

Food And Beverage Cost Control の導入へ ~システムによる FBC 運用のサポート~

(株)ユニコーン ソリューション事業部 主任 SE 小島智宏

Food And Beverage Cost Control の現状

Food And Beverage Cost Control (以下、FBC と略称) に対してどの様な認識をお持ちですか？

FBC を認識し、興味を持たれている方は多い一方、正しく理解されている方は少ないのではないのでしょうか。

導入すれば即効果が現れると誤解されているケース。導入を検討されるが明確なビジョン、具体的なメリットを導けず導入に至らないケース。FBC 部署又は FBC 担当者を設けているが、業務の大半が数字の入力や集計になり、本来求められる業務が行われていないケース、などなど。

フルサービス(宴会やレストランオペレーションがある)のホテルでは、FB の収支が大きなファクターとなるため、FBC が有益であるにも関わらず、理想的に運用をされてい



小島 智宏 (こはた・ともひろ)
 (株)ユニコーン ソリューション事業部 主任 SE

株ユニコーンに入社後、婚礼・宴会業務支援システム及び購買原価管理システムの開発・導入に携わり、ホテル業界の多くのシステム開発、導入を経験。現在は購買原価管理システムの開発責任者として、主力商品となるよう力を注いでいる。

るケースは少ないように見受けられます。そもそも FBC とは何なのでしょう？

FBC とは

まず、FBC の目的がコストをコントロールすることだけではないことを理解する必要があります。なぜなら、FBC とは利益の最大化と適正なコストを維持することが目的であり、仕入れから製造・販売・商品企画・分析・購入計画をサポートすることだからです。

単に原価、経費を下げることや売上を上げることは難しいことはありません。材料の質や量、調理法、サービスの質を下げれば原価、経費は下がりますし、材料の質、量を上げたり、値引きを行うことで売上は上がります。では、これで顧客や売上を維持することができるのでしょうか？結果は容易に想像できます。

このような偏った施策では逆効果となり、目的を果たすことは出来ません。施策にはバランスが大切だということです。

FBC は FBC 担当者が主導のもと行われますが、あくまでも目的へ導くことが役割であり、バランスの取れた施策を実現するためには、組織全体が理解し、協力することが必要であり、組織全体に FBC を浸透させることで初めて、業務や運用を改善することができます。

組織が改善されることは組織内部のみならず、顧客への影響も大きく、ひいては売上への波及も期待できます。このサイクルを形成することが理想的な FBC ではないでしょうか。

FBC 担当者だけでなく、組織全体が正しく理解し、意識することが、FBC を行ううえで必要不可欠な要素となり、組織全体に浸透させることが出来るかが成功への 1 つのキーと言えます。

よって、原価の構造、仕組みを正しく理解し、各業務の担当者との折衝ができる人物が FBC 担当者には望まれます。

ではどうすれば理想的な FBC を行えるのでしょうか？

FBC 実現への第 1 歩

FBC を実現するにあたり、日々の業務の問題点を洗い出し、改善方法を検討することが必要になります。ここではシス

テムを利用したケースをご説明致します。

システムを導入することで、結果に至るまでのプロセスを管理でき、より迅速な FBC を実現できます。さらに、日々の速報データの確認や組織全体の詳細な情報の把握が可能です。

そこで、弊社が提供する『UniCC-購買原価管理システム』をご紹介致します。

当システムは、購買業務と FBC の運用をサポートする機能を併せ持つ、ホテルの運用に特化したシステムです。

各売上システムから売上データを取り込むことが可能であり、売上連携が実現できれば、売上、原価の分析に必要なデータを蓄積できます。このデータを元に速報レポートとしてご活用頂くことを目的とした、原価日報を作成します。

また、原材料・中間製品・完成製品の内部振替 (Transfer)、メニュー及びレシピのマスタ登録を行うことで、より正確な売上部門の原価、製造部門の売上を確認できます。さらにアイテム単位の原価情報やメニュー単位の詳細な情報を把握することが可能になります。

原価差異分析、在庫回転率などの原価分析や ABC 分析などの売上分析を目的としたレポートを利用することで、コスト増減の要因を発見することが容易になります。

システムを利用することで、データの収集、レポートの作成がスムーズになり、FBC 担当者は本来の業務に集中することが出来ます。

よって、システム導入により、FBC 実現への負担、ハードルが抑えられます。

既に FBC を実施されている組織においても、システム導入は作業の軽減、効率化、問題の解消に期待出来ます。

調理部門が担う FBC

発注業務は本来、仕入れや在庫、販売の状況及び過去の原価、売上などの情報を元に行われることが理想的です。しかし、ホテルの発注業務では様々な要因により、理想通

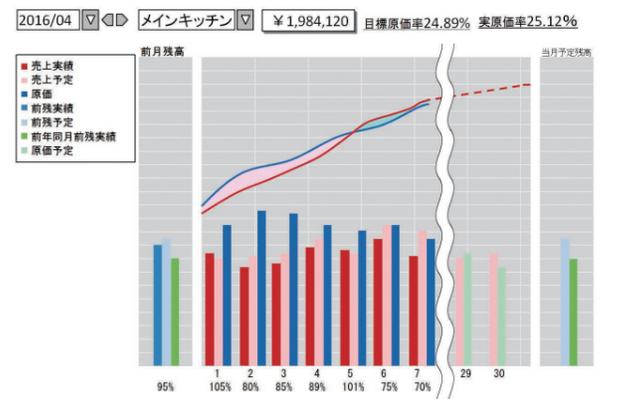
りに運用することが困難です。

そこで、調理担当者の発注業務にフォーカスした FBC の機能として「原価管理ツール」をご紹介致します。売上と月末の棚卸の金額を予測することで、実際の売上金額と仕入金額、目標原価率を元に、当月の購入可能な金額をリアルタイムに算出するツールです。

本ツールを調理担当者が利用することで、理想的な発注業務に繋がり、「FBC を意識した発注業務」をサポート致します。さらに、売上、棚卸の予測は自由に変動させることが可能なため、原価率のシミュレーションにもご活用頂けます。これにより、調理担当者も、FBC の意識が共有され、FBC の役割の一端を担うことになります。

FBC 担当者が存在しない場合、FBC における調理担当者の役割はより重要になります。

FBC 担当者が存在しない組織であっても、FBC の運用をサポートできるシステムとして UniCC は進化していきます。



おわりに

このように、FBC には様々な要素が含まれ、FBC 担当者だけでは実現できない仕組みであり、組織全体で取り組むことが FBC の成功へと繋がることをご理解頂けるのではないのでしょうか。

利益の最大化と適正なコストを維持することが目的であることを理解すれば、より一層 FBC への関心が高まることでしょう。

まずは各部門が現状を把握し、問題点を明確にすることからスタートしてみても如何でしょうか。

