

株式会社ハニーズ様 アパレルSPA業

POSシステム「RetailFocus-L」導入でリアルタイムの在庫確認が実現、業務効率も向上

アパレルメーカーの株式会社ハニーズでは、サポート切れを機に、小売流通業に不可欠なPOSシステムの刷新を決定した。店舗運営の要ともいえるシステムの刷新は、国内850店舗を展開する同社にとって、業務に大きな変化をもたらしている。



取締役 常務執行役員
管理本部長
西名 孝氏



システム管理室
室長代理
佐藤 智宏氏

トレンドアイテムが並ぶ店内の商品数は、多い店舗では1万点にもおよぶ。それだけに、在庫の補充にはシステム化が必須だった。

システム導入
による
効果

- ・リアルタイムの在庫確認で**販売チャンス拡大**
- ・レジの操作性向上により**業務効率がアップ**
- ・データ分析により**適切な人員配置が可能に**

導入コスト、機能性、
フォロー体制が採用の決め手

10代から30代の女性向け衣料やファッション雑貨の企画、製造、販売を手がけるアパレルメーカー株式会社ハニーズでは、国内850の直営店の売上データなどをPOSシステムで収集、管理している。

だが、長年利用してきたシステムがサポート切れを迎えるのを機に、新たなシステムの導入を検討。特定のメーカーにこだわらず様々な製品を検証したいと、複数のベンダーから提案を募った。

ただPOSレジ本体は、どのメーカーも価格や機能に大きな差はない。選定のポイントはPOSで収集したデータをいかにシステム上で活用できるかという点と、ベンダーのサポート体制にあった。

これらを検討した結果採用されたのが、DAiKOが開発したPOSシステム「RetailFocus-L」と富士通製のPOSレジだ。採用の理由を、同社取締役 常務執行役員 管理本部長 西名 孝氏はこう語る。

「まず、POSでデータを読み込むと同時に、リアルタイムで売上・在庫の把握が可能となる点、時間帯や曜日などカテゴリ別の売上がグラフ化できるなど、データの分析や出力機能が充実している点が魅力でした。また、他社に比べてサポート体制が充実していること、導入から保守運用までのトータルコストが抑えられていることが決め手となりました」

販売チャンスを逃さない
リアルタイムの在庫管理

採用決定後は、すぐに導入準備

に取りかかった。まずは本社から距離的に近い店舗のシステムを更新、順次、導入店を増やしていくことになった。

しかし店舗数が多く、導入スケジュールの調整には苦勞したと言う。また、出店しているビルが高速通信に未対応の店舗もあり、通信回線の切り替えに大掛かりな工事が必要になるなど、思わぬ手間もかかった。

さらに3月11日の東日本大震災の影響を受け、導入計画にも大幅な遅れが出た。

5月決算の同社では、新会計年度となる2011年6月から新システムの稼働を計画。だが、テスト運用を実施予定だった3月から4月にかけて、震災の影響で導入準備は完全にストップしてしまったのだ。それでも、DAiKOのSEによる夜を徹しての作業で遅れを取り戻すことが



左：新たに導入されたPOSシステム。操作を練習するための機能もあり、入れ替え時の操作研修もスムーズ。

右：同社のオリジナルブランドは若い女性に人気が高い。



できた。

「予定どおり6月の稼働を実現できたのは、DAiKOの協力があつたからです。日程が短縮されたにもかかわらず、機能性、安定性に優れたシステムを完成させることができ、感謝しています」

そう語るのは、同社システム管理室 室長代理 佐藤 智宏氏だ。

稼働から半年が経過し、3分の1の店舗が新システムに移行。リアルタイムでの売上・在庫把握が可能となり、導入効果も現れ始めている。

顧客に、オリジナリティ溢れる商品を求める若い女性が多い同社では、多品種少ロットの商品販売が基本。そのため店舗に大量の在庫が常時確保されているわけではなく、在庫が少なくなった場合は、物流センターから売上や在庫の状況を加味した枚数を自動追加し、お客さまから問い合わせがあつた場合は、物流センターや他店に在庫状況

を確認して取り寄せている。

以前のシステムはデータの即時反映ができず翌日の反映になっていたため、データ上は在庫があつても実際は販売済みの場合もあり、自動追加のタイミング遅れによる販売ロスや店舗での在庫確認による時間ロスが少なからず発生していた。

リアルタイムでの売上・在庫確認が可能な新システムは、これらの課題解決を促し、同社の販売力にさらにはずみをつけるものだと期待されている。

業務効率向上、ミス減少など、 顕著な導入効果

ほかにも、新システムによって様々な変化が同社にもたらされた。

1つ目は店舗での業務効率の向上だ。「RetailFocus-L」は、割引商品やクーポン券の値引額の入力がワンタッチで行えるなど、操作性に優れている。操作時間を短縮できるた

め、他の業務に割ける時間が増え、陳列棚の整理などをきめ細かく行えるようになった。

レジの入力ミスも大幅に減少した。数字の修正が少なくなったことで、事務的なミスも減り、売上データの精度も上がったという。

また、時間帯、曜日別の売上データのグラフ化機能により、実際の繁忙期が一目でわかるようにもなった。適切な人員配置を行えるため、売り逃しなどを抑えられる体制づくりに役立っている。

さらに売上目標の達成率や他店の売上データが確認でき、スタッフのモチベーション向上に結びついているという。

2013年6月には全店でシステム刷新が完了する。今後はデータ分析ツールをさらに活用し、全社的な経営戦略に役立てていく意向だ。

新システムは店舗運営の要であると同時に、戦略立案ツールとして同社を支え続けていく。

企業 DATA

社 名 株式会社ハニーズ

会社概要 1978（昭和53）年設立。ヤングカジュアル婦人服、身装小物、雑貨などの販売ならびに企画開発を行っている。レディス衣料品店「ハニーズ」「シネマクラブ」「ハニークラブ」「クロスオーバー」「シェリーコート」を展開。

本 社 福島県いわき市

店 舗 数 国内850店舗、中国208店舗

U R L <http://www.honeys.co.jp/>



大興電子通信(株)
流通ソリューション統括部
伊藤 直人



大興電子通信(株)
流通営業統括部
舟木 貴司

お客さまに「導入してよかった」と満足していただけるシステムを提供

もともとシステムが使われており、必要な機能などがはっきりしていたため、できる限りご要望を活かすよう努めました。POSシステムは店舗運営の要となるだけに、安定稼働に努め、「導入してよかった」と満足していただけるよう、万全の体制で保守運用を実施しています。