

株式会社サッポロライオンにおける 店舗POSオンラインサービス

Active Use for Store POS Online Service

佐藤俊明* Toshiaki Satō

篠崎 哲** Tetsu Shinozaki



株式会社サッポロライオンの店舗と店舗内のPOSターミナル
ムリーに経営戦略にフィードバックしている。

各店舗のPOSターミナルはすべて日立VANに接続され、末端の情報をタイ

外食産業は'70年代から'80年代初頭にかけて高成長を遂げた。しかし、'80年代半ばに入ると消費者のニーズも多様化し、大手どうしの競争が激化した。

この環境に対応するためには、経営戦略をタイムリーにフィードバックできる情報システムの構築が必須(す)である。

株式会社サッポロライオンでは、この業界の中で

もいち早くこの市場変化に対応するため、'80年から総合情報システムの開発推進計画に基づき、第一次、第二次の2段階に分け、日立製作所と共同で日立VANを活用した店舗POS(Point of Sale)オンラインシステムを構築し、販売業務や発注業務、経理業務などの合理化、省力化を実現し経営戦略の立案に活用している。

* 株式会社サッポロライオン 情報システム部

** 株式会社日立情報システムズ 営業本部ネットワークシステム営業部

1 はじめに

株式会社サッポロライオンは、明治32年8月、東京・銀座の新橋際にわが国最初のビヤホールをオープンし、以来90年余り、常に消費者のニーズにこたえ、生ビールを媒体とする食文化の向上と地域社会の発展に努めている。

現在では、全国163店舗をチェーン展開しており、業態もビヤホールタイプのライオン、ビヤレストランタイプのブラッスリー、和食の安具楽、テークアウトタイプのライオンキット、焼肉ビヤレストラン、ゴルフ場・スキー場などのスポーツレジャー施設内レストラン、企業の厚生施設内レストラン・給食など多種多様である。

株式会社サッポロライオンがPOS(Point of Sale)システムをチェーン店に最初に導入したのは、'83年のことである。この第一次POSシステムは、ECR(電子レジスタ)に通信機能を加えたもので、メニュー別の売り上げ情報の収集と本社への送信、店舗～本社間での受・発注が行えるなど、当時としてはかなり進んだシステムであった。以後5年間にわたり、このシステムを使いこなす中でPOSの運用ノウハウを蓄積し、かつ各店舗からの要望を吸い上げ、レベルアップしたものがここで述べる日立VANによる店舗POSオンラインシステムである。

このシステムは自社内の本社情報システム部、商品部および全国163店舗だけでなく、食品材料仕入れ先をも含めた広域なネットワークによるトータルシステムとなっている。

ここでは、日立VANの主な役割および機能について述べる。

2 システム化の背景とねらい

外食産業は成長が著しいものの、消費者ニーズの多様化、大手異業種からの参入などもあって、企業間の販売競争は年々激化してきている。株式会社サッポロライオンでは、このような状況下にあって消費者との窓口である各店舗の最前線の情報をすばやく収集・分析し、価値ある情報をタイムリーに経営戦略にフィードバックするシステムの構築を計画した。

しかし、この計画を実現するには、以下の4項目を解決しなくてはならなかった。

(1) 本社ホストマシン、店舗POSターミナルなど、社内ネットワークだけでなく食品材料仕入れ先をも含めた広域なネットワークを構築する必要があり、設備投資が膨

大になる。

(2) ネットワーク構築後も事故など発生しないよう安全に維持・運用管理できるスキルのある要員の確保が必要である。

(3) 店舗の営業は年中無休であり、営業時間も深夜に及ぶためコンピュータの運用要員をシフト勤務に変更する必要がある。

(4) 店舗の中にはスキー場など限られたシーズンだけオープンする所もあり、また、店舗のスタイルも多種多様のためデータ量にピーク性があり、リソース管理が難しい。

これらの問題を解決するために、度重なる検討を実施した結果、豊富なリソースと運用体制を整備している日立VANを活用しシステムを構築することに決定した。

3 日立VANシステムの概要

このシステム(図1参照)は、全国の店舗に設置されたPOSターミナル(T570/100)と本社ホストコンピュータ(中・小形汎用コンピュータHITAC M-630)、商品部(オフィスプロセッサL-50/18)および食品材料取引先を日立VANにより、ネットワークで統合したトータルシステムとなっている。

主なVAN側の機能は以下のとおりである。

3.1 店舗POSオンラインデータ集配信処理

各店舗POSによって収集される日々の売り上げ情報は、レジスタ精算時、自動的にVANへ伝送される。VANでは全店舗から集信した売り上げ情報を夜間のうちに編集・加工し、本社ホストコンピュータへ伝送する。これにより、本社では翌朝すぐに前日の全店舗の売り上げ状況を把握することができる。

3.2 食品材料仕入れ先オンライン処理

食品材料仕入れ先との発注データのオンライン処理は、一般的なデータ交換方式に加え、発注データをファクシミリイメージに変換し、直接仕入れ先のファクシミリに出力させるファクシミリメール方式の2方式を採用している。

ファクシミリメール方式を採用した理由は、食品材料仕入れ先の多くはコンピュータを未保有であることと、保有している取引先でもデータ交換方式であると、いったん受信処理した後、伝票出力する必要があり手間がかかることである。株式会社サッポロライオンのファクシミリメールによる食品材料発注は、店舗のPOSターミナルから直接発注データを入力し、VANへ伝送している。

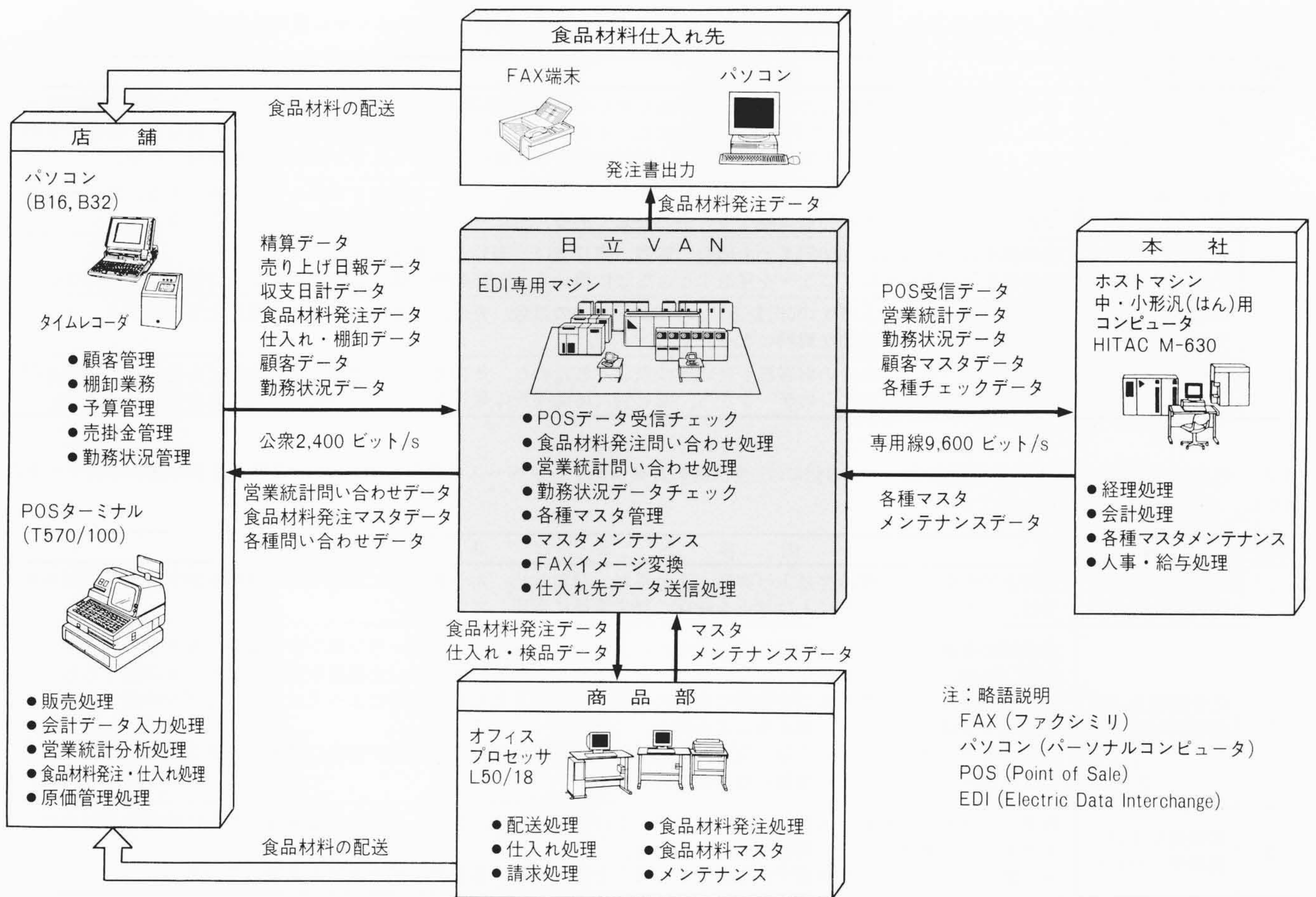


図1 日立VANシステムの概要 日立VANは各店舗の各種情報を迅速に集信処理し、また、加工した情報を各店舗へ提供するなどサブホストとしての重要な役割を果たしている。

VAN側では、その日の発注データを仕入れ業者別に分類集計後、伝票イメージに変換し、即座に、発注データを直接仕入れ先のファクシミリに出力(通常、翌日の0時30分ごろ)する。そのため仕入れ業者は、早朝から出荷業務の準備に着手することができる。

3.3 オンライン問い合わせ処理

また、各POSターミナルでは自店舗の情報はもちろん、他店舗の売り上げ情報もVANへの問い合わせによって、画面表示することができるようになっている。

売り上げ速報の問い合わせは、参照したい店舗コードと処理区分をVANに伝送することによって、前日の売り上げ情報やその他の付加価値情報を画面表示することができる。

このように、このシステムで日立VANは各店舗の各種情報を迅速に集信処理し、また、加工した付加価値情報をリアルタイムに各店舗へ提供するなど、本社ホストマシンの運用の負荷を低減させるというサブホストとして

の重要な役割を果たしている。

4 システムの特徴とその効果

4.1 営業を支援する豊富な分析データ

株式会社サッポロライオンが採用したPOSターミナル(T570/100)では、「販売登録機能」、「クレジットカード処理機能」のほか、営業統計データや分析データを画面に表示し、タイムリーに営業活動を支援している。POSターミナルの画面で表示される主な情報および活用方法としては、表1のとおり5点があげられる。

4.2 他店舗情報のオンライン横断検索

VAN側には、全店舗の営業情報データベースを保有しており、各店舗では自店舗の分析データのほかに、他店舗の情報も随時VANに問い合わせることによって、POSターミナルの画面で見られるのもこのシステムの特徴となっている(表2参照)。

表1 主な営業支援情報とその活用方法 営業統計データや分析データを画面に表示し、タイムリーに営業活動を支援している。

項番	情報種別	内 容
1	重点メニュー 売り上げ分析	日々売り上げ状況を把握したいメニューをあらかじめ登録(30品目まで)しておくことによって、その動きが表示される。「お楽しみワールドステーキフェア」など、イベントの際に活用する。通常のメニューと異なり、イベントのメニューは売り上げ予測が立てにくいため、毎日の動きを正確に把握することが戦略的に重要視される。
2	生ビール 売り上げ分析	生ビール、黒生ビールの売り上げ金額、払い出しリットル数、リットル当たり単価を日別に表示する。生ビールのつぎ方によってリットル売価は異なる。主力商品である「生ビール」は在庫管理も毎日行っている。
3	客単価別 売り上げ分析	客単価を200円刻みに7,000円までの組数、客数、売り上げ、売り上げ構成比を表示する。客単価を上げるためにメニューを見直すときなどに用いる。全体の平均値では意味がなく、作戦が立てられない。
4	皿単価別 売り上げ分析	料理の皿単価別売り上げを100円刻みに、1,600円までの皿数、売り上げ金額、売り上げ構成比を表示する。メニューや売価の改定時に有効な資料となる。
5	組数別 売り上げ分析	時間帯別に「何人連れ」のお客様が何組ずつ来店されたのか、その売り上げ金額、構成比などを平日と土曜および休日に分けて表示する。このデータから、曜日別、時間帯別に最適な「テーブル配置」を考えることができる。

表2 他店舗情報のオンライン横断検索 VAN側には、全店舗の営業情報データベースを保有しており、各店舗では自店舗の分析データのほかに、他店舗情報も問い合わせできる。

項番	情報種別	内 容 お よ び 活 用 方 法
1	全国売り上げ 速報問い合わせ	前日までの全国各店舗の売り上げ実績、当月累計、対前年比、対予算比などの売り上げ情報を表示する。毎朝本部では、この前日までの売り上げ状況を確認し経営管理に活用している。
2	区分別売り上げ 速報問い合わせ	各店舗の各部門のメニューに関して選択を行い、前日の売り上げメニューランキングを量順に表示する。アルコール類、料理、ランチ、喫茶などに区分され、それぞれデータ量の多い順に全品目が表示される。各店舗からもこの問い合わせにより、売り上げが好調な店舗の状況を把握できるため、店舗によっては、売り上げが好調なメニューをまねて自店のメニューに加えることもある。 株式会社サッポロライオンでは、立地、営業形態、客層などに応じて各店が独自に開発したメニューを販売できるので、他店の人気メニュー情報には非常に関心が高い。
3	店別売り上げ 速報問い合わせ	指定した店舗の月初めから前日までの日別売り上げ実績を天候、気温、来客数、客単価とともに表示する。また、対前年比、予算達成状況、坪効率も表示される。 各店舗から他店の状況を検索できるようにすることによって、店舗間の競争意識を高揚している。

4.3 食材料発注における業者自動選定システム

食材料発注は各店舗がPOSターミナルから入力している。このシステムの特徴は、食材料コードと発注数量を入力すると、仕入れ業者をPOSターミナルが自動的に選択することである。これは本社商品部が、同一食材料について定期的に食材料仕入れ先数社から見積もりをとってVANホストに見積もりデータを登録しており、自動的に仕入れ価格の安い業者へ発注が流れる仕組みとなっている。

その他、POSターミナルから入力されたさまざまなデータを基に、本社ホストコンピュータからは毎月定期的に各店舗に各種統計資料が配布され、日々の営業戦略の立案に有効に活用されている。

4.4 VAN活用によるシステム運用負荷の低減

株式会社サッポロライオンは、VANを全国店舗との集配信処理、情報加工処理、問い合わせ処理、発注処理などサブホストとして利用している。この結果、情報システム部門では煩わしい日々の運用工数の低減を実現し、

本来のタスクである営業戦略を意識したシステム企画に力を入れることができるようになった。

また、VAN側の豊富なリソースを利用できるため、データ量のピークを意識した設備計画からも開放され、今後の店舗展開計画もスムーズに実行することができるようになった。

5 おわりに

以上、現行の日立VANを活用した店舗POSオンラインシステムについて述べたが、第三次POSシステム開発に向けて改良したい部分も発生している。

その要点は、POS稼動中でも営業に支障なく各種データを検索できるようにすることである。そのためには、POSは店頭での会計業務に専念させデータ検索やリスト出力は、店舗事務所内の端末で行えるように改善したい。なお、企業間競争が激烈を極める現在、SIS(戦略情報システム)を推進するためにも、今後も日立VANを存分に活用していきたいと考えている。