

IT の導入で多店舗経営を加速させる

2020 年 10 月 19 日 | 有限会社新屋



有限会社新屋は、千葉縣市川市内でセブンイレブンのフランチャイズ店を 4 店舗経営する企業です。最適な経営と店舗間のスムーズなコミュニケーションを実現するべく、独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下、中小機構）が実施する「IT 経営簡易診断」の支援を受けました。

※IT 経営簡易診断とは・・・？

中小機構がご提案する、自社の IT 経営をチェック&見える化する簡易診断サービスです。専門家との 3 回の面談を通して経営課題・業務課題を整理し、IT 活用の可能性を無料でご提案します。（※本事業は既に終了しており、後継の事業は IT 経営サポートセンターです）



代表取締役：田中剛さん

弊社は 4 店のコンビニを経営しており、運営している店舗の地域には高齢のお客様が多くいらっしゃいます。オーナーである私が介護士の資格を取得していることから、介護士としての人脈により、千葉市が委託する高齢者サポートセンターのケアマネージャー様を介してお客様のご要望を伺うことができます。皆様が必要としている商品やサービスを具体的に知ることができ、各店舗で地域性にあった商品を展開することができています。このようにコンビニという店舗形態をとる中ではターゲットが明確であり、またそのターゲットに対して適切なアプローチを行うための情報網があることが、弊社の強みの 1 つです。

これに加えて、弊社は非常に高い自己資本比率を誇っています。2020年の帝国データバンクの全国企業財務分析調査によると、弊社の自己資本比率は70%以上という結果が出ており、財務体質も良好と判断されています。

良好な財務体質を土台として、本社に頼らない、地域密着型の経営を実現できている点も、弊社の強みだと考えています。

【課題】店舗間で画一的な計画を立てられずにいた

店舗拡大を目指す中で、利益を確保していくことと従業員が働きやすい環境の構築が課題でした。これまでは組織としてというよりは、社員それぞれの能力に任せた運営をしていました。しかし、人に頼った経営を続けていけば、能力のある人を採用できない限り、今後の経営拡大が望めないことはもちろん、店舗運営が場当たりのようになってしまうことで組織の破綻にもつながりかねません。また、各店舗では商品の発注を紙ベースで行っていたため、私が全体を一括して把握することが難しく、各店舗でよく売れる商品が何であったかなどもデータとして共有することができていませんでした。この状態では組織として戦略的に各店舗を運営することが難しいと感じており、社員同士で売上、発注、顧客などの様々な情報をリアルタイムで共有し、それらを効率的に管理するためのシステムが必要でした。

【導入】アプリケーションの一本化の可能性を模索

定期的に参加している勉強会で指導をされている、ITコーディネーターの方から、中小機構のIT経営簡易診断を紹介していただきました。ご紹介いただく前からITを導入することは考えていましたが、発注、シフト管理など多岐にわたるバックオフィス業務について、どのようなアプリを導入すればいいかわかりませんでした。これまではそれぞれに異なるツールを用いており、多くのアプリを使っていたことでむしろ煩雑になってしまっていました。

IT経営診断を受け、弊社の状況を分析していただいたところ、「Google Workspace」というグループウェアサービスによってアプリを一本化できる可能性があるという、大変興奮したことを覚えています。導入に当たって、社員が新たなツールを使いこなせるかという心配がありましたが、円滑な導入に成功しました。



【効果】生まれた時間で、更なる機会追求が可能に

「Google Workspace」によって一本化されたシステムでは、発注、売上、顧客などの様々な情報がデータベースで確認できるようになっています。会社の必要な情報すべてが把握できるようになったことで、管理業務が効率化されたと感じています。

シフト表もすべてシステム上で管理しており、各店舗の動向がひと目で分かるようになりました。店舗に合わせた戦略判断も、オーナーである私から直接伝えることができ、売上の増加につながりました。これまでは各店舗に任せていた利益管理についても全体的な視点から行えるようになりました。IT 導入による情報共有の効率化が実現した結果、生産性向上につながったと感じています。

現在、コンビニは社会のインフラとして機能していると言われています。常に多くのお客様にご利用いただいているため、他業界よりも店舗スタッフの仕事量が多く、スタッフの教育に時間を割くことはできませんでした。しかし IT 導入後、業務効率が向上したことにより、スタッフ教育の時間を捻出できただけでなく、スタッフ同士で教え合う余裕が生まれました。

【展望】本部と各店舗を IT システムでつなぎ生産性向上を図る

フランチャイズ契約をしている店舗では、本部から新商品が届くことや、キャンペーンを行うよう指示をされることがあります。しかしながら、この指示が会社へ紙媒体で郵送されたり、或いは会社に電話で連絡がきた場合、担当者の不在などによりフランチャイズ店と本部との間で意思疎通のタイムラグが生じてしまいかねません。

コンビニという店舗形態は、立地等の影響により客層や売れ筋商品に大きく差異があるものだと考えています。そのため、新商品やキャンペーンに対して各店舗がどのような対応を行っていくか、店舗ごとに戦略を立てるためにも、これらの連絡は早期に対応可能な状態にあることが非常に重要になってきます。

そこで今後は、弊社のようにフランチャイズ契約をしている一企業のみが IT を導入するのではなく、本部を含めたフランチャイズチェーン全体での IT 導入を進めていただきたいと思います。いつでもどこにいてもリアルタイムで本部からの伝達を確認できる環境が構築されることが理想です。

本部との連携についても考えながら、最終的には、IT を駆使した競争力の高い多店舗型経営を実現していきたいと考えています。

社名：有限会社新屋

代表：代表取締役 田中剛

主な事業：フランチャイズ契約によるコンビニエンスス
トアの経営

所在地：千葉県市川市末広 1-17-10

千葉県市川市平田 3-4-3



ここからアプリの事例ページはこちら