

発注精度の向上で 前年比売上げ140%に伸長

ZURUI (神奈川県・藤沢市ほか)

「ZURUI」は、20~30代女性向けの衣料品、靴、雑貨、アクセサリーを扱うメーカー。BAD (本社/藤沢市) が直営するセレクトショップだ。神奈川県、東京に5店舗 (1店舗はFC) 展開している。

「店長時代」一番大変だったのが月1回の棚卸しでした。店では4、5人が1日ばかりで行い、その後差異を店長が10日かけて調べていました。

全店の商品管理を預かる今井未知子ショップマネージャーは、自らの店長経験を振り返りながらこう語る。通常の在庫表や日計表、店間移動票の作成はすべて手作業、売れ筋報告は売れた商品を「正」の字で集計していた。上記の作成のため店長は裏で在庫と帳票をならむ毎日、顧客からは「店長はずっと不在なのね」と言われる始末だったという。

店頭から届く指標が多い割には本部でも正確な店頭の動向がつかめず、現状の打破

にはシステム化が必須だった。

事務作業の激減で 店長が接客、販売に集中

今井マネージャーがシステム選定に着手したのは2009年夏。アイル (本社/東京・港区) の在庫管理システム「アラジンオフィス」に決めたのは、自社に最適なシステム提案をしてくれた上に、何より「アイルの営業担当が」しっかりと仕事の現状を聞き、分かりやすい言葉で希望を一つ一つ形にしていってくれたので、安心感があつたからだ。

システムが稼働し始めた10年3月を境に仕事は劇的に変わった。店での売上げ管理は商品精算時にラベルをハンディターミナルでスキヤンして、営業終了後に電話回線データを送るだけだ。本部では全店からの情報を基に在庫表や売れ筋ランキングを作成、プリンターで速やかに全店に

配信される。

各店では売れ筋商品や在庫表を出した売場づくりを進め、顧客対応に生かしている。

「リアルタイムで他店在庫もつかめるので、お客さまを待たせず商品をご案内できるように



手前中央から志村明BAD社長、後方左から今井未知子ショップマネージャー、宮本麻子ZURUI藤沢店店長、伊藤珠希副店長

た。ランキングの高い商品をトルソーに着せれば、売れ行きは全く違ってきました」(ZURUI藤沢店・宮本麻子店長)
また月1回の棚卸し業務はバーコードスキャンで完了、作業は激減した。「それに棚卸しは本日に済ませました」(同) と言うように、品数の多い藤沢店で長くて2時間他店なら早ければ1時間ほどで終了。再確認作業も迅速に終了するようになった。

売れ行き動向をつかんだ 正確な追加発注が売上げ増の鍵

事務作業が激減、店長が接客に専念できる上に、SKU単位の売れ行きを正確に把握できるので、売れ筋を逃さずに追加発注し、販売チャンス逃さない体制が整った。その成果は如実に売上げ数字に反映される。10年SS通期では各店舗で軒並み140%を達成した。秋も好調を維持し、直近の10月では4店(FC店除く)平均で前年比158%という驚異的な伸びを示した。店舗によつては200%近く伸びている。

店間移動の適正化で期中で売り切る商品が出た、本部在庫も半減しつつある。

今井マネージャーは今、11年春に向けてのMD作業中。前年同月データを基にした発注、各店期初配荷の適正化はもちろん、「店舗の詳細な商品動向をメーカー・卸部門にもフィードバック、企画内容や生産ロットの最適化に寄与できるのでは」と意欲を燃やしている。

システム会社からの声

仕事の仕組みを変えずに 負担を軽減し効率化実現

ZURUI店舗の場合は導入の目的が集計作業や在庫確認など「現場作業の軽減」と「在庫の見える化」と明確でした。POSシステム導入という選択もありましたが、費用対効果の面からもハンディターミナル活用を提案しました。結果的にコストを抑えての導入が実現できました。

それまでが全くの手作業での管理業務。まず現状業務の仕組みを順番に伺い、業務をシステムに移したとき何が変わり、何が変わらないのか、また不要になる業務など一つ一つをご説明、ご理解いただきながら作業を進めたのが、ご安心いただけた要因だったと思います。

今井マネージャーは本部スタッフには数回、また各店店長に集まってもらっての導入研修を実施。3月の移行期のうちに、4月からの本稼働時になるべく不明な点がないよう心掛けました。

現在では「アラジンオフィス」以外のご相談もいただけるようになり「ITについて何か困ったこと、分からないことがあればアイル」という関係が築けてきたと感じています。



アイル
システムソリューション事業部SS東京営業グループ
ファッションプロジェクトチーム 北川大地主任



タグ裏のバーコードをスキャナーで読み取るだけ。商品管理の省力化が売上げアップにつながった



20代後半~30代の幅広い顧客に支持されているZURUI藤沢店。ボディには常に売れ筋商品を備せ、明確なVPを打ち出している