

アジアインダストリーズリミテッド

導入システム

アイル「アラジンオフィス」

残業20時間減&客単価アップ！
高効率経営に弾み

いつも在庫数が合わず、棚卸し時期ともなると残業が増える。それに伴う機会損失や在庫ロスによる利益減、社員の勤労意欲低下など由々しき事態が生まれている。不況下で厳しさが増していく商環境の中、在庫管理による高効率経営は喫緊の課題だ。

ボヘミアンスタイルが特徴の洋服ブランド「A・I・C」を筆頭に、4つのオリジナルブランドを持つアジアインダストリーズリミテッドは、20代後半以上の女性の支持を集め、年商約12億円と順調に業績を伸ばしている。

同社は、これらのオリジナルブランドを全国のセレクトショップに供給する他、海外工場での生産力を背景に、アパレル企業やSPA（製造

棚卸しがスムーズになり
生産的な業務に集中

小売業）に対し、企画から生産、輸入、卸までを担うOEM事業を展開する。

約8年前からは、オリジナルブランドの世界観を伝えるべく直営店事業をスタートさせた。

特にこの2、3年は、駅ビルへの出店が増えており、現在は全7店舗まで拡大。直営事業の売上げが、売上構成比の7割近くを占めるまでに伸長している。

アジアインダストリーズリミテッドのマノージ・ケイ・マタニ社長は、

「オリジナル商品の卸先は約100社、OEM事業は約20社と取引があり、直営店も増えたことで、これまでに在庫管理の重要性が高まってきた」と感じていたという。

それまで使っていた在庫管理システムに不満が多々あったため、倉庫と本部、各店舗の在庫状況がオンラインで正確に把握できる販売在庫管理システムの採用を検討。複数の企業のシステムを比較した上で、昨年9月からアイルの「アラジンオフィス」を本部に、「アラジンショップ」を各直営店舗に導入した。



マノージ・ケイ・マタニ代表取締役。「以前はとにかく『絶対』在庫が合わなかった。今では棚卸しが楽になり、誰よりもまず従業員が喜んでいる」と語る

在庫が細かくステータス管理されていることはもちろん、在庫数にずれが生じにくい仕組み、提案内容が運用ベースで考えられていたこと、コストパフォーマンスの良さなど、いずれも他社より優れていて魅力的だったという。

また、「卸売事業と小売事業を一つのソフトで管理することは難しいものの、顧客目線で、こちらの要望に応えようとする姿勢」も導入の決め手となった。

これによって、新潟県にある倉庫への出荷指示と商品出荷フローの大幅な簡略化が図れ、店舗で商品が売れるとPOSと連動して、在庫の変



直営事業の「sands of time by A.I.C」(写真は新宿ミロード内の店舗)。7900~1万3000円が中心価格帯。20代後半以上の大人世代の女性に人気を博している

動がリアルタイムで本部も共有できるようにになった。

その結果、以前は店舗の営業終了後に1店舗ずつ在庫のデータを取得するためにトータル1カ月かかった棚卸し作業が、今では1日程度で確認できるようになった。また、在庫差異も大幅削減できたという。

企業ごとのニーズに合わせて、カスタマイズ可能な点も重宝した。同社では、インド・中国にある工場と、外国語対応のフォーマットで発注書や指示書をやりとりしている。その際、既存の販売在庫管理システムと

は別に自社で構築したシステムを利⽤していたが、このほどアラジノオフィスに統合し、作業を一本化した。このことで二重作業の負担が解消された。

在庫管理をはじめとする作業負担は大幅に軽減され、「その分、売上げの分析や発注、販売戦略を練るなど生産性を高める仕事に時間を割り当てることができるようになった。倉庫での卸先や店舗への出荷作業もスピードが上がり、予想以上に早い段階でメリットを実感できている」とマタニ社長は話す。

担当社員1人当たり月間20時間も残業を削減できたため、残業代の圧縮に結び付き、経営面での貢献度も高いという。

機会損失減少と客単価増を実現

直営店事業でもメリットが出ている。本部でも常に店頭と倉庫の在庫状況が的確に分かるため、今シーズンの秋冬セール期間中、在庫状況を見ながら消化率の悪いアイテムは即

座に再値引きの指示を出せた。

これまでは、店頭はもちろん倉庫にも在庫がないとデータ上は表示されていたにもかかわらず、倉庫に行くと実は商品があるということも少なくなかった。しかし、「アラジノオフィス」を入れてからはこのような機会損失を防ぐことができ、ロス率ダウンを実現できたという。他に、洋服とコーディネートして楽しめるアクセサリやストールなど、小物とのセット販売の割合がアップした。

これまで、小物の在庫管理にまで目が行き届いていなかったが、「スタッフの販売努力に加え、よく売れる組み合わせのアイテムの在庫を切らさないよう追加発注ができるようになった」(マタニ社長)ことが背景にあり、客単価は前年と比較して2500円増の1万4000円に。導入効果が早くも表れている。



「sands of time by A.I.C 新宿店」にて。リアルタイムで正確に在庫管理ができれば、煩雑な店舗業務の負荷も軽減できる

企業DATA

企業名/㈱アジアインダストリーズリミテッド
 本社/東京都渋谷区神宮前2-17-6
 神宮前ビル5階
 TEL/03-3470-4258
 創業/1988年
 代表者/マノージ・ケイ・マタニ

サポート面では、データなどの移行が大変な導入初期には、アイルの営業・SE・運用担当・ハードの技術者がチームを組んでサポートしてくれたので、「分からないことが生じたらいつでも聞ける」という安心感があったという。

今後は、オンラインショップ用に、アイルが提供しているオンラインショップ構築サービス、「アラジノC」の導入を予定している。一層の在庫管理徹底により、高効率に事業を伸ばしていく意向だ。

(取材・文/橋本伊津美)