

株式会社 ポプラ
2013年3月18日

中食の発注最適化システム『中食マックスシーク』の導入を開始しました

株式会社ポプラ（本社：広島県広島市、代表取締役社長：目黒真司）は、弁当・惣菜等、中食の発注最適システムを構築、3月から直営店への本格導入を実施、5月より加盟店への展開を開始いたします。

従来、各店舗の発注者が前週トレンドをもとに天候・気温・地域イベントなどの影響を予測して投入数を決定する仮説発注を実施しておりましたが、廃棄抑制の意識が先行するあまり少なめの発注になりやすく、特に夕方から夜の時間帯に販売チャンスロスが生じることが経営課題となっておりました。

今回導入した「中食マックスシーク」の仕組みは、昨年11月に本格稼働したBIシステム（ビジネスオブジェクト）に蓄積されたビックデータ＝日次のレシートレベルでのPOS情報をもとに独自アルゴリズムによって集客数と顧客購入率から総食数予測、これをもとに商圈ごとの販売構成比に割り振ることで単品の投入数を算出する仕組みを開発しました。

昨年12月初旬から先行実施した実験店3店舗では中食売上が5%～20%、日商で5%～10%、来店客数で5%～7.5%上昇してきており、チャンスロスの低減と売上増加を実現しております。この実験結果より、3月から直営店舗約200店で本格運用を開始、5月以降加盟店への展開を拡大してまいります。

ポプラは今後もお客様一人ひとりにご満足いただける店舗を目指して、新たな仕組みづくりを行ってまいります。

ポプラマックス・シークの3ステップ理論

ステップ1
集客数を予測

顧客を集客するか・集客できるか？

ステップ2
総食数＝総投入数

その集客数のときに、何個売れるか？
(集客数×ヒット率＝総食数)

ステップ3
立地・ターゲットに
応じた商品構成割当

どのような品揃え・投入数で売るべきか？