

今日使った食材量はどれくらい？ 本部で20店舗の動きをつかむ

福島県いわき市・飲食業
メヒコ商事
の場合

ガラスの向こうに遊

ぶフラミンゴを見ながら、カニが山盛りのピラフに舌鼓——一度行ったら必ず記憶に残るレストラン、それが福島県いわき市に本拠を構えるシーフードレストラン「メヒコ」（企業名はメヒコ商事）だ。

漁業指導に訪れたメ

キシコを愛した徳永典昭会長（創業者）が、「当地で眼にしたフラミンゴを飼いたい、皆に見てもらいたい」との動機から、35年前、ユニークなコンセプトの飲食店をスタートした。隣接して「水族館店」（魚を見ながら食事）、「モンキー館店」（モンキーや鳥などを見ながら食事）なども開店。近隣地域では、「特別な日の食事はメヒコで」と言われるほど、



メヒコ商事株式会社

福島県いわき市鹿島町走熊四反田3

代表取締役 徳永毅

設立：昭和45年

従業員数：160名（パート700名）

事業内容：シーフードレストラン事業（20店舗）、食品加工事業、農業関連事業、給食事業。レストラン事業では、150トンの水槽を有する水族館やジャングルの中にいる錯覚を覚えるようなフラミンゴ館など、非日常的時間と空間を演出。カニを人気メニューに「ロイヤルな食材をカジュアルな価格で提供する」ことに努める。人気のカニピラフは「楽天」等、インターネットでも販売中。ファンの要望に応えている。

◀URL: <http://www.mehico.com>



人気を博するようになった。「医食同源」「食・農一体」を基本コンセプトにする同社は天然物のカニ・エビ・ロブスターを扱うなど素材を厳選。独自の食材仕入れルートを持つほか、資源のリサイクルにも取り組む。事業は農業関連事業、食品加工販売事業、給食事業などへと拡大。直営店舗も20を数えるようになり、家族経営で始めた地域密着

多店舗化に伴い 管理体制を見直す

店舗は福島県以外にも茨城、東京、沖縄などに広がり、それとともにいわき地区だけで店舗を運営していた時代にはなかった課題も発生するよ

「限られたエリアで業務をしていた時のやり方では回らなくなってきました。

経営管理の足回りをきちんと固めなければ」

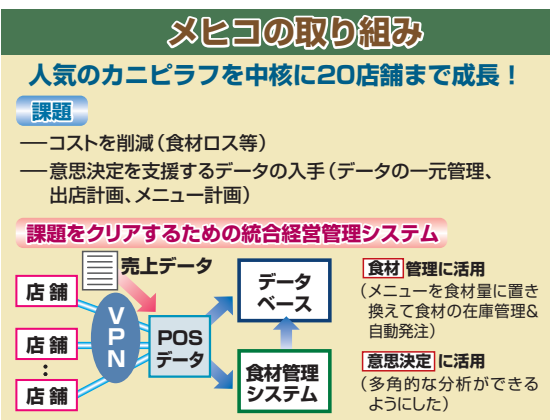
メヒコ商事経営企画室長の野々村

誠氏は多店舗展開ゆえの悩みがあると言う。

高級食材を扱うため、食材のロスを抑えなければたちまち原価が高騰してしまう。また店舗のスクラップ&ビルドや地域事情に沿った店作りの実行には、詳細な売上データの把握も必要だった。POSやFAXで集



▲システム化のリーダー
メヒコ商事経営企画室長
野々村誠氏



本システムは平成16年度IT活用型経営革新モデル事業に採択されました。

売上から、 使われた食材を計算

同社の経営企画室IT推進担当の徳永美保子氏はシステムのねらいをこう説明する。「店舗の売上に連動してカニや米などの食材利用量が計算され、そのデータを元に必要食材が自動発注される仕組みです」

ブロードバンド（VPNを使用）でつないだ各店舗からPOSレジデータや廃棄材料のデータが送られてくると、システムに登録されているメニューごとのレシピに従って食材の使用量を計算。各食材の安全在庫

ITコーディネータ紹介



佐藤直美氏
有限会社インキューブ
福島県ITコーディネータ協議会
URL <http://in-cube.co.jp/>

いわき市を中心に、福島地域の企業支援に奔走。2005年6月にはいわき明星大学発のベンチャー企業第一号となる有限会社バイオインテックを設立し取締役に就任。いわきの起業風土を刺激する。

メヒコのシステムは、データウェアハウス（時系列に蓄積された多量のデータから意思決定に必要な分析を行うシステム）を構築し、それを多次元のデータベースに加工するというものだ。地元ベンダーの製品とマイクロソフトのSQL Serverを基盤に作り込み、食材管理システムと合わせた大がかりなシステムながら適正予算でシステム化を実現した。

徳永美保子氏は「社内にはITに詳しい人材がいないので、困ったときには何でも相談している。近くに事務所があるので、心強い」と言う。「社長の思いに共感しました。いわきでがんばっていらっしゃる地場の企業ですから是非お手伝いさせていただきたいと思った」という佐藤氏は、地域を愛し、地域の役に立つITコーディネータとしてその存在感を示している。

数との対比で、明日の発注量をはじめ出すのだ。これまでは各店舗の調理担当者が食材発注も管理していたが、このシステムにより、担当者はいかにおいしい料理を作るかに専念でき、発注ロスも減る。

メニューを食材に置き換えて売上与仕入れを直結させる視点はなかなかユニークだ。ITコーディネータ佐藤氏は「飲食店ではあるが、食材管理は製造業の生産管理システムに通じるところがある」と説明する。実際、本システムは生産管理システムのパッケージソフトをカスタマイズして構築したという。

1ヶ月かかった データ集計が1日で

意思決定を支援するデータの入手

というもう一つの目的については、1ヶ月かかっていた管理作業が1日に大幅短縮。本部では、表計算ソフトエクセルの画面で多面的な分析資料を見られるようになったとのことだ。

「ほぼリアルタイムに見たいデータが取れるので正確な指示が出せる」（野々村氏）。今後は、よりスピーディで的確な経営判断が下せるにちがいない。

各店舗のブロードバンド化に伴い、IP電話や店舗状況を映像配信するネットワークカメラも導入した。今後はネットワーク会議の導入も検討しているとのこと。店舗拡大を支える戦略的なIT活用によって、メヒコはますますカニピラフのファンを増やしていくことだろう。