

事務の効率化と 利益を最大化する方法

企業が多店舗展開をする過程では、店舗の収益性を管理できる優秀な人材の育成よりも、店舗展開のスピードが優先されることがあります。しかし、そんな時でも人の成長に必ずしも依存せずに計数管理を最適化し、人財育成と両立させることが可能です。ここでは、そうした状態を実現させるためにASPマネジメントシステム@bino・FS(以下、bino)を導入され、計数管理の効率化を図っている企業の事例をご紹介します。

理建工業株式会社

お答え▼外食事業本部・本部長 市道仁様

競争意識の向上でFLコストを1%削減

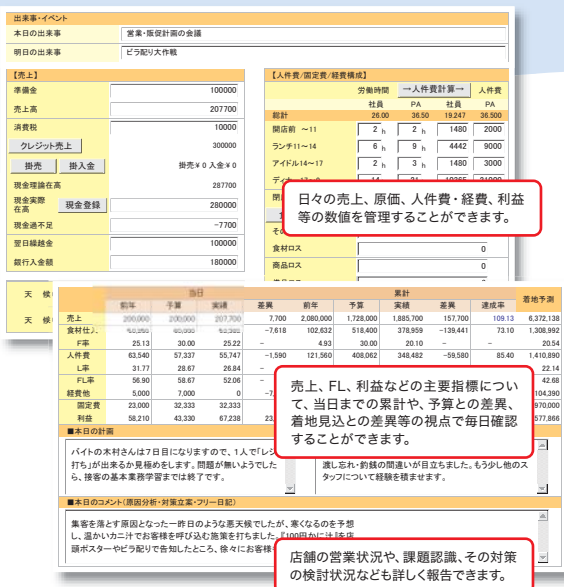
【状況】複数のFC業態と自社業態を展開する中、エクセル管理からbinoの連携機能を活用した管理へ移行

■導入前の管理状況は？
導入前は、各FC本部のそれぞれ

のシステム上で売上報告を上げると同時に、社内用エクセルで日報を作成しメールで報告していました。

しかし、各店では他店から送られてくるメールからエクセルファイルを開いて確認する程の時間的余裕も

図1 日々決算 (bino HPの機能より抜粋)



なかつたので、店舗間の情報共有が難しく、各店から本部への一方的な報告を行っていました。また日々決算システムが無かった為、月締めまで利益確定が出来ない状況でした。

【状況】複数のFC業態と自社業態を展開する中、エクセル管理からbinoの連携機能を活用した管理へ移行

競争意識の向上でFLコストを1%削減

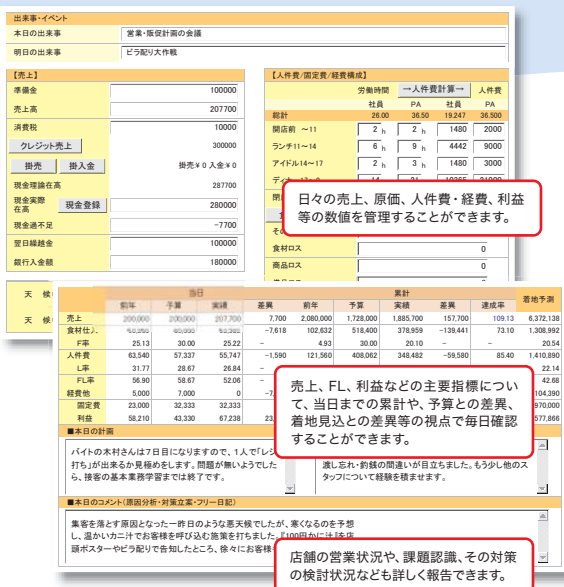
【状況】複数のFC業態と自社業態を展開する中、エクセル管理からbinoの連携機能を活用した管理へ移行

■導入前の管理状況は？
導入前は、各FC本部のそれぞれ

のシステム上で売上報告を上げると同時に、社内用エクセルで日報を作成しメールで報告していました。

しかし、各店では他店から送られてくるメールからエクセルファイルを開いて確認する程の時間的余裕も

図1 日々決算 (bino HPの機能より抜粋)



なかつたので、店舗間の情報共有が難しく、各店から本部への一方的な報告を行っていました。また日々決算システムが無かった為、月締めまで利益確定が出来ない状況でした。

かつていました。そのため、店長たちは店長会議の際に初めて、本社が出す営業報告を見て自店の結果を知り、店長会議の場もあまり意義のある時間になってい

■導入後の変化は？

一番の変化は、店長の数字に対する自覚が高まり、月次のマネジメントサイクルが日次変わったということです。店長が自らその日の内に

数字を確認し、利益を上げるためにどうすべきかを素早く検討出来るようになった。また、店長間のコミュニケーションも盛んになり、店舗からの意見やその裏付けとなるデータも取れるため、店長会議の内容も意義あるものになりました。それに、集計を行う際に必要な数値を速やかに出せるようになりました。また、POSとの連動で、売上などの金額が正確に即時把握できるよう

図2 売上予測 (bino HPの機能より抜粋)

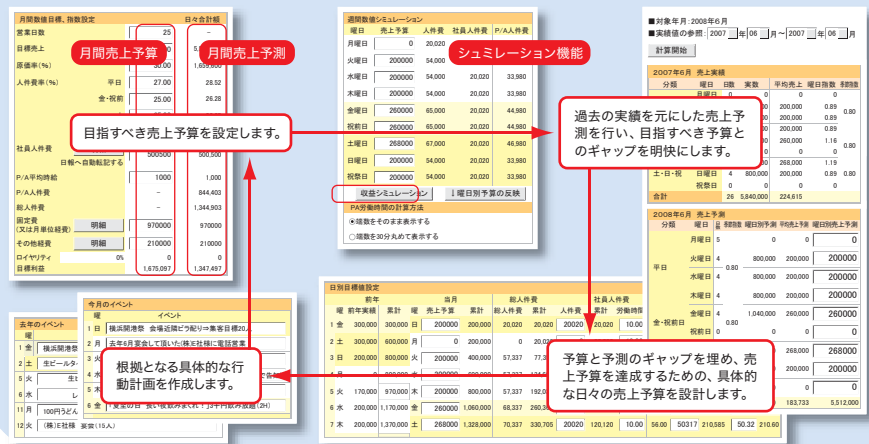
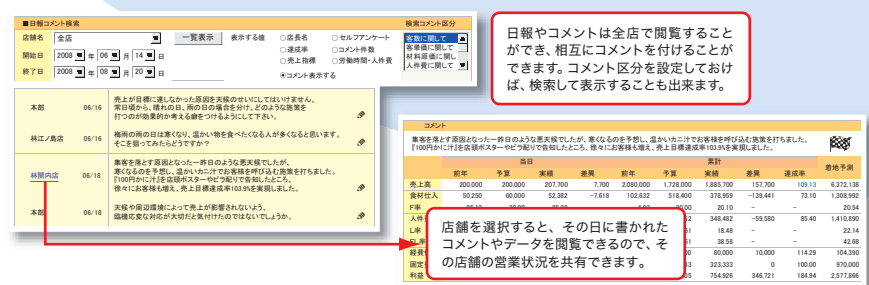


図3 情報共有 (bino HPの機能より抜粋)



■お気に入り機能は？
売上予測機能(図2)です。店長が過去の実績から売上予測をした上で、月次

■導入後の変化は？
営業数値と営業状況、日々の取り組みがbinoで一元管理出来るようになったので、情報共有がタイムリー且つスムーズになりました。また、勤怠システムや受発注システムとの連携、さらに自社業態においてはPOSとの連携も行うことで、精度の高い日々決算が出来るようになりました。日々の結果を全社員で共有でき、競争意識も高まった結果、導入前に比べてF/Lコストが1%下がりました。

■お気に入り機能は？
日々決算機能(図1)、情報共有機能、集計機能です。
bino担当者(権)の視点
理建工業様のように、店舗ごと

株式会社イメージネットワーク

お答え▼本社スタッフ 飯島妙子様

P D C A サイクルが月次から日次に進化

【状況】5業態21店舗、4年間で9店舗出店の安定成長へ移行

■導入前の管理状況は？

店舗にパソコンを置いておらず、店長が手書きの日報を毎日本部にFAXしていましたが、再集計を行うなど、二度手間のかかる事ばかり

でした。日報はPOSの売上データを記入するのみで、売上目標の設定や、日々のFL等の実績管理もままならず、さらに、記入した数字が正確でないこともあり。また、月次の集計は本来店長がやるべき仕事ですが、全て本社が管理しており、集計には膨大な時間が掛



●会社名：株式会社イメージネットワーク
●bino導入時期 2006年7月
●ホームページ：www.ojori.jp/
●エリア：東京・神奈川・埼玉・北海道
●店舗数：21店舗
●Bino連携状況：POS連携、勤怠システム連携、受発注システム連携

の売上目標を設定しているため、店長たちが前もって色んな事に取り組むことができている。原価や人件費などの集計機能も併せて使うことによって、仕入れ計画や従業員のシフトなどが組みやすくなりました。また情報共有機能(図3)も気に入っています。店長が自店の売上分析に加えて他店の売上分析も可能になったため、競争意識が芽生えました。また、各店舗の日報で定量的・定性的な情報をすぐに見ることが出来るので、本社では店舗の動きをタイムリー且つ正確に把握できるようになりました。

る多店舗展開を見据えてbinoをご導入頂きましたが、店長の負担を出来るだけ軽減したいとの理由から、POS・受発注システム・勤怠システムとの連動を行い、スピーディー且つ正確な日々決算が出来る体制を整えられました。その仕組みが、現在の成長の一助となっています。

有限会社アーバン

お答え▼本部・事務長 甲斐里江子様

【状況】直営店舗を安定運営する中、ワード管理からbino管理へ移行

■導入前の管理状況は？

導入前は、ワードで次の項目を日報に書いて共有していました。

- ・ 予算、実績他の数値
- ・ 出退勤管理
- ・ 値引、販促処理、破損
- ・ コメント(本日の振り返りなど)

・ 業者別仕入表、原価管理表
・ 小口現金の状況
数字への意識は高かったのですが、数字の転記ミスや計算ミス、記入漏れなどがよく起こっていました。

■導入後の変化は？
パソコンを扱えるようになった反面、根本となる計算式が分からなくなっている傾向もありますが、売上予測や前年との比較などが容易で、



●会社名：理建工業株式会社
●bino導入時期 2008年1月
●ホームページ：www.riken-kg.co.jp/food-service/
●エリア：東京・千葉/店舗数：17店舗
●システム連携状況：POS連携、勤怠システム連携、受発注システム連携

図4 多彩な帳票機能 (bino HPの機能より抜粋)

▼ 帳票一覧画面

▼ 帳票表示例

日付	曜日	天候	売上実績	利益実績	利益実績(累計)	人件費率	原価率
2008/06/01	月	晴	270,000	104,905	104,905	-	19.5%
2008/06/02	月	晴	270,000	104,809	209,713	-	19.6%
2008/06/03	月	晴	270,000	104,813	314,526	-	19.7%
2008/06/04	月	晴	270,000	104,818	419,344	-	19.8%
2008/06/05	月	晴	270,000	104,823	524,167	-	19.9%
2008/06/06	月	晴	270,000	104,828	629,000	-	20.0%
2008/06/07	月	晴	270,000	104,833	733,833	-	20.1%
2008/06/08	月	晴	270,000	104,838	838,671	-	20.2%
2008/06/09	月	晴	270,000	104,843	943,514	-	20.3%
2008/06/10	月	晴	270,000	104,848	1,048,362	-	20.4%
2008/06/11	月	晴	270,000	104,853	1,153,215	-	20.5%
2008/06/12	月	晴	270,000	104,858	1,258,073	-	20.6%
2008/06/13	月	晴	270,000	104,863	1,362,936	-	20.7%
2008/06/14	月	晴	270,000	104,868	1,467,804	-	20.8%
2008/06/15	月	晴	270,000	104,873	1,572,677	-	20.9%
2008/06/16	月	晴	270,000	104,878	1,677,555	-	21.0%
2008/06/17	月	晴	270,000	104,883	1,782,438	-	21.1%
2008/06/18	月	晴	270,000	104,888	1,887,326	-	21.2%
2008/06/19	月	晴	270,000	104,893	1,992,219	-	21.3%
2008/06/20	月	晴	270,000	104,898	2,097,117	-	21.4%

▼ 帳票のカスタマイズ例

項目リストから必要項目を選択して自由に並び替えが行えます。

- 会社名：有限会社アーバン
- bino 導入時期：2006年8月
- ホームページ：www.aungroup.com/
- エリア：福岡・東京/店舗数：8店舗
- bino 連携状況：受発注システム連携



計数管理が楽になったため、営業中はお客様に集中できるようになりました。

また、受発注システムとの連動によって、正確な原価率も簡単に把握できるようにしました。他店舗との数字の比較もできるようになり、日報コメントで定性的な情報の共有も行うようになりました。

■お気に入り機能は？

豊富な帳票一覧機能(図4)です。基本的な項目全てを網羅している累計表をよく使っています。他の帳票

も、集計期間を自由に設定出来たり、全店が一覧で比較出来たりと便利です。また、カスタマイズ帳票機能によって、当社に必要な数字が一枚で確認できるようになりました。

次に、サポートセンターです。導入時、パソコンに不慣れた店長たちにも分かりやすくbinoの使い方の研修をして頂きました。その後も、システム上の分からないことや運用ルールの変更を行う際などに、サポートセンターに相談させて頂いています。担当の方がいつも丁寧に対応して下さいるので、助かります。

■bino担当者(権)の視点

アーバン様は、社長自らが毎日bino上で社長日報を書かれ、店舗間の情報共有だけでなく、社長の想いや理念浸透のツールとしてもご利用頂いております。

また、システム化することで数値意識が低くなるケースもありますので、補完ツールとして

店長としての基礎知識をエラーニングで学べる「店長E講座」を標準装備しています。

まとめ。PDCAサイクルで中長期的な収益改善を

企業が存続するためには利益を確保し続けることが必要ですが、未だに「売上目標は昨年同月対比100%以上」という目標だけを掲げ、「日々の忙しさの中で、具体的な利益管理までは手が回らない」という飲食店は多く存在しています。

年を追うごとに進む業態の陳腐化や、日本の胃袋が縮小し続けている現状では、目標を達成し続けることは難しいでしょうし、目標未達成が続けば目標達成意欲も失われます。

また、売上が好調な時は人財育成に取り組み反面、売上が下がりはじめると人件費削減の名のもとにアルバイトに早上がりを強要し、社員の労働時間ばかりが長くなるようなケースも見受けられます。本部が、店長の負担軽減という名目で本来の店長業務を代行した結果、店長の数値意識の低下につながるケースも少なくありません。

このように、短期的で一過性のマネジメントによって現場が疲弊してしまうケースは意外と多く存在し

ますが、今回取り上げさせて頂いた企業様では、月次・週次・日次でPDCAサイクルを回しながら、中長期的な収益改善に目を向けていらっしゃるようです。

売上管理システムに必要な3要素

マネジメントのシステム化は利益率の改善に直結するわけではありません。しかしながら、多くの仕事を抱えた飲食店の店長が、店長としての本来の業務に集中するためには、システム化によって負担軽減を行い、人間にしか出来ない部分にその時間を傾注すべきです。

そんな外食企業の今後を支える売上管理システムに必要な要素としては、次の3つがあります。

①単なる集計システムではなく、マネジメントに必要な定量的・定性的な情報が一元化されていること

②日次決算ができ、店長が自店の定量的データから現状把握・課題抽出ができること

③他店舗や本部からも、各店の日々の取り組みや営業状況等に関する定量的・定性的な情報が分かり、その場でコミュニケーションできること

このような要素を兼ね備えて日々進化を続けるbinoに、今後是非ご期待下さい。

取材 文▼権純浩

図4 多彩な帳票機能 (bino HPの機能より抜粋)

▼帳票一覧画面

▼帳票表示例

日付	種別	天候	売上実績	利益実績	利益実績(累計)	人件費率	原価率
2008/06/01	雨/雨		270,000	104,905	104,905	-	19.5%
2008/06/02	雨/雨		270,000	104,809	209,713	-	19.6%
2008/06/03	晴/雨		270,000	104,809	314,522	-	19.7%
2008/06/04	晴/雨		270,000	104,809	419,331	-	19.8%
2008/06/05	晴/雨		270,000	104,809	524,140	-	19.9%
2008/06/06	晴/雨		270,000	104,809	628,949	-	20.0%
2008/06/07	晴/雨		270,000	104,809	733,758	-	20.1%
2008/06/08	晴/雨		270,000	104,809	838,567	-	20.2%
2008/06/09	晴/雨		270,000	104,809	943,376	-	20.3%
2008/06/10	晴/雨		270,000	104,809	1,048,185	-	20.4%
2008/06/11	晴/雨		270,000	104,809	1,153,000	-	20.5%
2008/06/12	晴/雨		270,000	104,809	1,257,815	-	20.6%
2008/06/13	晴/雨		270,000	104,809	1,362,630	-	20.7%
2008/06/14	晴/雨		270,000	104,809	1,467,445	-	20.8%
2008/06/15	晴/雨		270,000	104,809	1,572,260	-	20.9%
2008/06/16	水		200,000	95,538	1,667,798	-	20.2%
2008/06/17	木		200,000	95,538	1,763,336	-	20.2%
2008/06/18	金		250,000	102,538	1,865,874	-	21.0%
2008/06/19	土		270,000	122,538	1,988,412	-	23.2%
2008/06/20	日		270,000	122,538	2,110,950	-	19.4%

▼帳票のカスタマイズ例

項目リストから必要項目を選択して自由に並び替えが行えます。

- 会社名：有限会社アーバン
- bino 導入時期：2006年8月
- ホームページ：www.aungroup.com/
- エリア：福岡・東京/店舗数：8店舗
- bino 連携状況：受発注システム連携



■bino担当者(権)の視点
 アーバン様は、社長自らが毎日bino上で社長日報を書かれ、店舗間の情報共有だけでなく、社長の想いや理念浸透のツールとしてもご活用頂いております。
 また、システム化することで数値意識が低くなるケースもありますので、補完ツールとして

計数管理が楽になったため、営業中はお客様に集中できるようになりました。
 また、受発注システムとの連動によって、正確な原価率も簡単に把握できるようにになりました。他店舗との数字の比較もするようになり、日報コメントで定性的な情報の共有も行うようになりました。
 ■お気に入り機能は？
 豊富な帳票一覧機能(図4)です。基本的な項目全てを網羅している累計表をよく使っています。他の帳票

も、集計期間を自由に設定出来たり、全店が一覧で比較出来たりと便利です。また、カスタマイズ帳票機能によって、当社に必要な数字が1枚で確認できるようになりました。
 次に、サポートセンターです。導入時、パソコンに不慣れた店長たちにも分かりやすくbinoの使い方の研修をして頂きました。その後も、システム上の分からないことや運用ルールの変更を行う際などに、サポートセンターに相談させて頂いています。担当の方がいつも丁寧に対応して下さいるので、助かります。

店長としての基礎知識をエラーニングで学べる「店長E講座」を標準装備しています。
 まとめ。PDCAサイクルで中長期的な収益改善を
 企業が存続するためには利益を確保し続けることが必要ですが、未だに「売上目標は昨年同月対比100%以上」という目標だけを掲げ、「日々の忙しさの中で、具体的な利益管理までは手が回らない」という飲食店は多く存在しています。
 年を追うごとに進む業態の陳腐化や、日本の胃袋が縮小し続けている現状では、目標を達成し続けることは難しいでしょうし、目標未達成が続けば目標達成意欲も失われます。
 また、売上が好調な時は人財育成に取り組み反面、売上が下がりはじめると人件費削減の名のもとにアルバイトに早上がりを強要し、社員の労働時間ばかりが長くなるようなケースも見受けられます。本部が、店長の負担軽減という名目で本来の店長業務を代行した結果、店長の数値意識の低下につながるケースも少なくありません。
 このように、短期的で一過性のマネジメントによって現場が疲弊してしまうケースは意外と多く存在し

ますが、今回取り上げさせて頂いた企業様では、月次・週次・日次でPDCAサイクルを回しながら、中長期的な収益改善に目を向けていらっしゃるようです。
 売上管理システムに必要な3要素
 マネジメントのシステム化は利益率の改善に直結するわけではありません。しかしながら、多くの仕事を抱えた飲食店の店長が、店長としての本来の業務に集中するためには、システム化によって負担軽減を行い、人間にしか出来ない部分にその時間を傾注すべきです。
 そんな外食企業の今後を支える売上管理システムに必要な要素としては、次の3つがあります。
 ①単なる集計システムではなく、マネジメントに必要な定量的・定性的な情報が一元化されていること
 ②日次決算ができ、店長が自店の定量的データから現状把握・課題抽出ができること
 ③他店舗や本部からも、各店の日々の取り組みや営業状況等に関する定量的・定性的な情報が分かり、その場でコミュニケーションできること
 このような要素を兼ね備えて日々進化を続けるbinoに、今後是非ご期待下さい。 取材 文▼権純浩