

精度の高い分析機能で顧客ニーズを的確に掴む カラオケ施設の戦略的な店舗運営を強力にサポート

(株)スターランド「スーパースターシリーズ」導入店レポート

全国のレジャー・サービス施設で 導入が進む「スーパースターシリーズ」

(株)スターランドが開発・販売するフロント管理システム「スーパースターシリーズ」は、カラオケ店向けをはじめ、岩盤浴施設や複合カフェ、スパ&リゾート施設、エステ店、飲食店、パブ、ホテル、サロン、小売店、ペット施設、託児施設など、現在、12バージョンがラインナップされており、全国のさまざまなレジャー・サービス施設に導入が進んでいる。納入実績では、実に1,500件を超えるヒットシリーズとなっている。

カラオケシンシア伊勢原店 ——データ収集・分析機能を活かし、 地域密着型の運営を展開

2008年7月14日、小田急電鉄小田原線・伊勢原駅南口に「カラオケシンシア伊勢原店」がオープンした。

同店を運営する(株)イストは、相模鉄道(株)のグループ企業で、飲食店や物販、レンタルビデオ、ペットショップ等、多角的な事業を展開している。

カラオケ施設に関しては、1998年4月に「カラオケシンシア湘南台店」、02年4月に「カラオケシンシア海老名店」をオープンしており、伊勢原店が3店舗目となる。競合の激しいカラオケ業界であるが、同社では立地やマーケットに応じた運営を行なうことで十分な収益を期待できる有望な業態とみており、同社の他の事業との組合せなど、今後も戦略的に出店を行なっていく考え。

伊勢原駅前に新設されたビルの6階、



「カラオケシンシア伊勢原店」(神奈川県伊勢原市桜台1-2-34)。地域密着型の運営を展開するうえで、「スーパースター」の顧客データ管理・分析能力は大きく貢献

1フロア(約300㎡)に17室の規模で展開される同店舗は、「Petit Luxe(ちょっとした贅沢)、大人のためのカラオケ」をコンセプトに明るく落ち着いた印象のデザインで統一されるとともに、外部に面した部屋からは「大山参り」で有名な大山を一望できるなど、絶好のロケーションを有している。

同店では、オープンに合わせてフロント管理システム「スーパースター」を導入している。

その経緯について「1号店である湘南台店からスーパースターを採用していますのでシステムとして高い信頼を置いています。また、アルバイトスタッフにもわかりやすい操作性の高さをはじめ、カラオケ施設の運営について非常によく考えられた設計となっていることも高く評価しています」(カラオケシンシア伊勢原店 店長 牛島大地氏)と語る。

オープンから半年を経て、現在の平均客単価は約1,700円となっているが、同店では1,300~1,400円程度に抑えたい考えだ。

「外からの流入の期待できる立地ではありませんので、地元の方々をターゲット



とする必要があります。また土地柄、学生も多く、高客単価を狙うよりも、利用しやすい価格帯でより多くのお客さまに数多く来店していただきたいと考えています」(牛島氏)。

同店では地域密着型の運営を展開するにあたり、接客などスタッフ教育については徹底した指導を行なっている。受付後、必ずスタッフが来店客を部屋まで案内するのもコミュニケーションの機会を増やし、店舗運営に反映させたい考えからだ。さらに、グループ店共通のグランドメニュー以外に、オリジナルのカクテルを考案するなど、店舗の独自性を追求。情報発信性を高めることで、より地域に根ざした運営を目指す考え。「スーパースターは、売れ筋メニューや来店動向など、さまざまなデータ分析が簡単に抽出できるので、これらをうまく活用し、集客アップやサービスの向上に役立てていきたい」(牛島氏)としている。

問い合わせ先

(株)スターランド
〒426-0037 静岡県藤枝市青木3-8-1
☎0120-007-009
FAX.054-644-5034
URL <http://www.starland.co.jp>