



あなたの会社、DXとハードの融合図っています～??



～ コロナ下 & 材料値上げの中でも勝ち組に残る方法はこれだ！！ ～

コロナ、円安、ロシアのウクライナ侵攻によるエネルギー・食料・半導体不足。更に上海のロックダウンによってサプライチェーンは寸断と、景気が上向きそうな話は何処にも出て来ません。

特に飲食業では、コロナによる来店客の減少、仕入の食材不足、仕入単価アップによって、厳しい経営が続いていますが、その中で快走を続けているのがマクドナルド。2年ほど前にもマクドナルドの創意ある工夫について記載しましたが、今回はその続編を書いてみたいと思います。特に購買パターンの変化を読み取りビビッドに対応して来た事が勝因ではないでしょうか??

2017年以降の需要喚起策

年	月	需要喚起策
2017	6	東京都でウーバーイーツを導入。車がなくても食卓にマックが届く
2018	3	夜マックでパーティを倍にできる「倍バーガー」の販売を開始
2019	1	沖縄と静岡の店舗でモバイルオーダーの未来型店舗体験を試験導入
	10	消費税増税により価格表記を変更。一部商品を10円値上げ
2020	1	モバイルオーダーを全国に拡大
	4	モバイルオーダーとマクドナルド公式アプリの機能を統合
	4~5	第1回目緊急事態宣言発令!! 全店舗約2,900店の終日店舗客席の利用を中止 店舗の駐車場で商品を受取れるパーク&ゴーを開始 ⇒売上落ち込まず!!
	9	モバイルオーダーシステムをマクドナルド公式ウェブサイトからも利用可能に
2021	3	日色保氏が日本マクドナルドホールディングスの社長兼CEOに就任
	7	藤田田氏が始めた日本マクドナルドが創業50周年を迎える
2022	3	食材単価アップにより全商品の約2割を10~20円値上げ

日本マクドナルドの好調の要因ですが、下記のような理由が考えられます。

好調の要因	
1	2019年から沖縄県、静岡県で開始した未来型店舗体験：モバイルオーダーと共に接客専用スタッフを配置して商品を客席まで運ぶサービスを実施した⇒モバイルオーダーは正しくDXの導入。注文から決済まですべてが完結できる。22年中に全国のドライブスルーにも導入予定
2	コロナにより非対面、3密回避が叫ばれる時代に、アプリで商品を注文して自宅まで商品を届けてくれるマックデリバリーが適合（アプリ×マックデリバリー×ウーバーイーツ）マックデリバリーアプリも2022年中にモバイルオーダーに統合予定。
3	コロナにより注文方法が多様化：①車、②レジ、③テーブルオーダー、④ウェブ、⑤アプリからの注文により厨房のキャパを超えるオーダーが入る⇒新型キッチンを店舗に導入（ワンラインの厨房ラインをライン両端から中央に向かう2分割ラインに変更し2倍の供給能力を実現!!）⇒供給が倍になっても商品の受け渡しはスムーズに出来るか?⇒受け渡しカウンターシステムを刷新：デュアルポイントサービス（DPS）を22年3月末時点で2,942店舗に導入⇒カウンター上に液晶画面を取り付け、注文した商品が出来次第呼び出し番号が表示されるシステム。この導入により受け渡しに時間が掛かって冷めてしまう弊害を解消!!
4	パーク&ゴーシステムで非対面による売上増を実現したが、店舗での渋滞を避ける為、クルーがタブレットをもって注文を聞く事により更に注文を拡充

これからは、不連続&VUCAの時代!!
企業を確実に成長、発展させていくためにはDX(Digital Transformation)化とハードをいかに融合化することが大切!!

あなたの会社、DXとハードの融合図っています～??