

店頭でかわいい靴がそろっている「マーレ・マーレ」(三宮センター街店)



店舗管理システムの活用で 従業員は本来の業務に専念

マーレ・マーレ・ジャパン (神戸・長田区)

「くつの町」神戸・長田に本社を置くマーレ・マーレ・ジャパンは、都内や神戸を中心に22店の直営靴専門店を展開。商品特徴は、買いやすい価格ながら旬のデザインを取り入れた付加価値の高さ。若い女性の人気を集め、ショッピングセンターなどからの引き合いが多い注目企業だ。

急速に業績を伸ばしてきた同社だが、販売や在庫のデータ処理は長らく手作業だった。店舗からファクスで送られた手書きのデータを本部で丸1日かけて集計。従業員の負担が大きく、また本部や店舗でリアルタイムにデータを把握できず、過剰在庫を抱える店舗もあるなど、大きな悩みを抱えていたのである。

そこで2年前に一度、某社の販売管理システムを導入。しかしシステムの不具合やサポートの不備などから効果を得られず、「紙ベース」に戻した経緯がある。

業績が順調に伸びるのはいいが、従業員の負担が増加するとともに、さまざまなロスも依然として解消できない。「それでも一度失敗しているだけに、システム導入には慎重にならざるを得ない状況でした」(マネージャーの池内久美さん)。

**事務作業の軽減による
人件費削減に顕著な効果**

アイル(東京・港区、大阪・北区)から提案を受けたのは2008年9月のこと。同社が販売する店舗管理システム「POSCM(ポスカム)」の提案だった。ファクション企業に特化した同社のノウハウが大きな活用効果を生むことになる。「リアルタイムで売上げや在庫を見ることのできるなど、思っていた以上のシステムでした。営業担当の早川日永利さんは、提案を採択した理由をそう語る。

09年3月に全店ほぼ同時に導入。その結果、店舗での資料作成や本部での集計作業など、従来は人の手で行っていた作業が激減。1店舗当たり1、2人分の人件費を削減という顕著な効果が表れた。

また誰もがリアルタイムで在庫データを見られるようになり、各店舗の追加発注も店長の勘頼みからより高精度なものに転換。在庫に対する店長の意識が大きく変わり、「在庫の積み方などの技術もレベルアップしてきました」と早川さん。

08年秋冬では月間40000足だった平均在庫が09年9月には30000足に減少。在庫回転率が高まり収益構造の強化が大幅に進んだ。またセール期間中にはリアルタイムの在庫情報を基に商品の店間移動を実施、消化率向上につながった。実際の本部業務としては22店を池内さんと早川さんの2人で管理・運用できている。「出張先でもウェブでデータを見られるので助かります」(池内さん)と使い勝手も向上し、大幅なコスト削減と業務の効率化を実現。企画デザインなども含めデータ活用の拡大に努めるとともに、店舗管理システムと自動連携が可能な本部物流管理システム「アラジンオフィス」(アイル)の導入で、さらなる業務効率化も図りたいという。(取材・構成/渡辺米英)



マーレ・マーレ・ジャパンのマネージャー池内久美さん(左)と営業担当の早川日永利さん

**万全のサポート態勢も
導入効果を高めています**

一度システム導入に失敗されているので、導入の不安を払拭(はら)すように、具体的な実績を落とし込みながら提案と説明に努めました。

最大の導入目的として挙げられたのは、店舗と本部スタッフの方の作業を軽減し、本来の業務である販売に専念できるようにすることです。店舗管理システム「POSCM」のシステム内容で十分に対応できるので、カスタマイズの必要がなく、システムに関してはお口コストで導入いただきました。

事前に一度集合研修を行い、いきなり全22店舗でほぼ同時の導入となったのですが、スムーズな運びでした。というのも、一年中9時から23時まで、フリーダイヤルでシステムやハードウェアの他の問い合わせを受け付けているからです。以前の導入ではサポート態勢にも不備があったそうですが、今回は安心して活用いただき、効果が上がっています。



アイルのシステムソリューション事業部営業グループ・坂東哲也係長(右)と「POSCM」開発元・ウェブベースのソリューション営業部・花谷和佳部長