

～ 原価率・アレルギー情報・調理工程を一元管理 ～

外食向け新サービス「ASPメニュー管理システム」1月17日スタート

株式会社インフォマート（東京都港区 代表取締役社長：村上勝照、以下「当社」）が運営する、フード業界向け企業間電子商取引（BtoB）プラットフォーム「FOODS Info Mart」は、1月17日より「ASPメニュー管理システム」をスタートします。メニューの原価、アレルギー・原産国情報、調理工程までを一元管理し、外食企業の“財産”であるメニューの安全・正確な管理体制強化と業務効率化を実現します。

■ サービス誕生の背景とメニュー管理業務の現状

長期的な市場縮小傾向にある外食業界では、ここ数年の低価格路線や値下げ競争からの脱却をはかり、顧客への新しい価値創造に向けた差別化モデルの構築や1企業における他業態展開化が進んでいます。

また、消費者の食の健康・安全志向の高まりをうけ、アレルギーおよび原産国管理への対応も急務となっています。

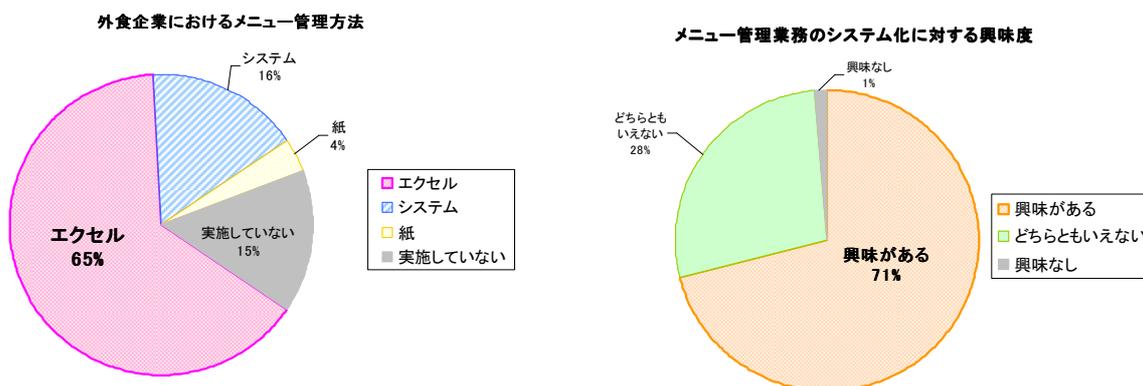
上記のことから、業態・店舗の増加に伴うメニューや取扱商品の多様化によって、本部・店舗間のメニュー管理（原価率・アレルギー情報・調理工程などの管理）業務は煩雑さを極めています。また、エクセルによる管理方法が一般的で、入力の手間や時間によるコスト高などの課題が発生していることから、システム化を望む企業が多いという実態も明らかとなりました。（図1 外食企業調査（当社調べ））

こうした外食業界の現状と利用企業からの声をもとに、原価率・アレルギー情報に加え、調理工程を含む店舗オペレーション業務までをシステム上で一元管理し、本部・店舗間での共有やメニュー管理業務全体の効率化を実現する「ASPメニュー管理システム」の開発にいたりました。

■ 「ASPメニュー管理システム」の強み

メニュー管理における材料管理業務には、膨大な時間と手間がかかっています。そこで、「FOODS Info Mart」で提供する「ASP受発注システム」で使用している仕入単価データや、「ASP規格書システム」で管理するアレルギー・原産国情報など食の安全・安心情報データと連携することによって、入力の手間・時間の削減や、入力ミスによるリスク低減などを実現できるメニュー管理ソリューションとして付加価値の高いサービスを提供できることが最大の強みとなります。

▼参照：図1 外食企業調査（n=164）※当社利用企業対象のセミナーにて実施



■申し込み状況と今後の展望

すでに、東京チカラめしなどを展開する株式会社三光マーケティングフーズ（285 店舗、258 億円）をはじめとする 56 社の企業にて導入が決定しています。今後は当社利用企業だけでなく、全ての外食企業を対象に、2013 年度 61 社の導入を目標に販売を推進していきます。

■参照利用メリット

1.メニューごとに原価管理ができる

…分量の入力だけで原価を自動算出、ボタン1つで最新の仕入れ原価に更新

2.メニューごとにアレルギー・原産国管理ができる

…登録した材料情報から自動表示、ボタン1つで最新のデータに更新

3.消費者からの問い合わせへスピーディに対応できる

…材料から一発検索、スピーディな対応体制構築

▼参照：コスト削減効果

エクセルによる管理と ASP メニュー管理システムにおける業務コストの比較結果（当社調べ）

例) 年間 100 品の新規メニュー・300 品の改訂メニュー、店舗数 20 店舗、時給 2,000 円にて算出

| | 稼働時間総計（年間） | 業務コスト総計（年間） |
|----------------|------------|-------------|
| エクセル管理 | 616 時間 | 1,232,000 円 |
| ASP メニュー管理システム | 197 時間 | 394,000 円 |

→年間業務コスト **68%の削減**を実現

▼参照：運用フロー



《株式会社インフォマート》

■所在地（東京本社）：東京都港区芝大門 1-16-3 芝大門 116 ビル

■上場市場：東京証券取引所マザーズ市場（証券コード 2492）

■設立：1998 年 2 月 13 日 ■資本金：10 億 120 万円

■従業員数：297 名（正社員 208 名／派遣 89 名） [2012 年 9 月末現在]

【本リリースに関する報道関係者様のお問い合わせ先】

株式会社インフォマート <http://www.infomart.co.jp> 管理本部・広報 畑下 TEL：03-5733-2360（直通）
〒105-0012 東京港区芝大門 1-16-3 芝大門 116 ビル E-mail：m.hatashita@infomart.co.jp