

逢甲大學學生報告 ePaper

『海底撈』的會計資訊系統與成本盈利分析
Analyze of Haidilao 's Accounting Information System and Cost and Profit

作者：蘇宇晨、吳書漢、王瑾茹、黃富強、陳煜樞、麥安生

系級：會計學系四年甲班

學號：D0461714、D0478567、D0462775、D0412458、D0462701、D0425327

開課老師：黃娟娟老師

課程名稱：會計資訊系統（二）

開課系所：會計系

開課學年：107 學年度 第 1 學期

中文摘要

藉由大學四年會計所學之專業，在通過實地考察及與企業進行接觸，訪問受訪企業對於會計資訊之運用，其存貨管理上和營業上是否得到有效的運用，探討會計資訊系統在現今的公司地位扮演著怎樣的角色。

除此之外，針對與受訪企業提供的公開上市計劃書，結合所學習的知識，針對於這幾年來，該企業在成本和盈利這兩方面之表現，透過成本分析及盈利能力分析，並與相似類型的同業進行比較，以找出該企業的過人之處，也點出其劣勢的地方，并提出注意方向。

『海底撈』的成功，可說會計資訊系統成就了『海底撈』也不為過，優秀的庫存控管能力，一流的內部控制行為，讓『海底撈』在發展的過程中免去了許多的彎路。然而對於餐飲服務業的惡性週期難題(困境)，即達到巔峰後難以保持，不久後便會開始走下坡路，到最後開始把業務重心轉向保守，放棄發展只求維持業務現況的情況，與此同時，火鍋容易被同行所模仿同時亦會受到季節、文化的影響，『海底撈』能否擺脫同行業者的歷史走出自己的未來，維持著自己的優異表現。

關鍵字：成本分析，盈利分析，會計資訊系統

Abstract

The purpose of the report is getting the information about Haidilao how to use the accounting information system to the company by using interview. The accounting information system was playing what the role in the company operational and what it can provide.

Besides that, using the financial statement from the public prospectus, connect with our knowledge and learning from the theory, analyze in the connection to the cost and profit, get the story in the back, and compare to other similarity competitors, to point out the strength and weakness of Haidilao and bring attention to which aspect should be noted.

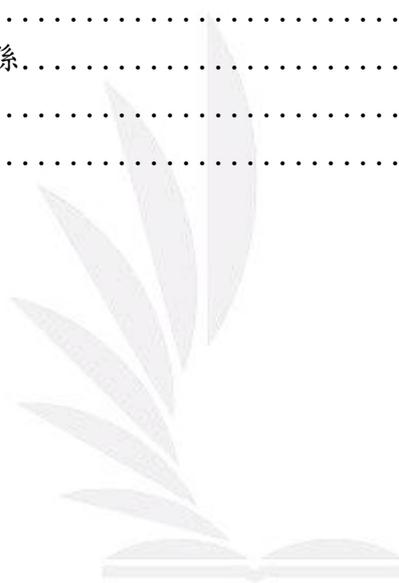
As we know, the catering service industry have a bad cycle, start for listing, expansion of many new shops and in the last, most of them all move towards to collapse. The product provides by Haidilao was affected by the season, culture and copy by the competitor easily, can Haidilao avoid the different with his similarity competitor, to keep continue provided a good result in the future.



Keyword : accounting information system, cost analyze, profit analyze

目 次

一、與受訪企業的接觸.....	3
二、產業概況.....	3
三、『海底撈』現有體系運作.....	4
1. ERP 系統.....	5
2. 其他系統.....	10
四、成本分析.....	11
1. 存貨方面比較.....	11
2. 人事成本比較.....	13
五、盈利分析.....	14
六、債務來源分析.....	17
七、擴張店面與收入的關係.....	20
八、個案分析總結.....	21
參考文獻.....	22



一、與受訪企業的接觸

組員與位於台中『海底撈』通過訪問的方式來與『海底撈』進一步的接觸，並到內部進行簡單的參觀。報告的研究動機圍繞在 ERP 的導入如何幫助企業，探討直營店面和背後支持的各運用系統運用。通過所學的知識對此做出分析與討論。在進行訪問的當下，所提出的問題皆針對於海底撈對於會計資訊系統的應用的相關內容。然而因為地區限制的關係，該企業對於所能提供的訊息有限，其餘無法得到的答案只能通過官方網頁去瞭解。

二、產業概況

餐飲業，是個很特別的行業，尤其是在這幾十年許許多多的餐廳越做越大且開始選擇上市，成為集團公司。餐飲業可以分為製造類型及服務類型，也有兩者兼備，而我們的報告對象——『海底撈』，就是餐飲服務類型上市的代表之一。『海底撈』不是第一家上市的餐飲服務業，更不是最後一家上市的餐飲服務業，然而他卻是第一間成功把會計資訊系統運用在營運上且並取得大成功的餐飲服務企業。



三、『海底撈』現有體系運作

近年來，在現今全球經濟的迅速發展，餐飲業和國際市場的接軌已是趨勢。如今智慧化餐飲服務資訊發佈系統已經被廣泛應用於餐飲業，其重大作用逐漸嶄露頭角，為商家搶佔市場先機方面提供了重大的貢獻。如何進一步利用資訊科技化提高餐飲行業的運作效率，客戶滿意度和忠誠度，降低其營運成本，在激烈的市場競爭中獲得優勢並永續發展，是每個餐飲企業都在苦惱的問題。

『海底撈』一直在不斷改進，突破自我。我們有理由相信，這些高度資訊化的科技應用功能一定會為未來的餐飲行業資訊化革命開啟全新征程。



1. ERP System (企業資源規劃系統 Enterprise Resource Planning)

➤ 『海底撈』對 ERP 系統的應用進程

“2017 年啟動 SAP 升級項目時心情是忐忑的，國內沒有成功升級案例可以參照，但系統面臨著不得不升級的壓力，專案一旦出現問題將影響整個『海底撈』業務，是一個巨大挑戰…，下定決心做升級專案後公司高層高度重視並參與，業務部門全情投入，這是專案達到預定目標的關鍵因素之一，此外專案的成功也離不開優秀的合作夥伴，東軟慧聚團隊很優秀，做事靠譜，未來大家可以展開更多合作。”

——『海底撈』副總裁兼首席資訊官邵總

據公開資料顯示，截止到 2018 年 6 月 30 日，『海底撈』門店總數為 341 家餐廳，到最後的實際可行日期擁有 362 家餐廳。『海底撈』2018 年上半年新增門店 71 家。並且『海底撈』在日本、韓國、美國等均有直營門市，而支撐整個龐大餐飲體系主要其背後七個大型現代化物流配送基地和兩個底料生產基地。『海底撈』以「採購規模化、生產機械化、倉儲標準化、配送現代化」為宗旨，已形成了集採購、加工、倉儲、配送為一體的大型物流供應鏈。

而隨著物流供應體系日漸龐大，原有核心 ERP 系統、21 個週邊系統、150 多個連接數百家門店的同/非同步系統介面顯得愈來愈乏力，系統操作時間增長，鎖死、宕機常常發生，月底結帳顯得愈來愈困難。所以在資訊化、數位化的浪潮下，『海底撈』與東軟慧聚、SAP(System, Application, Product in data processing)公司攜手資訊化升級，成為中國首家成功升級 S/4HANA (SAP Business Suite 4 SAP HANA)的企業。

而通過升級 ECC6.0 (SAP Enterprise Central Component) 至 S/4HANA(SAP Business Suite 4 SAP HANA)，使『海底撈』資訊化水準全面提高，整個供應體系建設變得更加完善。這個優化項目不僅是一個技術升級，更是一個優化業務流程、深化應用功能的過程：

- 系統穩定性、運行效率上均較之前有了大幅提升
- 業務流程規範性、財務月結效率等方面也有所成效
- 進一步提升了客戶體驗，為決策提供依據



圖 3-1 『海底撈』S/4 HANA 的運用

當然，『海底撈』ERP 系統從 ECC 6.0 升級遷移至 S/4HANA 的過程也經歷了很多挑戰：周邊系統介面繁多，需作充分切換測試；升級開發調整難度高；升級專案管理複雜度高等。但是『海底撈』在升級準備和藍圖階段都進行了格外細緻的研究，並且設計了整體高效的升級解決方案。在嚴謹的項目計畫和管理機制下，項目從 2017 年 8 月啟動至 2018 年 1 月上線歷時六個月，目前系統在穩定性、運行效率上均較之前有了大幅提升，並且業務流程規範性、財務月結效率等方面已見到成效：

- 性能趨勢的變化：
使用者交易處理操作增加，資料庫回應耗時呈下降趨勢，說明資料庫處理能力提升。
- 資料容量發生變化：
生產資料庫容量壓縮了 2814 GB，資料壓縮比率高達 76%；線上資料庫全備份時間由 9 小時減少至 2 小時，大大縮短了壓縮時間。
- 日常事務運行速度的提升：
系統提取資料平均回應時間縮短，每個對話步驟的平均回應時間與 2017 年的資料對比顯示有 3%-30% 的提升。
- 月結交易處理速度的提升：
每月底，『海底撈』451 家公司的月結期間系統運行速度非常緩慢是財務使用者提報的典型問題，升級到新系統後原本運行緩慢的事務碼執行時間均得到了不同程度的提升，在 S/4HANA 平臺上進行的總體月結時間已比在原 ECC 系統時縮短了 3-5 天。



圖 3-2 SAP 標準系統轉變升級途徑

『海底撈』SAP 升級實施專案在嚴謹周密的驗證及各方精誠合作攻堅克難關，獲得了全面成功，也標誌著『海底撈』成為目前中國唯一通過 SAP 標準系統轉變升級途徑，實現帶著歷史資料及配置成功升級至 S/4HANA 的案例。

『海底撈』踏著資訊化的堅定步伐，享受資訊化升級帶來的豐碩成果。市場瞬息萬變、競爭激烈，唯有與時俱進，快人一步方能決勝商場，升級之路時不我待！



➤ 『海底撈』對 ERP 系統的應用——規範庫存管理

餐飲企業由於食品品種繁多、種類多樣、各種食品的保存條件不一，庫存管理工作是一件不容易的事情。在引入 ERP 系統以前，每月底『海底撈』的倉儲部和生產部的庫存都需要進行盤點活動，來瞭解保鮮庫等各倉庫的真正庫存量與食材分佈的情況，然而盤點資料往往需要一些時間才能回饋到總部決策人員的手中，而盤點工作的效率，又直接影響到庫存商品的準確性資料。

而通過應用 ERP 系統後，『海底撈』逐步規範庫存管理並採用更有效率的盤點方式，在月底的時候針對倉儲部和生產部都進行盤點，並在月中由倉儲部對任意倉庫進行動態盤點活動。

盤點前，盤點計畫表會作為盤點通知的附件報知相關領導給予批准，批准後將發佈給物流站、片區辦公室、財務以及各門店等相關部門。

盤點過程中，通過 ERP 系統提供的備份盤點資料、列印盤點表、匯入盤點資料、編制盤點報告表等，實現對盤點資料的備份、列印、輸出、錄入，自動產生盤盈、盤虧的表單，並快速生成盤點匯總的資料，以便管理人員可以即時進行核對，保證企業的帳單資訊相符。

『海底撈』能在最短的時間內完成盤點的工作，使得盤點活動對營業減到最小的影響。同時，月末盤點誤差會由運用 ERP 系統前的上萬元人民幣降低到幾十元人民幣，且庫存盤點的誤差控制在可接受的自然損耗範圍之內，確保了庫存管理工作的效率。

➤ 『海底撈』對 ERP 系統的應用——控制存貨水準

為了確保食材新鮮，『海底撈』一般不會讓餐廳保有大量的存貨。因此，『海底撈』的存貨水準是即時存貨管理系統控制。『海底撈』基於歷史產生的資料及對現有和計畫新餐廳的預設年度採購計畫，並使用 ERP 系統，基於類型、保質期、使用率、市場前景及歷史資料等各種因素來預測每一家餐廳的存貨需求。『海底撈』每天通過 ERP 系統訂購食材，有關食材在下訂後的兩日內將交付予餐廳。

『海底撈』所採購的大部分食材於交付之前將運至蜀海集團倉庫。之後根據不同食材的保質期，在 ERP 系統中設定不同的存貨條件，而當蜀海集團倉庫存貨低於有關條件時，ERP 系統會通知採購人員進行採購。



2、其他系統

➤ 『海底撈』的多功能系統：內控八大循環-銷售與收款迴圈

『海底撈』的多功能系統可以在一定程度上解決餐廳的排隊問題，並且餐廳可以快速通過網路識別顧客數量，加快翻桌率及餐桌的達可用狀態。『海底撈』資訊發佈系統包含以下四種功能應用：資訊發佈廣告系統，預約訂餐管理系統，排隊叫號管理系統，天氣預報、資訊發佈系統。

➤ 『海底撈』人性化訂餐管理系統：內控八大循環-銷售與收款迴圈

預約訂餐管理系統：目的是為了顧客節省點餐時間，讓顧客在等位的時間可以提前進行點餐動作。

預約訂餐管理系統提供兩種實現方式，第一種方式是於顧客領取的候座票下方設置二維碼，讓顧客用手機掃描一下該二維碼，就可以進入餐廳的點餐頁面進行點餐。或是第二種方式是在提醒短信裡，增加一個連結，在顧客點選連結後，也可進入餐廳的點餐頁面進行點餐。

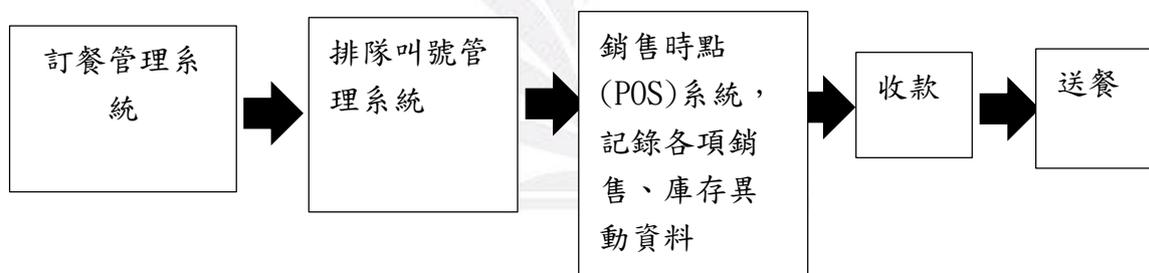


圖 3-3 點餐服務迴圈

『海底撈』的會計資訊系統與成本盈利分析

在介紹完『海底撈』的會計系統運用后，我們以該企業提供的上市計劃書公開財報資訊，通過成本與盈利兩方面的數據來與同行進行對比，分析海底撈的過人和不如人之處。

四、成本分析

1. 存貨方面比較

2017 年

表 4-1 『海底撈』與『呷哺呷哺』比較

	海底撈	呷哺呷哺
銷貨成本率	40.55%	37.26%
加成率	2.46	2.68
存貨周轉天數	6.1	63.68
翻臺率	5 次	3.3 次

『海底撈』		『呷哺呷哺』
銷貨成本率		
4, 313, 230, 000	=40.55%	1, 365, 240, 000
10, 637, 170, 000		3, 663, 993, 000
		=37.26%

加成率		
10, 637, 170, 000	=2.46	3, 663, 993, 000
4, 313, 230, 000		1, 365, 240, 000
		=2.68

存貨周轉率 (天)

『海底撈』	
4, 313, 230, 000	/365 =6.1 天
(49, 707, 000+95, 118, 000)/2	

『呷哺呷哺』	
1, 365, 240	/365=63.68 天
(149, 653, 000+ 326, 783, 000)/2	

於表 4-1 中可見，『海底撈』存貨成本比較高，但是存貨的加成率比較低。『海底撈』的存貨週轉天數比『呷哺呷哺』低，而『海底撈』的翻檯率比『呷哺呷哺』高。

銷貨成本是指原材料及易耗品成本。而銷貨成本率是原材料及易耗品成本除以銷貨收入淨額。銷貨成本率是反映銷貨成本佔銷貨收入淨額之比重。從而影響到銷貨毛利。『海底撈』的銷貨成本率比『呷哺呷哺』高，代表『海底撈』在處理存貨時的成本比『呷哺呷哺』處理存貨時的成本高。

而存貨週轉天數是指企業從取得存貨開始，至消耗、銷售為止所經歷的天數。『海底撈』的存貨週轉天數是 6.1 天，而『呷哺呷哺』的存貨週轉天數是 63.68 天。從理論上是代表『海底撈』的食材只花了 6.1 天就把出清了，而『呷哺呷哺』需要 63.68 天。換句話來說，要把存貨在短期內出售。『海底撈』的銷貨成本比『呷哺呷哺』高是合理的，因為『海底撈』的存貨流動速度實在是比較快。

『海底撈』的翻檯率比『呷哺呷哺』在 2017 年高 40% 左右，翻檯率是指餐桌重複使用率。上表看出『海底撈』的翻檯率是 5 次，而『呷哺呷哺』的翻檯率是 3.3 次。表示『海底撈』的收入會比『呷哺呷哺』高，在財報上也有顯示出這事實，翻檯率也證明了『海底撈』在存貨運用速度比較快的原因，在銷貨比較多的情況，存貨流動的速度也自然比較快。

在定價方面『海底撈』是比『呷哺呷哺』低。加成率是食材成本與易耗品成本與售價之差的百分比，是計算成本應該有收入的百分比。在表 4-1 中的加成率可以比較出，『海底撈』在 2017 年每 1 元的存貨出售價為 2.46 元，『呷哺呷哺』在 2017 年每一元的存貨出售價為 2.68 元。在低成本高售價的情況下，『海底撈』的食材比『呷哺呷哺』的食材在營利上面並沒有太大的優勢。

2. 人事成本比較

表 4-2 『海底撈』與『呷哺呷哺』薪資比較

	『呷哺呷哺』	『海底撈』
年度	2017	2017
薪資占總成本百分比	22.7%	29.3%
員工要求	偏低	高
員工福利	正常	高
員工歸屬感	正常	高
薪資成本同業比較	低	高

『呷哺呷哺』的員工成本占比為 22.7%，在上市餐飲品牌中具有較強的員工成本控制能力，這主要是由於『呷哺呷哺』的快速休閒小火鍋的商業模式對員工的要求較低，對員工培訓、店長綜合素質的要求不高，員工僅需提供標準化的服務，店長經過 1 年左右的培養即可任職；

『海底撈』的員工成本較高，占比達到 29.3%，主要是由於『海底撈』獨特的薪資激勵機制和嚴格的培訓制度，對於員工及店長的要求均較高，同時店長作為門店開拓的關鍵驅動因素，需要 4 年左右的培養時間。

五、盈利分析

在分析『海底撈』盈利層面之前，我們先瞭解『海底撈』是如何去分類他的銷售收入來源

『海底撈』把他目前營業中的收入來源主要分為五大項：

1. 從之前就已經開店到至今還在營業的店面
2. 在這會計期間開幕新的營業店面
3. 在這期間倒閉的營業店面
4. 外賣業務
5. 銷售食材和調味料



『海底撈』的會計資訊系統與成本盈利分析

	二零一六年	二零一七年 (人民幣千元)
現有餐廳總收入 ⁽¹⁾	7,121,446	9,001,610
期內新開設的餐廳總收入...	492,711	1,376,537
期內關閉的餐廳總收入	48,697	33,812
餐廳經營所產生 的總收入⁽²⁾	<u>7,662,854</u>	<u>10,411,959</u>
扣除：		
會員積分計劃	(27,258)	(23,862)
餐廳經營所產生 的收入總額	<u>7,635,596</u>	<u>10,388,097</u>
外賣業務	146,118	218,762
調味料產品及食材銷售	25,972	30,311
收入總額	<u>7,807,686</u>	<u>10,637,170</u>

圖 5-1 『海底撈』的收入來源



1. 毛利率

2017 年		2016 年
$\frac{\$6,323,940,000}{\$10,637,170,000} = 59.45\%$		$\frac{\$4,628,405,000}{\$7,807,686,000} = 59.28\%$

毛利率越高，表示公司的獲益能力越好，然而在餐飲服務業，有許多的成本是被計入為銷售成本，所以我們以 2016 和 2017 年公司本身去相較，『海底撈』只增進了 0.17%，顯出『海底撈』的發展方向雖然在餐飲市場是有競爭力的，可是在成長方面卻非常受到限制，只有增加些許。

2. 營益率

2017 年		2016 年
$\frac{\$1,633,182,000}{\$10,637,170,000} = 15.35\%$		$\frac{\$1,354,044,000}{\$7,807,686,000} = 17.34\%$

3. 銷售淨利率

2017 年		2016 年
$\frac{\$1,194,342,000}{\$10,637,170,000} = 11.23\%$		$\frac{\$978,191,000}{\$7,807,686,000} = 12.53\%$

在扣除了銷售費用和其他的費用，『海底撈』的獲利能力還有 15.35% 和 11.23%，這表示『海底撈』在每 \$100 的銷售收入裡，得到淨利就有 \$11.23，這與餐飲服務類型的同業平均 4% 去比較，『海底撈』是高出許多的，然而在與自己 2016 年和 2017 年的表現去比較，卻是往下掉了一些，這其中很大的原因，出在與『海底撈』不斷提高他的服務內容和增加多項的人事成本導致相關的費用提高。尤其是今年來不斷追求與各個城市的擴張，讓銷售費用只增不減，可是銷售費用的花費與收入的增加兩者之間的關係是正相關的，所以銷售費用的增加不一定是件壞事。

4. 總資產報酬率

『海底撈』在 2017 年資產期初總額為\$2,749,523,000 和期末資產總額為\$3,735,852,000，而他的淨利為\$1,194,342,000.00，2017 年的利息費用為\$8,614,000.00

由此我們計算出他的總資產報酬率

$$\frac{\$1,194,342,000 + \$8,617,000}{(\$3,735,852,000 + \$2,749,523,000) / 2} = 37.10\%$$

這代表每價值\$100 的資產投入，可以得到 37.1 的回酬，在與同業大數據比較的 4%至 5%，高出許多，然而目前食品飲料業的細分項還沒有明確的定義，所以我們再選取幾家相似類企業的總資產報酬率來比較，『呷哺呷哺』16.29%（同樣的火鍋類型企業），『大快活集團』17.3%和『敘福樓集團』5.77%（餐飲服務業），由此可見，『海底撈』的表現還是相當亮眼的，甚至差不多等於同類型火鍋業『呷哺呷哺』的兩倍。

六、債務來源分析

	二零一六年	二零一七年 (人民幣千元)
流動資產		
存貨	49,707	95,118
貿易及其他應收款項及 預付款項	246,678	497,616
應收關聯方款項	502,242	444,213
按公允值計入損益的 金融資產	7,323	78,857
其他金融資產	7,636	16,201
預付所得稅	—	—
已抵押銀行存款	36,213	47,657
銀行結餘及現金	406,876	282,032
流動資產總額	1,256,675	1,461,694
流動負債		
貿易應付款項	119,768	168,719
其他應付款項	363,979	510,735
應付關聯方款項	212,505	1,202,588
應付股息	—	—
借款	105,366	79,752
遞延收入	567,451	347,764
合約負債	273,249	308,579
流動負債總額	1,642,318	2,618,137
流動負債淨額	(385,643)	(1,156,443)

圖 6-1 『海底撈』公司流動負債淨額

速動比率

速動比率在於衡量企業流動資產可以立即變現用於償還流動負債。而扣除存貨的目的是為了更能精確指出公司的有效償債能力，其計算過程如下。

$$2017 \quad \frac{(1,461,694 - 95,118)}{2,618,137} = 0.52 \quad 2016 \quad \frac{(1,256,675 - 49,707)}{1,642,318} = 0.73$$

2017 年的『海底撈』的速動比率約為 0.52，相比 2016 年的 0.73 下降許多，下面我們接著分析公司的債務來源以及分析。

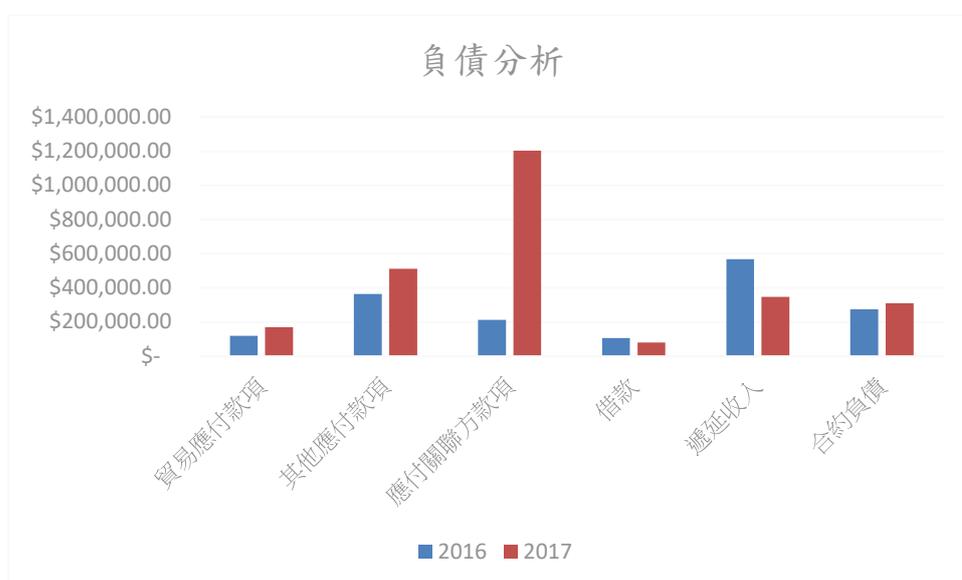


圖 6-2 『海底撈』公司流動負債增長比較

可以從圖中明顯看出，應付關聯方款項增長許多，自 2016 年底到 2017 年底增幅了大約 900 百萬元人民幣，主要原因在於 2017 年新開了 98 家新店（2016 年為 32 家），而為了應付數量龐大的分店，向四川『海底撈』等關聯公司取得大約 691.2 百萬元人民幣的貸款結餘，以補充『海底撈』業務重組後的營運資金。其他還有裝潢材料以及翻新整修服務，而應付『蜀韻東方公司』（裝潢公司）的款項增加了 279.4 百萬元人民幣。其他應付款項則主要是應付員工培訓成本，大約 146.8 百萬元。

因此，依據上述分析，2017 年的速動比率相比 2016 年下降許多，正常公司體系來說，此速率應保持在 1.0 以上。若是公司發生緊急事故急需大量變現時，可能面臨無法償還的危機，此數據呈現不健康的警告。然而，在迅速擴張版圖的同時，大量借款是不可避免的，又大多數來自於關聯企業，能夠推測之，一旦發生財務危機，可能面臨全面崩盤。



七、擴張店面與收入的關係

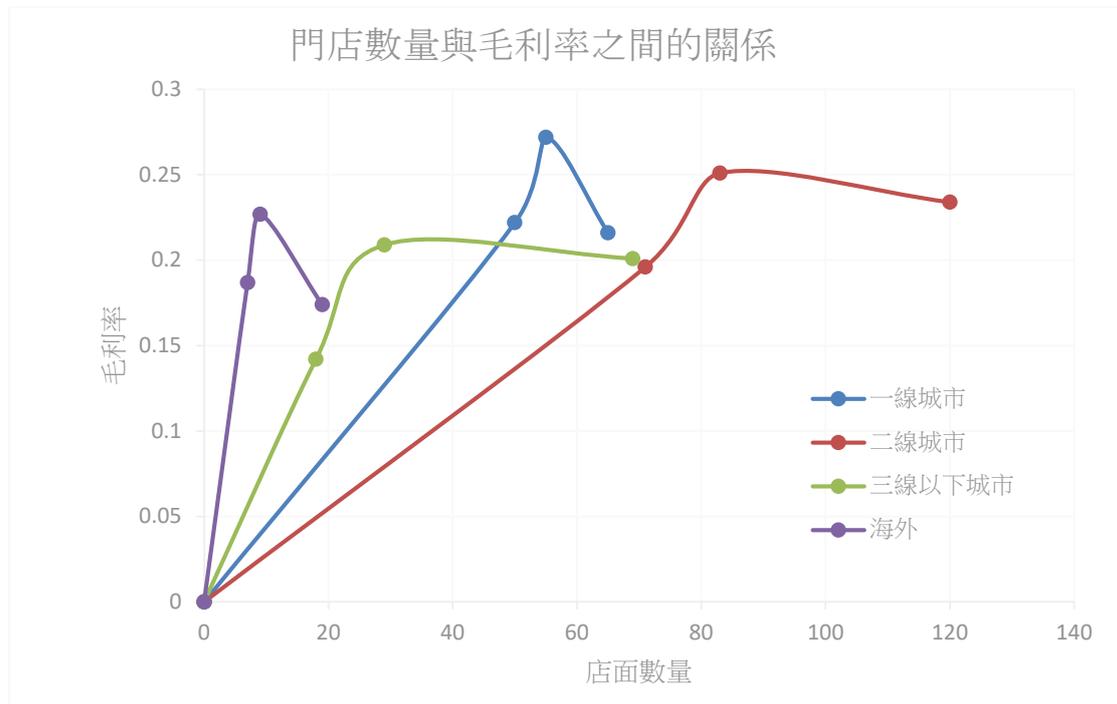


圖 7-1 新增擴店數與新增毛利率的關係

『海底撈』不斷的擴張新店，截止到現在也還在增加新的銷售據點，我們以他這三年度的資料，即 2015 年至 2017 年的新增店數與增加的銷售收入來做比較，發現許多地方在後面都開始呈現出下滑的現象。從圖表看出，我們發現隨著時間不斷新增銷售據點，在三種類型城市與海外城市，『海底撈』新開的店獲利能力都已經開始彰顯走下坡趨勢，『海底撈』不能一昧的在增加銷售店面來增加收入，因為該區對於『海底撈』的需求已達到飽和狀態。

八、個案分析總結

1) 『海底撈』對於未來轉型還是守成的抉擇

火鍋是個很有傳承的食物，在寒冷的天氣，大街小巷，大家圍繞著熱騰騰的湯，聊著家常，把食材都往湯裡去煮，增進彼此的感情，這是火鍋的特點，也是火鍋的限制，天氣的限制，文化的限制，無需任何專業等等。這是『海底撈』從之前至現在到未來都必須要克服的難題，收入隨著季節的改變而改變，很難去平衡各個時間點，西方國家對於大雜燴的不理解和容易被競爭對手的抄襲出現搶奪這市場大餅。雖然『海底撈』目前以口碑優良的一等服務來吸引和留住客人，可是在長遠之計，這不是一個很好的護城河，因為太容易被對手針對模仿加以取代。

如果海底撈未來需要持續發展，可能需要增加營業品項或者食品特色，一味的增加店面在熱潮過去之後只會出現全面潰敗的現象。『海底撈』在他成功的道路上率先運用會計資訊系統，讓他比同業更快，更穩的達到了上市這一步驟，然而『海底撈』擴店增加收入的這種行動已經達到瓶頸了。而他之前的餐飲業，有些選擇把業務收縮回小範圍，有些選擇不斷增加服務品項，然而他們都沒有取得很好的成績，『海底撈』已經從走來的路上打破舊有的觀點引進會計資訊系統，未來是否能繼續給出驚喜打破未來的僵局呢。

2) 會計資訊系統的必要性

ERP 可以幫助減輕企業對於內部的管理和有效控管倉庫的存貨，『海底撈』是第一個把會計資訊系統物盡其用的餐飲服務企業。ERP 幫助他們有效控管食材，不會造成非必要的浪費也不斷維持住食材的新鮮度。對於餐飲業來說，食材的新鮮就是公司的生命，良好的有效管理才能不斷維持食物的品質，讓消費者對公司感到信心也吃的安心。除此之外其他的資訊系統也幫組『海底撈』達到有效率的規劃服務方向，讓服務也能變成一種流程，且有明確的方向和執行程式，減低放生不能預測之風險。

3) 債務比率的過高

『海底撈』過高的債務問題，在短期內很難分析出是好是壞，主要原因是因為『海底撈』目前的策略是不斷擴張新的店面來增加市占率，所以大量的資金借款是不可避免的，不過如此狀況持續不斷下去，在未來可能會還不出錢導致企業無法運營下去。

參考文獻

1. 『海底撈』國際控股有限公司上市計劃書. 2018 年 10 月 5 日取自
http://www3.hkexnews.hk/listedco/listconews/sehk/2018/0912/1tn20180912020_c.pdf
2. 『海底撈』與會計資訊系統的關係. 2018 年 11 月 10 日取自
<http://huiju.neusoft.com/article/332.html>
3. 『呷嘍呷嘍』相關資料. 2018 年 11 月 13 日取自
https://stock.qianzhan.com/hk/gongsixinxi_00520.hk.html
4. 『海底撈』近些年來相關資料. 2018 年 11 月 13 日取自
https://stock.qianzhan.com/hk/lirun_06862.HK.html
5. 餐飲業的特性. 2018 年 11 月 13 日取自
<http://w3.tpsh.tp.edu.tw/organization/shcool/introl/workinrto/001/005/a103/21.htm>
6. S/4HANA 國內首例成功升級典範 2018 年 4 月 15 日 取自
<http://huiju.neusoft.com/article/334.html>

