

戦略的なデータ利活用による店舗分析

企業概要

株式会社ハタダ

【代表者名】代表取締役 畑田 康裕

【業種】菓子製造販売

【所在地】愛媛県新居浜市

【設立】昭和37年8月

【資本金】9,600万円



■ 支援に至る経緯

経営環境の変化に対応できる組織を目指し、データ活用支援を受けることに

栗タルトをはじめとする菓子の製造販売を行い、直営店及びFC契約店60店舗の運営のほか、土産店等への卸売を長きにわたり手掛けてきた。

近年のライフスタイルや旅行者のトレンド変化、またコロナ前には戻らないのではないかという危機感のもと、取引金融機関から、愛媛県事業である「CONNECTえひめ」のスキームによるコンサルティング支援の紹介を受け、将来的な企業の成長のため、経営環境の変化に対応できる組織づくりをしていきたいという思いから、店舗の現状把握を中心としたデータ利活用に取り組むこととなった。

■ 支援の内容

モデル店舗の現状分析を実施し、売上に影響を及ぼす要因の把握に加え、AIカメラなど最新トレンドの動向を把握

店舗の現状把握にあたっては、まずモデル店舗を選定し、現状分析を開始した。今回は、「立地は良いと思われるが、思うように売上が伸びていない店舗」を取り上げ、売上データをはじめとした自社のデータだけではなく、店舗が立地する商圏の人口データや競合店の情報等を組み合わせて分析を進めていった。

また、売上を構成する要因を一つずつ分解し、影響を及ぼす要因を洗い出し、結果的に何がインパクトをもたらしているか、仮説を立て、それを裏付けるデータから、仮説を検証するという方法をとった。

分析は、データをわかりやすく可視化できるBIツールと呼ばれるツールを利用し、単にグラフ化するだけではなく、データを地図上に重ねあわせ、分析結果をわかりやすく表現することでディスカッションが効果的に進んだ。

様々な分析や議論を経て、特定の年代の購買が少ないことが分かったほか、競合店への離反の可能性が指摘された。

さらに、最新のトレンドとして、店舗を訪れる来店客の属性や回遊状況を分析できるAIカメラを用いたソリューションの導入により、比較的容易にデータ収集や来店客分析ができることの紹介を受けた。



■ 支援の効果

店舗の現状をデータで把握することで、効果的な施策を検討するための土台ができた

これまで、現場へのヒアリングや感覚的に把握していた店舗の現状について、実際のデータという共通の尺度を用いて把握できたことで、客観性が増し、効果的な打ち手を検討するための土台になった。また、これまで取り組めていなかったデータ分析の有効性を改めて認識したことで、今後の経営の大きな課題として位置づけ、組織づくりに活かしていく良い機会となった。

現状をデータで見ることの重要性が体感できたほか、現場ごとに現状をタイムリーに把握することの必要性を強く感じた。

■ 今後の展開

支援を通じて得たノウハウを活かし、AIカメラなど最新トレンドの導入も視野に店舗運営の高度化を目指す

近年ではAIカメラ等により、来店者の属性や店舗での回遊傾向が把握でき、即座にレポート出力される製品も多くあることを紹介いただき、支援終了後は、そうした製品も活用しながら、PDCAを回していきたい。

加えて、分析に必要な方法や進め方については、手引書として取りまとめた上で共有されたため、支援ノウハウを習得でき、別店舗の分析に活かしたい。



支援を受けた 事業者の声

現存する弊社店舗の市場調査に関して、専門家の視点で様々なデータを提示いただきました。今後、提示していただいた手法を活用して調査に関するスキルを高めていき、確実に効果の出る打ち手を講じていきたいと思っています。



代表取締役 畑田 康裕