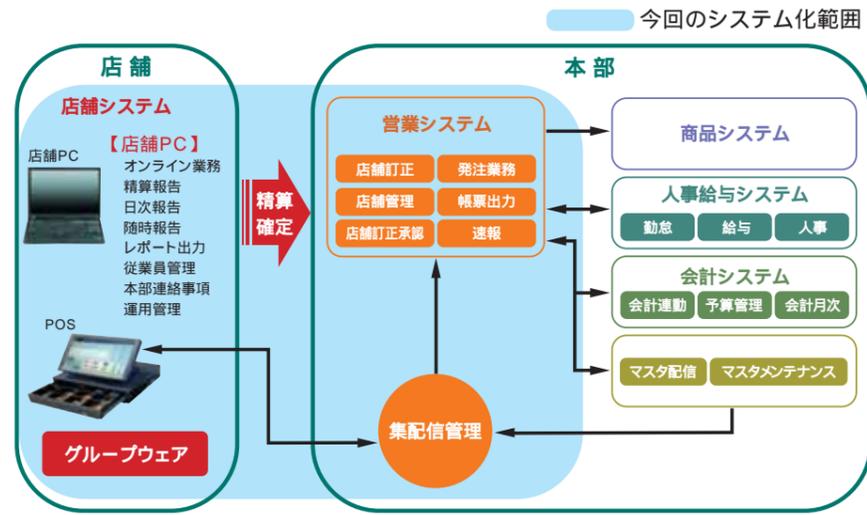


# 株式会社吉野家

代表取締役社長 / 出射 孝次郎  
東京都新宿区新宿四丁目3番17号  
ダヴィンチ新宿ビル  
http://www.yoshinoya.com/

株式会社吉野家は2007年10月1日よりスピーディで機動力のある組織づくりに着手するため、「吉野家」事業に特化した事業会社として新しくスタート。吉野家ホールディングスグループの中核事業会社として、「うまい、やすい、はやい」をお客さまにお届けするために、その商品とサービスを徹底的に磨き続けている。



今回のシステム化範囲

# 中期経営計画「The Next Stage 2010」の事業戦略「国内吉野家事業の進化と拡大」をトータルサポート



## 吉野家 YOSHINOYA

吉野家の全店約1,155店舗で稼働する次世代店舗・営業システムをインテックが構築  
株式会社吉野家では「牛丼単品経営からメニューミックス型への転換」や「店舗オペレーション・マネジメント業務の改革」といった施策を支援するために、次世代店舗・営業システムを構築した。新システムは全店約1,155店舗で2月より本格稼働している。



株式会社吉野家 財務経理本部 システム担当部長 松本 浩典氏

店舗業務の改革や人材育成・競争力の強化が必要になるため、それを支援する新システムの構築が必要となりました。店舗オペレーション・マネジメント業務の改革、本部の管理業務効率化による経営判断力と判断スピードの強化、将来を見据えた拡張性の高いシステム構築をすることを目的として開発を行い、2009年2月に全店で稼働しました。現場のサポート、経営判断のための強い武器になっていくと思います。

### 経営環境の変化に対応するシステムの構築

吉野家では、吉野家ホールディングス中期経営計画「The Next Stage 2010」に基づき「牛丼単品経営からメニューミックス型への転換」や「新フォーマットへの転換による客層の拡大」「グループ経営の推進」等の施策を実施している。

### 業務領域を再設計し競争力を強化

同社では、日々の業務を分析し、人材育成や経営判断などの非定型業務の時間を増やすため、日々のルーチン業務の時間を短縮する新たなシステムの構築を検討していた。インテックはシステム計画立案から参画し、業務分析を行った上で、システム化要件・スケジュールなどを取り纏

### 本部および店舗の業務効率化を実現

今回のシステムは大きく、「店舗機能」と「営業本部機能」の2つの機能に大別される。

「店舗機能」では、精算・シフト調整・棚卸・入出荷確認・発注等の店舗運営に関わる一連の業務をサポートしている。例えば発注業務においては、売上データをもとに発注量を自動予測する仕組みを提供し、発注業務の効率化および発注精度向上に貢献している。

「営業本部機能」では、単なる売上管理だけでなく、新店オープン・新メニュー追加時に本部から一括で発注を行う本部発注機能や、各店舗から収集した売上・人件費等のデータをもとに販売予測や人員計画の策定等を支援する各種分析機能を提供している。

加えて本部・店舗間の情報伝達・コミュニケーションツールとしてグループウェアを採用し、調整・確認等の間接業務を削減し、業務効率化を実現している。

### フレームワークを活用し短納期でシステムを構築

営業系は、Microsoft.NET Frameworkを用い、勤怠系・情報系は、株式会社ガルフネットのWebベースの店舗総合業務システム「Gulf-CSM (Chain Store Management)」、および主に本部・店舗間の情報共有をサポートするグループウェア「Gulf-Star」を採用している。インテックでは、営業系システムの開発にMicrosoft.NET Frameworkをリットする独自のフレームワークを使用し、開発期間の短縮・品質の向上を図り、スケジュールどおりシステムを納めることができた。ガルフネットのGulf-CSMおよびGulf-StarはWebベースでカスタマイズも柔軟に対応可能であるため、既存のシステムで懸念とされていた拡張性の課題も解決した。

### グループ企業への展開

新システムは、インテックのデータセンターでアウトソーシング運用を行い、2月のカットオーバー後、順調に稼働している。吉野家では、同システムを国内約1155店舗に留まらず、グループ内の他業態店舗での利用を促進し、店舗オペレーション・マネジメント業務の標準化と業務改革を推し進めていく予定である。