

レストラン市場での堅実な成長にGISが貢献 チックフィレイ

海外事例

PROFILE

組織名: Chick-fil-A, Inc.
URL: <https://www.chick-fil-a.com/>

本稿は2015年1月の米国Esri社発表事例
「Reliable Growth in the Restaurant Market」をもとに作成した

使用製品
ArcGIS Business Analyst

課題
・店舗経営者主導の成長戦略の立案

導入効果
・競合の影響とカニバリゼーションを抑え自社店舗のパフォーマンス向上を可能に
・不動産部門だけでなく他部門でも幅広く活用されるように



概要

チックフィレイ社は、米国ジョージア州アトランタに本部を置く株式非公開のファストフードチェーンである。1967年に最初のレストランを開店して以降、着実に成長を続け、今では全米最大級のチキン・ファストフード・チェーンとなった。41州に1,800を超える店舗があり、年間50億ドル以上の売上をあげている。

スインテリジェンスなど、他の事業部門でも利用され始めるようになった。

チックフィレイ社不動産エンタープライズ部門のチェン・リー氏は次のように語る。「ArcGISプラットフォームの素晴らしい点は、多くのオープンソースツールのように操作が簡便でありながら、大規模で安定したエンタープライズソフトウェア企業であるEsri社のサポートが受けられることです」

導入手法

チックフィレイ社の経営陣は、店舗経営者主導の成長戦略を容易にするため、ArcGISプラットフォームを採用した。この成長戦略は、最適化された出店地の選択と市場分析に基づいて実行され、競合の影響やカニバリゼーション(同一地域で販売代理店同士のシェア争いが起こること)の可能性を最小限に抑えながら、個々の店舗のパフォーマンスを最大限に引き出すことができる。当初は不動産部門でのみ採用されていたロケーション分析は、マーケティング、オペレーターサービス、ビジネ

まとめ

Esri社が提供するセキュアなWeb GISソリューションにより、企業内の誰もが多様なデバイスを使い、いつでもどこでも地図を簡単に探し、共有し、利用できるようになった。共有システムと信頼性の高い情報を活用し、ロケーション分析を日々の業務に組み入れた結果、新たなビジネスバリューとビジネス・インサイトがチックフィレイ社に加わった。社会的使命の遂行と地域密着型の店舗経営を両立しながら企業が成長を続けることが可能となったのだ。