



「ほっけの開き」特大1980円
 「お刺身五点盛り」1980円
 「北海道定番 らーめんサラダ」780円
 食べ放題のお通し「浅漬けの枝豆」500円。
 食べ放題にすることで、女性スタッフとお客様との会話がスムーズに行えるようにしている。



ASP受発注システムの導入により、大幅に受発注業務が改善された。



つばいだ。

「お客様に飽きられないように、1年に2回、4月と10月にメニューの改訂を行っています。今回新しく取り入れた石焼きカレー エスカロップは、北海道根室の隠れご当地グルメをはなこ風にアレンジしたものです。最後はテーブルで女性スタッフが仕上げて、お客様に召し上がっていただくようにしています。料理はもちろんですが、女性スタッフとお客様との会話も楽しんでいただけるように開発しました」と片岡竜也商品開発部長は言う。



株式会社セクションエイトの竹内友和広報部長(写真左)と片岡竜也商品開発部長(写真右)。

「はなこ」チェーンが、店舗数の増大に合わせ、経営管理の強化を図るために今年に入って導入したのが株式会社インフォーマットのASP受発注システムである。

ASP受発注システムである。これは日々の受発注業務の効率化を目的とした受発注・棚卸システムで、これによりこれまで外食企業における問題点とされていた発注業務、検品業務、伝票処理業務、請求書処理業務、購買管理業務(店舗仕入管理)、購買管理業務(単価交渉)といった業務を多岐にわたって改善することができる。外食・給食・ホテルなど、697社1万5000店舗以上(2010年3月末時点)で利用されて高評価を得ている。

「ASP受発注システムを導入する前は、各店舗ごとに業者に食材の発注を行っていました。店舗が少ない時はそれでもよかったですけれども、店舗数が増えてくると従っていろいろな問題がでてきました」(片岡竜也氏)
 例えば、食材の発注は店舗ごとにFAXで行っていたが、時にはFAXが届いていないといったトラブルが発生することもあった。また、各店舗で日々どのような仕入れを行っているかを把握することができなかつたため、月末になって初めて仕入れ状況が分かっただけで、把握することができなかつた。

「指示していたものと違う食材をとっていたり、こんな食材を仕入れていたのかと驚くこともありました。余分な発注をして、無駄になっていたというところもありました。店舗数もスタッフも増えて、従来のやり方ではなかなか管理が難しくなり、これではいけないというところで導入したのがASP受発注システムでした」(片岡氏)

ASP受発注システムを導入する際の、もう1つの大きな決め手になったのが新たな設備を必要とせずに、簡単に取り入れることができるということだった。

「既存のパソコンがあれば簡単に導入できるということで、ASP受発注システムをすぐ採用することにしました。導入してからのメリットはたいへん大きなものがありました。店舗からの報告がなくても、本社で食材の仕入れ状況が、日々リアルタイムで店舗ごとに、もれなく確実に数量を把握できるとなりました。非常に管理がしやすくなりました。食材の無駄もなくなりました。コストの面でも大いに助かっています。これからの店舗展開にも大いに威力を発揮するの期待しています」と片岡竜也氏。