



## CASE STUDY



株式会社グリーンハウスフーズ

### カスタマープロフィール

グリーンハウスフーズは昭和41年に創業。新宿とんかつ「さぼてん」を筆頭に、レストランやカジュアルダイニング、デリカテッセンなどのさまざまな形態のフードビジネスを展開しています。2011年11月現在、国内に450の店舗を持ち、海外でも東南アジアを中心に100店舗(2012年3月末予定)に拡大中。「人に喜ばれてこそ社は発展する」という企業理念のもと、顧客のみならず従業員の満足度も重視した経営を展開。昨今の社会情勢の厳しさとは逆に出店速度をUPしようとしています。

### 店舗開発のプロフェッショナルがここに集結

「結局、あのとこのメンバーが今のチームになっているんですね。」株式会社グリーンハウスフーズ経営情報室 松下さんは、とんかつチェーン「さぼてん」の出店戦略を支えるチーム成立の歴史から話し始めました。「私は前職では、某ハンバーガーチェーンの出店を支える業務に携っていました。年間数百店舗もの出店をスムーズに行うために、本部スタッフの幅広いメンバーが当時からGISシステムを活用していました。その時、そのシステムの運用を調査会社のメンバーとして支えていたのが、ここにいる丸山です。」経営情報室 統括マネージャーの丸山さんが楽しそうに続けます。「当時はシステムベンダーの立場から店舗開発の業務に携っていました。今は逆の立場から利用者の視点でGISの活用を考えています。当時は思いもよらなかった活用のアイデアが出てきます。私のほかに売上予測モデルに携わっていたメンバーも合流し、今では当時のスタッフが再集結して『さぼてん』の出店を支えています。」

### 科学的な判断に基づく出店戦略で出店精度をアップ

「GISの導入後、最初に取り組んだのは『科学的な店舗開発』を実現することでした。」当時は経験とカンに頼った新規出店を進めていて、立地評価が十分に行われていなかったそうです。「華々しく出店したものの、十分な売上が得られずに撤退という状況が最悪です。まずGISを導入して立地評価を行い、市場ポテンシャルを定量化するという作業から始めました。出店の候補地を事前に絞り込むことができるようになったため、激務だった店舗開発の現場担当者の業務量は減り、新規店舗の成功率も上がるというメリットが得られました。」と松下さんが解説すると、技術に強い丸山さんがMapInfo製品のメリットを披露してくれました。

「『MapInfo Professional』は世界的に評価が高いGISシステムだけあって、さすがに機能性が高かった。SQLを使ったクエリが使える。MapBasicを使って定型的な業務を自動処理させられるなどの応用力がありました。また、JPSが提供している多彩な統計やポイントデータを必要に応じて利用できた点もメリットでした。製品名に違わぬ『プロフェッショナル』好みの製品だと思えます。」



「出店はシビアです。一店舗失敗したら、数店舗分の成功が吹っ飛びますから。カンや経験だけに頼らない科学的な出店判断をするためにMapInfoはどうしても必要でした。「一店舗閉店することを考えれば、導入費用なんて安いものじゃないですか!」と経営陣をなかば脅迫して導入しましたよ(笑)。」



株式会社グリーンハウスフーズ  
経営情報室 執行役員  
松下 雅憲 氏

## 『マーケットクエスト』 — 現場発で店舗戦略を立案するという発想

商圏の正しい情報は、一部の出店戦略担当者が理解していればすむという話ではない、ということ松下さんは強調します。「幅広いメンバーがGISにアクセスできた前職の現場では、地理的な商圏の広がりやポテンシャルを前提とした議論が活発に行われていました。」その環境を「さぼてん」でも実現したいという思いが、社内研修プログラム「マーケットクエスト」につながりました。

「既存店舗の店長のみなさんに集まってもらい、店舗戦略を自身で考えてもらうのがこのプログラムの目的です。こちらは地図や統計グラフを織りこんだ商圏レポートを渡し、店頭や商圏での調査や観察の方法を伝授するだけ。あとは、参加者が自ら考えて店舗戦略を組み立てるという一連のトレーニングです。」「それまで、私たちは店長さんの力を過小評価していたのかもしれませんが。彼らが考えた戦略は、現場の事情を考慮したレベルの高いものでした。単なる店舗の収益向上策にとどまらず、店長力の向上という人材育成の効果まで得られたことはうれしい誤算でもありました。」丸山さんは振り返ります。

現場スタッフが参加した店舗戦略立案は、今では既存店舗に留まらず、出店決定後の新規店舗の戦略立案にも応用されはじめています。「看板の位置、ショーケースの配置、開店時間や閉店時間なども戦略マップをベースに考えています。」松下さんの理想とする「地理的な商圏の発想」が着実に定着しつつあるようです。



丸山氏が各店舗向けに作成する「商圏レポート」の一部。統計指標から得られた事実を地図に視覚化した上で、独自の視点から加えるコメントが現場の戦略立案に役立っています。

### ポイント

数値に裏付けられた科学的な出店により、出店後の失敗を減らすことができる。GISツールはこの問題の解決に不可欠である。

商圏を理解するための商圏分析レポートを、店舗運営の現場スタッフに提供し、商圏の構造の理解を進めた。この理解に基づき、店舗運営の戦略立案を現場主導で無理なく行えた。

用途に応じた豊富な統計データ等のコンテンツを、目的に応じて自在に活用できるのがMapInfo Professionalのメリットである。

MapReporterによる自動レポート出力、MapBasicによる定型作業のバッチ処理など、MapInfoの拡張性はGISアナリストにとって高いメリットがある。

## CASE STUDY

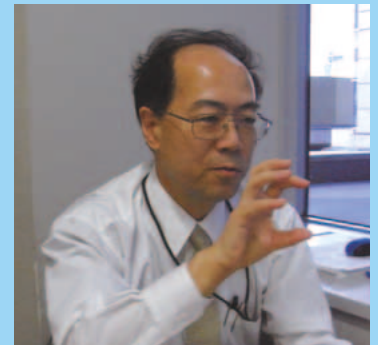
### MapInfo Professional エリアマーケティングパック

新規店舗の立地計画や商圏分析、来店エリア分析などのエリアマーケティングの多様なニーズをMapInfo Professionalで実現するためのパッケージです。多くのユーザー実績を誇るMapInfo Professionalの全機能に加え、アドオンツールや地図データと統計データをバンドルしたコストパフォーマンスの高い、マーケティングユーザー向けの製品です。

### MapReporter (JPS)

MapInfo Professional上で動作する商圏分析レポートの自動作成ソフトです。地図上の出店予定地などをクリックするだけで、その商圏内の人口・世帯数・品目別の消費支出などを自動的に集計して、Excelにデータを送信。1クリックでレポートを自動作成します。

「MapReporterから作成した商圏レポートを、客観的な情報源として各店長に提供しています。商圏に即した店舗戦略を現場自ら立案してもらっています。現場スタッフの意欲が高まり、同時に人材力も向上するという好循環が生まれつつあります。」



株式会社グリーンハウスフーズ  
経営情報室 統括マネージャー  
丸山 和夫 氏

### ピツニーボウス・ソフトウェア株式会社

〒150-0012  
東京都渋谷区広尾 1-1-39  
プライムスクエアタワー 13F  
TEL:03-6805-1155 / FAX:03-6805-1123  
E-mail:PBBI-Japan@pb.com  
<http://www.mapinfo.jp>

### 株式会社グリーンハウスフーズ

〒163-1009  
東京都新宿区西新宿 3-7-1  
新宿パークタワー 9F  
<http://www.ghf.co.jp/>

### 株式会社 JPS

〒103-0012  
東京都中央区日本橋堀留町 1-2-15  
第3朝日ビル8F  
Tel:03-3664-3772  
<http://www.jps-net.com/>