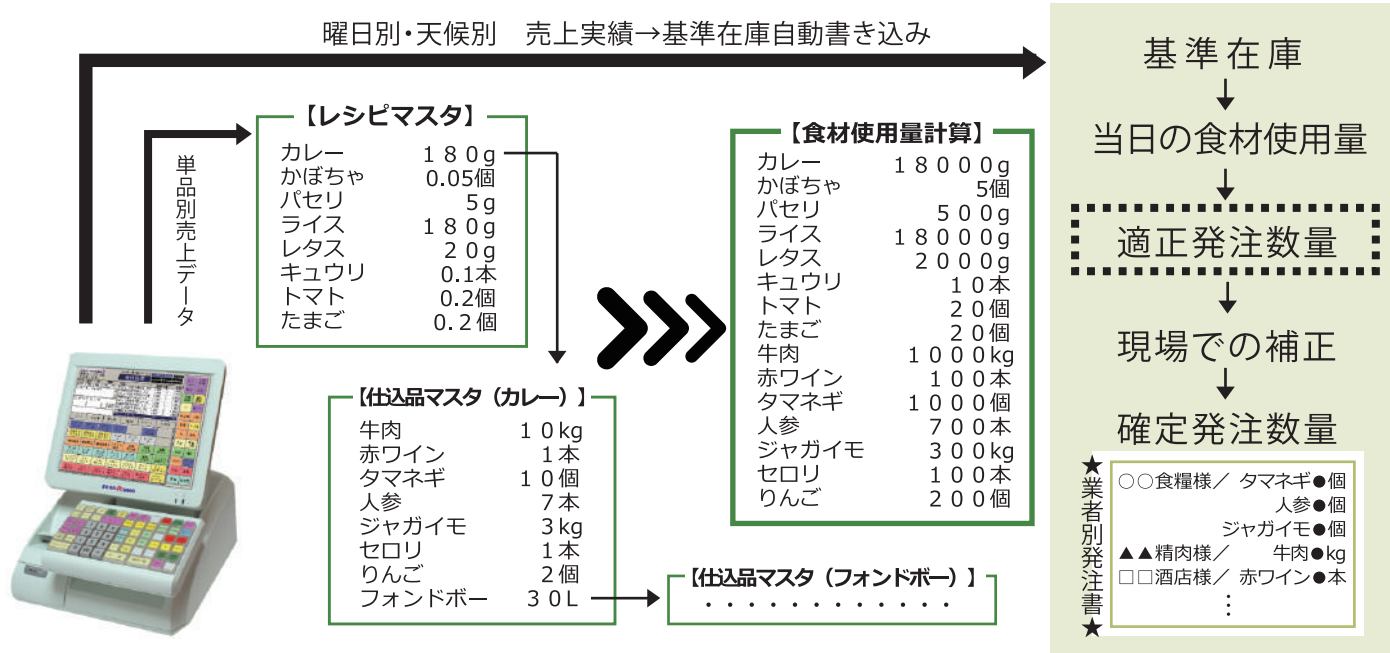
当社経験値では、**売上比5～10%の利益が飛んで消えている**のが、飲食店の実態。

その過剰在庫を減らすには、自動発注の仕組みを導入するのが、最も効果的です。

店舗では、発注数量が自動計算されているので、ムダや不適切な食材利用が自然と抑止されます。

裏面に「自動発注システムのセミナー情報」を記載しています。ぜひ自動発注の効果を肌で感じてみてください。

《自動発注のロジック概要》



■自動発注に寄せられるご質問の代表例■

Q 1. 食べ放題の業態でも可能ですか？

A. 可能です。大皿料理は、製造報告にて食材使用量をカウントします。オーダータイプの食べ放題は通常のPOSと同様の仕組みで動かしします。

Q 3. 計算上の食材使用量と実在庫は合わないのではないのでしょうか？

A. 食材ロスが発生するためですね。当社はそのロスを追放する仕組みを持っていますので、ご安心ください。また実在庫で補正する手もあります。

Q 2. 賄いなどの食材使用は、別計算ですか？

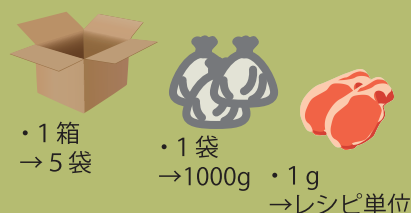
A. そのような運用も可能です。しかし、実際に自動発注を動かしている企業の多くは「メニュー」を食し、POSで賄い食材使用量を計算しています。

Q 4. 多業態を運営していますが、運用可能ですか？

A. 可能です。当システムの基本は1店舗単位です。複数業態があろうとも、各店舗毎のレシピ、基準在庫をもつことは全く問題ありません。

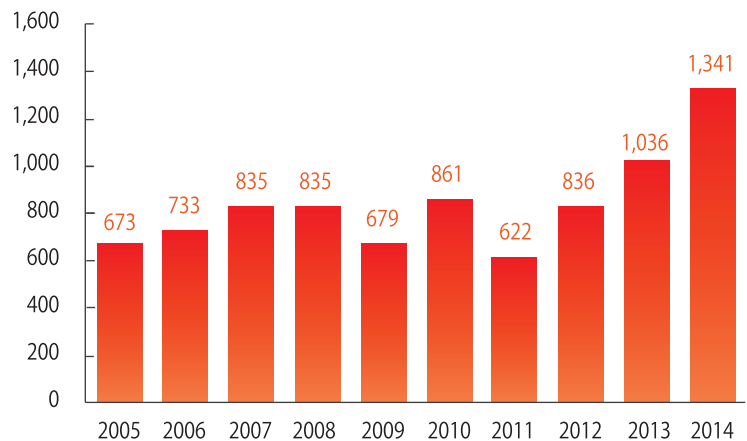
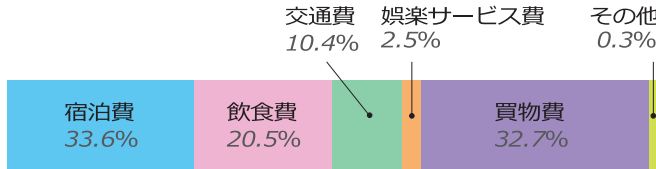
自動発注の運用を支える「棚卸ハンディーターミナル」

- ✓ 転記不要のため、スピーディな棚卸作業が実現！
- ✓ 1箱と2袋と530g……合計何g？などの換算ミスがなくなる
- ✓ ウォークイン冷蔵庫や倉庫など、ロケーション単位で棚卸可能
- ✓ 棚卸金額の非表示機能により店舗での利益操作を撲滅
- ✓ 発注-検品端末にも早変わりするため、操作が習熟しやすい



『セルフオーダーシステム』 4カ国語対応のテーブルショットが、売上アップに貢献しています

訪日外国人が急増しています。
2014年、過去最高の1341万4000人と、10年前と比較して2倍ペースの伸びで推移。
政府によって2007年1月に観光立国推進基本法を施行し、観光ビザ発行の条件緩和が、外国人観光客を後押ししています。また、旅費に締める飲食費の割合も高水準で推移しているため、外国人旅行客の取り込みは、外食チェーンの課題となっています。



外国人対応の3種の神器…「テーブルオーダーシステム」「写真付きメニュー」「ピンポン」を一つに合体させた「テーブルショット」が、大手ファミレス、回転寿司店に続々導入されています！

【テーブルショット3つの特徴】

- 多言語対応（英語、韓国語、中国語、タイ語…など9カ国語の中から、4言語の選択方式）
- 他社商品と比較して画面がキレイなので、お客様からも好印象
- 非接触充電のため故障が少ない。またバッテリー交換も可能などでランニングコストが安い

FOOD GENESIS 21
テーブルショット

FOOD GENESIS 21
オーダーショット



ハンディーとの併用もOK!

参加費無料

『多店舗展開で高収益をあげる仕組みづくり』(1部)

セミナー&展示会開催案内『自動発注システム稼働ノウハウセミナー』(2部)

元日本ケンタッキーフライド・キッチン執行役員、現フードビジネス多店舗展開研究所代表の坂本和彦先生をお招きして、多店舗展開におけるやってはいけないことと生産性の向上策について講話頂きます。当社代表の自動発注システム・セミナーと合わせて、自社の高収益化におけるヒントを学びにきてください。



東京会場(東京・有楽町)	9月16日(水)	14:30~17:00
大阪会場(大阪・梅田)	9月15日(火)	14:30~17:00
福岡会場(福岡・博多)	9月17日(木)	14:30~17:00

東京・大阪・福岡
同時開催!

詳細案内のチラシをお送りします。
ご希望の方はお気軽にお電話下さい。



食文化の発展に情報システムで貢献する

株式会社 アルファクス・フード・システム

【営業拠点】

- | | | | | |
|--------------|-------------------|---------------|------------------|------------------|
| ■ S S S 東京本部 | 東京都中央区日本橋小網町9-3 | チャンネルタワー5F/3F | TEL(03)5649-2100 | FAX(03)5649-2055 |
| ■ 大阪営業所 | 大阪市淀川区西中島6-1-1 | 新大阪プライムタワー2F | TEL(06)6885-7711 | FAX(06)6885-6111 |
| ■ 福岡営業所 | 福岡市博多区博多駅前3-23-12 | 博多光和ビル3F | TEL(092)412-3222 | FAX(092)412-3221 |