

Title	業務用酒販店の顧客管理システム - 株式会社平喜屋の事例研究 -
Sub Title	
Author	戸塚敦雄 伏見多美雄
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1983
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1983年度経営学 第287号 複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001983-0287

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

No. 0287

学生氏名 戸塚敦雄

主査 伏見多美雄

副査 古川公成

所属ゼミナール 柳原一夫研

柳原一夫

業務用酒販店の顧客管理システム：株式会社平喜屋の事例研究

本研究は、「業務用酒販店の顧客管理システム」を主題として取り上げ、株式会社平喜屋の事例研究を通して実効性のある顧客管理システムの開発を目指したものであるがその目的とするものは以下の三点にある。

- ① 貸倒損失の防止。
- ② 取引条件の決定に役立つ情報の整備。
- ③ 経営相談に役立つ情報の整備。

研究方法としては、平喜屋の顧客の中から約550店の飲食店を選び、さらに廃業又は貸倒損失等の問題が生じた不良顧客約50店のデータを収集し、クロス分析、時系列データ分析が試みられた。

又、現在健全な経営状態にある飲食店から詳細な経営情報を入手し、飲食店の収益を予測するシュミレーションモデルを開発した。

その結果、貸倒損失の防止対策としては、第一に酒類販売量の時系列データに於て、前年同月比が著しく低下した場合、第二にクロス分析による類似飲食店グループに於て特に酒類販売量が低い場合に注意すべき対象として警告が発せられ、その後に個店ごとの特殊事情を調べるシステムが有効であることが判った。又、取引条件の決定に際しては、クロス分析により類似店の販売数量の分布を調べその中から販売数量の見込を推定し他店とのバランスのとれた条件を提示する方法が役立つと考えられる。最後に、顧客に対する経営相談に於ては、クロス分析により、同じ様な経営資源を有する繁盛店の成功要因を参考とし、又シュミレーションモデルを活用した個店ごとのメニュー構成、人員採用意思決定、販売努力目標の設定等の相談に応じることを可能とした。