

導入事例

Case Study

ソフトバンクのスマートフォンをベースに
売り上げ集計や棚卸のPOS機能を低コストで実現



眼鏡の生産地として有名な福井県鯖江市に本社を置く金子眼鏡株式会社さまは、ハンドメイド・マシンメイドを問わず、モノ作りの良さで、多くのお客さまから厚い信頼を得て、注目されている眼鏡会社です。直営店舗を含めた41店舗において、売り上げ集計や棚卸などの利便性と正確性を向上させるために、店舗のPOS情報集計・分析をスマートフォンで実現するASPサービス「Lilliput(リリパット)」を導入しました。

課題と効果



金子眼鏡株式会社
リテール レプレゼンタティブ
伊藤 琢磨 さま

- 課題**
- ・店舗が増えたことに伴い、それまで紙ベースで毎日報告していた売り上げ集計業務の効率化を実現したかった
 - ・POSシステム(*1)に近いサービスを構築するにあたり、本社の基幹システムを活用したまま初期導入費用やランニングコストが安いサービスを探していた
- 効果**
- ・ソフトバンクのスマートフォンと、オリンパスシステムズによる小売店舗のPOS情報集計・分析を実現するASPサービス「Lilliput(リリパット)」を導入し、店舗からの報告業務簡素化や会社全体の業務効率化が図れた
 - ・本社の基幹システムを活用しつつ、低コストで新システムを導入できた

(*1) POSシステム: Point Of Sales System / 販売時点管理。店頭で商品が売れるごとに販売情報を記録し、集計結果をマーケティングやプロモーション、在庫管理などのデータとして利用するシステム

導入の背景 売り上げ集計業務の効率化を図るシステム構築が不可欠に

1958年(昭和33年)創業という金子眼鏡株式会社さまは、国内の約95%を生産している眼鏡生産地である福井県鯖江市に本社を置いています。創業時は眼鏡卸商として名をはせて、1987年から独自のハウスブランドを発表しています。現在は国内42店舗、米国ニューヨーク1店舗を含めた合計43店舗で、オリジナルブランドを中心とした企画・デザイン・販売を手掛け、国内において眼鏡業界のトレンドリーダーとして確固たる地位を確立しています。

福井県は、眼鏡生産地として栄えていましたが、1990年代以降、安価な中国製品が大量に流入した結果、福井の眼鏡産業は衰退し、伝統の技術を持った職人たちが廃業する時代でした。産地が空洞化していくという危惧の中で、金子眼鏡さまは眼鏡の「もの作り」を継承するため、福井県鯖江市に自社工場BACKSTAGE(バックステージ)を立ち上げたとのこと。BACKSTAGEでは外注に頼らず、デザイナーや眼鏡職人と共に企画からデザイン、試作部門を持ちプラスチックフレームのすべての工程を一貫して生産しています。デザイナーが職人へ、職人が販売スタッフに、販売スタッフが消費者に伝える、消費者の意見がまたデザイナーへフィードバックされることで「もの作りから販売まで」一貫したスタイルで販売しています。「金子眼鏡は、伝統の技術を継承し未来につなげる眼鏡作りや販売を展開していきます」と語るのは、リテールレプレゼンタティブの伊藤琢磨さまです。

こうした眼鏡作りを展開し販売を続け、直営店舗数が10店舗になりさらに増加する中で、売り上げ集計業務の効率化を図るという課題に直面したといいます。今まで各店舗から紙ベースで届いた売り上げ報告書や棚卸報告書を、本社の担当者が手作業で集計していたため膨大な手間がかかっていました。

業務処理を軽減するために、POSシステムの導入も検討しましたが、配線やインターネット環境を全て整えなければ使えないことや初期導入費用の問題もあったといいます。そのため、「本社の基幹システムを活用したまま、低コストで売り上げ集計業務の効率化を図るシステム構築が不可欠になりました」(伊藤さま)。



金子眼鏡 羽田空港国際線ターミナル店

導入の内容 ……▶ スマートフォンを活用したオリンパスシステムズの「Lilliput(リリパット)」を低コストで導入

およそ5年前、小売り業に参入して間もない当時の金子眼鏡さまは、売り上げ集計システムのノウハウも少ないため、セミナー参加やシステム関係会社に問い合わせで多くの資料を集め、約半年間比較検討をしたといいます。その中で基幹システムを変更せず、必要な情報を得られる「リリパット」を選択、商談から約2カ月後に低コストで導入できたとのことです。

導入費用については、サーバ設定費用が台数に関係なく5万円、毎月のランニングコストが8000円(ASP費用)で、他社と比較して安価なのが魅力的だったといいます。

「リリパット」は、毎日の売り上げや棚卸といった小売店が扱う基本データを配信する機能を提供するASPサービスです。「店舗担当者が紙ベースで報告するのに要した時間を、そのままお客さまの接客時間に費やすことができるので、サービス向上につながり、また集計報告を受けた本社担当者の業務も楽になって効率がアップします」と伊藤さま。

導入時に、オリンパスシステムズの事務所に10店舗の店長を集め使用方法の研修を実施したそうですが、それ以降

の研修は、実施していないそうです。新店舗のオープン時は、新人スタッフが、既存店舗で実際に操作するだけで覚えられるとのこと。不具合時や操作面についての問い合わせはオリンパスシステムズのコールセンターで対応します。

「リリパット」は当時、スマートフォンには未対応で、WILLCOMのPHS端末とバーコードスキャナ付きPDAを利用していたといいます。

ソフトバンクのスマートフォンを活用したのは、オリンパスシステムズから「リリパット」がソフトバンクの東芝製「X02T」端末に対応したとの紹介を受け、2010年10月に羽田空港国際線ターミナル店のオープンにあわせて導入したのがきっかけになります。

スマートフォンを活用した売り上げ集計報告は、入荷や売り上げを端末機に記憶させ、閉店時に売り上げのデータを送信しています。在庫は1週間に1回店舗へ入荷時に入荷処理をし、その日の売り上げと一緒に閉店時に送信しています。棚卸は3カ月に1回です。

今後の展開 ……▶ スマートフォンを通話やメールにも有効活用し、コミュニケーションツールへ

スマートフォンと「リリパット」を導入したことで、業務効率のアップや販売費及び一般管理費の削減につながり、紙の媒体から比べると劇的に変わったと伊藤さまはいいいます。10店舗から40店舗になっても最低限の投資ですむため、システム管理費も他社と比較した場合、コストが安く満足しているとのことです。

管理費の削減と同時に、売り上げ拡大や既存店へのデータ落とし込み作業のために、販売促進データの構築も今後の課題になります。それに関しては「リリパット」からダウンロードするデータを基に、自社でデータをカスタマイズして作ることを検討しているとのこと。「リリパットは、POSシステムと比べて機能はシンプルですが、コストが安く、使いやすいメリットもありますから」(伊藤さま)。

金子眼鏡さまは、日本のもの作りの良さや質の高さを世界に発信すべく2010年10月に羽田空港国際線ターミナル店をオープンさせました。日本のもの作りの良さと質の高さは世界的に評価が高いので「将来的には、国内のみならず世界で商品や店舗を展開し、グローバルに成長していく企業になりたい」と伊藤さま。

現在スマートフォンは、「リリパット」との組み合わせによる活用が中心であり、音声やメールの使用は少ないため、今後は、コミュニケーションツールとしての活用も検討しているとのこと。「スマートフォンはアプリケーション次第で、1台の端末がさまざまな業務やサービスに役立つので常に情報収集をしていきます」(伊藤さま)。



金子眼鏡羽田空港
国際線ターミナル店



ソフトバンクの
東芝製「X02T」端末と
バーコードスキャナー

金子眼鏡株式会社

所在地: 福井県鯖江市吉江町712-2

従業員数: 約200名

概要: 眼鏡のハンドメイド・マシンメイドを問わず、モノ作りの良さと、多くのお客さまから厚い信頼を得て注目されている眼鏡会社。
国内42店舗、海外1店舗。

URL: <http://www.kaneko-optical.co.jp/>

※パンフレット記載内容は2011年7月現在のものです。