

## 急成長を遂げる会社の成長を支える フレキシブルな販売管理システムを導入

高品質でユーザーニーズを反映させたスーツケース、バッグの製造・販売で急伸するアジア・ラゲージ株式会社。急拡大する受発注業務と、積極的な製品企画開発のために「アラジンオフィス」を導入、業務効率化に大きく貢献している。



豊富なサイズ、カラーバリエーションと消費者の欲しい機能、充実した保障体制で急成長。

### 急拡大する 取引先への対応が急務

トラベルバッグなどのかばん類や小物の企画開発、製造、販売を手がけるのが、東京都足立区に本社を置くアジア・ラゲージだ。創業は2003年と業界では後発だが、高機能でデザイン性の高いスーツケースやキャリーバッグ、業界では異例の保障体制が消費者の心をとらえ、急成長を遂げてきた。

早くから販売管理システムの必要性に気づき、社内にシステム専任者を置いて、データベースソフトを独自にカスタマイズして対応した。しかし大手量販店との取引が次々と始まった2014年前後から、手作りのシステムでの限界を見据え、システム導入の検討に入っていた。

同社の納品先は専門店をはじめ、百貨店、量販店、スーパーセンターやホームセンター、通販業者と多岐にわたる。各社から求められるそれぞれ異なった出荷形態にきめ細かく応えるため、同社では物流で、導入前の倍以上の出荷量をこなすという。

取引先である専門店、量販店の担当者とも、良好な関係を築くことができた。

「大口のセール販売やチラシを打つ際にも、売上予測に基づいた必要な在庫がはっきりわかります。特別な商談にもすぐに応えられるようになりました」（岡本部長）。「アラジンオフィス」には、蓄積したデータを加工・分析するツールが備わる。営業担当者はそれを活用して、担当する取引先の出荷データと一般の売れ筋の両方を示しながら営業活動を行う。店ではニーズを逃さない販売が可能になった。

また、アイルの営業担当者の発案がもとで最近導入が決まったのが、「アラジンスマート」だ。

蓄積した「アラジンオフィス」のデータをクラウド経由で外出先から参照することができる。営業担当者は得意先からの在庫の問い合わせに待たせることなく答えたり、受注の履歴を見ながら新たな注文に応じたりすることができるようになる。これもまた取引先に有益な提案をリアルタイムでもたらず仕組みの強化だ。現在、アジア・ラゲージの売上は「アラジンオフィス」導入を決定した2014年当時の約3



本社に隣接した総合サービスセンターには、ユーザーから配送された修理品や展示品が集積。整備部分と新品同様可能なパーツが分解されストックされる。

配送業務を自社で行ってきたが、取引先の急増によるシステムへの負担は想像以上だった。

代表取締役社長金村徳厚氏は「商品アイテムは約3000SKU、2014年当時の出荷先は600店ほど。お店の要望は多様ですし、1つ売ればすぐに補充の注文が入るなど、小売の現場は待たずに来てくれません。加えて業界特有の商慣習もあり、叶えたい用件は多岐にわたりました。それに柔軟に対応してくれたのがアイルの「アラジンオフィス」でした」と選定理由を振り返る。

14年7月に導入を決定、カスタマイズに約1年をかけた「アラジンオフィス」を稼働し始めたのが2015年の秋のこと。導入以降、業務は大きく変わったという。

まず、それまで一日一回バッチ処理していた受注、出荷、在庫の各情報をリアルタイムで把握できるようになった効果は倍に伸び、出荷先は3000店舗まで急増。同社では、ネットで直接消費者に製品を販売するECや、顧客管理の構想も膨らんでいる。アイルなら、それら将来的な構想にも柔軟に対応可能だ。

消費者に役立つ製品を開発し、快適に利用してもらい、喜んでもらうこと。それが、自分の喜びだと金村社長は語る。「アラジンオフィス」導入により販売管理業務を現場に任せ、金村社長は従来以上に新商品開発に傾注できるようになったとのことだ。

「ものづくりにこだわり、質の高い製品を作り続けられれば、消費者の方に認めていただき、長く使ってもらえます。誰もがハッピーになる方程式をこれからも追求していきます」。システムもその目的達成のためのもの、という明確な位置づけだ。



アジア・ラゲージ株式会社  
代表取締役社長 金村 徳厚 氏

### 取引先への売上増につながる 情報提供が可能に

現在、受注済みの情報とリアルタイムに入ってくる受注情報、さらにカスタマイズにより、予測した注文情報を管理可能にしたことで、自由に出せる在庫と確保しておくべき在庫が把握できるようになり、受注には取引先を待たせず万全に在庫を備えるための体制が整った。

製造計画の精度も向上した。「受注データを見て『これではすぐに在庫が足りなくなる!』と先を見た施策を打てるようになった」ことで、金村社長は、「先々を見越して予測を立て、検証して、修正する流れができた」と語る。

「アラジンオフィス」導入により、リアルタイムで受注、出荷、在庫情報が把握できるようになった。



## 当 担 担 担 アイル インタビュー



株式会社アイル  
システム営業統括本部  
首都圏第1営業部  
ファッションプロジェクトチーム  
宮本 圭 氏

自社物流による細かな取引先への対応、そして業界ならではの独自の商習慣。さらに、事業拡大に伴う新たなニーズが、業務フローに落とし込んで詰めていく中でどんどん出てきて、それらを実現させるというプロセスを繰り返しました。システムを導入しても活用できなければ意味がないため、時間をかけても急入りの打ち合わせを重ね、約1年をかけてアジア・ラゲージ様の構想に合わせたシステムを構築してきました。

特に金村社長はものづくりへ強いこだわりをお持ちです。以前までは金村社長が自ら行っていた受発注業務を、システムの導入によりスタッフの方に任せられるようになったことで、新製品開発の企画や改良により力を注いでいただけるようになったと伺い、本当にうれしく思います。

アジア・ラゲージ様のように急成長を遂げ、伸びていく会社を支えることがアイルの本来の使命。私の仕事のやりがいでもあります。