



株式会社あきんどスシロー

事例紹介

30億件のデータ分析に、Dr.Sum EAとMotionBoardを活用 店舗の勘と経験をITが科学的に支援する店舗運営を実現

全国345店舗(2013年4月19日現在)で回転寿司店を運営する株式会社あきんどスシロー(以下、あきんどスシロー)。これまでも経営や店舗運営にITを積極的に活用してきた同社は、ウイングアークのBIコンサルティングのサポートのもとで、データ分析の基盤としてDr.Sum EAおよびMotionBoardを採用し、Amazon Web Service(以下、AWS)上にシステムを構築。店舗の持つ勘と経験をITで支援することでさらなるオペレーションの進化を実現した。

採用の背景

- お客様に適切なタイミングで適切な商品を提供しつつ、さらなるオペレーションの効率化を追求したい
- データから店舗の状況を読み取って、状況に対処するには経験と高いスキルが必要だった
- 年間10億件もの売上データが蓄積され、345店舗全体の傾向を総合的に判断しづらくなってきた

導入ポイント

- 数十億件超のデータ分析をクラウド上で利用できるBIツール
- ライセンス数を気にせず、自由にユーザーへレポート提供できるライセンス体系
- Excelで作るレポートのような、表現の自由度が高いダッシュボード
- データウェアハウスの構築まで踏み込んだBIコンサルティングの具体的な提案

導入効果

- 勘と経験×ITで営業のPDCAサイクルを実現
- 見たい情報へすぐにアクセスできる情報基盤の構築
- イレギュラーなデータ分析依頼に迅速に対応できる体制

Company Profile



株式会社あきんどスシロー

設立 :1984年6月
 所在地 :大阪府吹田市
 事業内容 :1975年に大阪市阿倍野区で開業。現在、国内345店舗を展開し、2011年より、すしの売り上げ日本一を達成。2011年には韓国ソウルに出店するなど、海外事業にも力を注ぐ。
 URL :<http://www.akindo-sushiro.co.jp/>

Interview



左:情報システム部 部長 田中覚氏
 右:情報システム部 課長 坂口豊氏

Surprise! MotionBoard導入後の驚きの声!

Before

「まず集計された売上結果を見て、異常値がないかをチェックしていたため、単品レベルの動きを十分に把握できていませんでした。新商品や重点管理商品などの単品レベルの動きを把握する際は別システムを使って1品ずつ確認しなければならず、詳細な状況把握については店長のスキルに依存するところが非常に多くありました」

After

「Dr.Sum EAとMotionBoardを導入したことで、集計値を簡単にドリルダウンできるようになり、ちょっとした異変を敏感にキャッチし単品レベルのオペレーション改善が可能になりました」

「すし×IT」の挑戦を加速 データ分析を店舗管理に活かす

「うまいすしを、腹一杯。うまいすしで、心も一杯。」という企業理念に基づいて、回転寿司店を運営する、あきんどスシロー。現在、全国345店舗を展開し、2011年より、すし売り上げ日本一を達成している。

企業理念実現のため、IT活用にも積極的に取り組んでおり、1992年の「すしロボット」導入を皮切りに、2002年にはすべてのすし皿にICタグを取り付けすしの単品鮮度管理を世界で初めて実現、現在はお客様の来店状況に応じてレーンに流すすしの種類と量を個店単位で制御しているが、さらなる“うまいすし”実現のため、年間12億件蓄積されているデータの活用に着手した。

345店舗が数値を総合的に判断し オペレーションの無駄をなくす

あきんどスシローでは、“安くてうまい”といわれるすしを提供するために、徹底したコストの最適化と無駄の排除の実現に取り組んできた。

情報システム部部長の田中覚氏は、「すしは鮮度が命。お客様の来店予測に合わせて仕込みを行っていますが、予測が外れると食材が無駄になり、品切れが発生するとお客様にご迷惑をおかけしてしまうので、精度の高い需要予測と状況に合わせた柔軟な現場判断がどうしても必要なんです」と話す。

あきんどスシローには、以前から数字を見ながら仕事をするという風土があったが、顧客ニーズの多様化や新商品投入の短サイクル化により、従来見ていた数値だけで判断し店舗を運営していくことが難しくなっていた。

また店舗は365日、11時から23時までの12時間営業しており、どうしても店長が不在となる時間帯が発生してしまふ。お客様がいつご来店されても「うまいすし」を食べて頂くためには、店長が不在でも、副店長や経験豊富なパート/アルバイト社員によって適切に店舗が運営できる仕組みが必要だった。

田中氏は、「数字の羅列だけでは何が起きているのに気付くのは非常に難しい。データをグラフ化することで直観的に店舗を“見える化”し、必要に応じて期間や集計単位を変えて何が起きているのかを探っていける仕組みが必要でした」と話す。

これらの背景のもと、日々蓄積される大量のデータを分析でき、誰もが容易に使うことのできる情報ポータルを構築することを決定。ウイングアークのBIコンサルティングサービスのもと、データ分析基盤としてDr.Sum EAおよびMotionBoardを、実行環境としてクラウドサービスのAWSを採用した。

数十億件のデータ処理性能と ライセンス体系を高く評価 BIコンサルティングのサービスが 導入の決め手に

あきんどスシローでは、すし皿に貼り付けたICタグで、「いつ、どの商品がレーンに流れ、いつ消費されたのか」、またタッチパネルでは、「いつ、どのテーブルが、どの商品が注文されたのか」という情報を把握している。これらのデータに、POS

導入製品・サービス

Dr.Sum EA

経営者から現場に至るすべての人がデータ活用するための、集計・検索、レポート、データ統合・更新などの機能を目的に合わせて提供します。

MotionBoard

企業内外に溢れる情報を統合可視化し、PCだけではなくスマートフォンやタブレットPCから、いつでもどこでも情報入手を可能にする情報インフラストラクチャです。

BIコンサルティングサービス

Dr.Sum EAおよびMotionBoardの使用法のトレーニングやデータインポート、データベース設計、集計画面設計、ダッシュボード画面設計などのコンサルティングを提供します。

の売り上げや来店状況、食材の在庫/納品予定量、従業員のシフトデータなど店舗運営に関わる様々なデータを紐付け、AWS上に構築したデータウェアハウスに蓄積している。

田中氏は、「各店舗から毎月30-40万件のデータが集まり、昨年と対比するためには20-30億件のデータを見る必要があります。今後もデータ量は増加傾向にあるためサーバーのサイジングは困難かつコストパフォーマンスが悪いためAWSの利用はMust条件でした」と話す。

BIツールに、Dr.Sum EAとMotionBoardを採用した理由について田中氏は、「20-30億件のデータを高速に処理できる性能とCPUライセンスという各店舗のスタッフが自由に利用できる価格体系になっていたことも非常に魅力でした。また、ほかのBIツールベンダーはデータは所与のものとしてツールの使い方からしか提案してくれませんでした。ウイングアークはデータウェアハウスの構築支援からコミットしてくれ、マスターデータマネジメントやETLツールにも高い専門性を持っていたことが決め手となりました」と、ウイングアークのBIコンサルティングサービスの高い専門性を評価する。

勤や経験を科学的に裏付けて 確信に変える

Dr.Sum EAとMotionBoardの導入効果について田中氏は、「これまでもKPIを使って営業のPDCAを実施してきましたが、データ件数も商品数も多くなかなか原因の特定ができず、店長の勤と経験に頼っていましたが、ドリルダウンと集計単位の変更が簡単にできるようになったことで、確信を持って状況に対応できるようになってきました」と話す。

また、データ抽出にかかる負担も時間も大幅に軽減された。これまでは店舗や営業部門、本部の各部署から分析用データの提供依頼があるたびに、要件を取りまとめてデータの収集と加工を行っていたが、今ではデータウェアハウスからデータを収集するだけで対応できるようになった。

情報システム部課長の坂口豊氏は、「以前は、データを抽出するためのプログラム作成に1日、プログラムを実行してデータを抽出するのに1日、もしエラーが発生するとさらにリカバリに1日、と長時間の作業が必要でしたが、今では、ノンコーディングで瞬時に必要なデータが抽出できるようになりました」と話している。

MotionBoardの活用を全店舗に展開 今後はサプライチェーンの最適化にも活用

現在あきんどスシローでは、MotionBoardによる営業のPDCAサイクルを回し、店舗オペレーションの改善を図るパイロットを開始しており、今後全店舗に展開していく計画だ。

田中氏は、「データを分析しても何のアクションも取らなければ何の意味もありません。MotionBoardに映し出される現状を見て現場が適切なアクションを取れるようにすること、BIツールとオペレーションを融合させることが求められています」

また、「大量のデータが分析できるようになったことで、様々な知見が集まってきました。我々のビジネスでは、予測精度が高まれば大幅なコスト削減が期待できるため、今後は、Dr.Sum EAとMotionBoardを需要予測にも活用し、サプライチェーンの最適化への活用にも取り組んでいく計画です」と今後の期待を話している。

