

100円ショップの未来を考え、WebPOSの導入を決断。 業界初の試みで、将来を勝ち取る。

株式会社セリア

"Seria生活良品""生活良品館""Shop One-Oh-Oh"など、100円ショップを全国に900店舗近く展開する株式会社セリア。業績は順調に伸びていたが、何も対策を講じなければ、将来への発展は難しいと考えていたという。そこで、これからの100円ショップのあるべきカタチや、勝ち抜くための戦略・戦術などをお尋ねした。

お客様に喜んでいただける店づくりのために。
新たなビジネスモデルの構築を目指す。

近年では、日常生活にしっかりと定着した100円ショップ。イタリア語で"まじめな"という意味を持つセリアも、着実な成長を続けてきた。しかし、商品を仕入れて店頭で並べればスグに売れる、という時代は遠い過去の話。今のお客様は100円の商品でも、本当に必要なものでなければ購入しない。「最近では100円でお値打ち感があるという商品を漫然と陳列していても、お客様に喜んでいただくことはできません。お客様が必要としている商品を、タイムリーにご提供して始めてご満足いただけるのです」と取締役業務部長の岩間氏は語る。そして、顧客のニーズを素早く的確に把握して、商品や店舗に反映させることができるシステムの必要性を実感し、業界で初めてPOSの導入に踏み切った。

「100円ショップ業界は商品を店頭で置けば売れるという時代が続いたことや、レジオペレーションがスーパーなどと比べて比較的単純であることから、POSを活用するまでには至らない。それが業界の常識だったのです。それを変えたい。そこから抜け出さなければ未来は無いと思い、POSを導入しました。100円ショップの新しいビジネスモデルを創りたいのです」。

**"カンと経験"から"データ"を活かした経営へ。
選ばれたのは"WebPOSソリューション"**

100円ショップのお客様は、かつては衝動買いの占める割合が高かったが、最近では目的買いの傾向が強まっているという。顧客満足度を高めるためには、この目的買いの対象である商品に欠品があってはならない。しかし、過剰な在庫をかかえることもできないし、商品の回転率を高めることも必要だ。

これまでセリアでは、各店舗がそれぞれの判断で仕入れを行っていた。しかし、店舗スタッフの勘と経験だけに頼っていたのでは、2万5千ものアイテムの中からタイムリーで的確な仕入れを行うのは、事実上不可能といえる。その対策としてセリアでは"発注支援"と呼ぶシステムを考案した。これは本部がリアルタイムで各店の販売状況を単品管理すると共に、全店で売れ筋アイテムを付加して前日のデータを翌朝には各店に通知し、発注に役立ててもらおうというものだ。

各店舗だけの判断だと、例えばAという商品は昔仕入れたことがあるが売れなかったから仕入れるのはやめよう、といった固定概念で、販売チャンスを逃してしまう可能性もある。"発注支援"はそれを防ぎ、積極的で効率のいい仕入れ業務を実現できる。もちろん欠品も発生しない。この"発注支援"システムを構築す



株式会社セリア
取締役 業務部長
岩間 靖
Iwama Yasushi

るためには、本部集中型でリアルタイムに店舗を管理するPOSが必要だ。
そこで選ばれたのが"WebPOSソリューション"だった。

**従来型のPOSでは目的を達成できない。
IT活用の先進企業ならではのこだわり。**

セリアでは、具体的なシステム化を検討するにあたって、数社のベンダーから提案を受けた。しかし、どのベンダーも技術的に時期尚早として、従来型のPOSを勧めてきたという。「その中でNECだけが、技術的な実現性を真剣に検討した上で、ぜひ一緒に作らせてくださいと言ってくれました」

セリアはこれまで、ITを活用した店舗運営に取り組んできた。その代表的なものが、業界で初めて全店舗に配備したモバイル端末"タッチワン"だ。"タッチワン"は、インターネットを介した独自の商品発注システムで、誰でも簡単にミス無く発注業務ができるように、商品画像を見ながら操作するなどの工夫がなされている。こうしたIT活用の実績と経験から、従来タイプのPOSでは期待どおりの効果は生まれないと判断したのだという。

「100円ショップは広いバックヤードを持たないし、最少の適正人員でオペレーションを行っています。そのため、各店舗にストアコンピュータを置かない本部集中のセンターサーバー方式は、情報の即時性ばかりでなく、管理面やスペースの問題、初期投下費用やランニングコストなど、あらゆる面から検討して、WebPOSソリューションが明らかに抜きん出て優れていると決断しました」。



株式会社セリア PROFILE

- 住 所 / 岐阜県大垣市外濠2-38
- 創 業 / 昭和60年3月1日
- 資本金 / 12億7,883万円
- 従業員 / 正社員283人 パート4,527人
- 業 種 / 「Seria生活良品」「Shop One-Oh-Oh」など、100円ショップの直営店およびフランチャイズ展開。海外では、上海セリアを設立。その他、アメリカ、台湾、フィリピン、カンボジア、モンゴルなどに店舗を展開
- URL / <http://www.seria-group.com/>

商品開発から販売まで、POSデータを経営全般に活用。 このシステムがいずれ業界のスタンダードになる。

ストアコンピュータを置かず、
本部のセンターサーバーで集中管理を実現。

セリアが導入したWebPOSソリューションは、新技術を採用し、ブロードバンドネットワーク環境を活かしたものです。センターサーバーで全てを集中管理するところに、最大の特長がある。このため、従来一般的だった日次でデータ集計する方式とは異なり、文字通りリアルタイムでデータを把握することができる。

また、各店舗にストアコンピュータを設置する必要も無く、本部のセンターサーバーが、売上データの収集・管理、商品マスタの管理、アプリケーション管理、通信管理など、全ての管理機能を集中して行うようになっている。

「店舗におけるシステム運用管理やメンテナンスの工数は、ストアコンピュータを設置する場合に比べて、ほとんどかかりません。工数がかからないということは、それだけコスト負担も少ないということです。例えば、新商品の点数は毎月700点にもなりますが、商品マスタの更新を本部サイドで行えば、全店舗に即時に反映できて、店舗では更新にかかわる作業は発生しません。また、新しい店をオープンさせる時も、最新データをダウンロードするだけですからセットアップも簡便で、極めて短期間で店舗システムを導入することができます」

メーカーとWin・Winの関係を築きたい。
そのために販売データを開示している。

「100円ショップの商品納入メーカーさんは、一般的に、暗闇の中で手探りで仕事をしているようなものです。何がどれだけ売れているのか情報が無いので、急に大量の注文が入ったり、逆にオーダーが止まったりする中で、何万個、何十万個というロットで生産している。これでは安定した経営などできるわけがありません。この状況をなんとかしてあげたいと考えていました」と真摯に語る岩間取締役。

そこでセリアでは各商品の販売データを、それぞれのメーカーにリアルタイムで開示する仕組みを作った。これにより各メーカーは数値に基づいた生産調整を行えるようになり、過剰な在庫を抱え込むといったリスクの軽減を図ることができるようになった。「メーカーさんとは上下の関係ではなく、パートナーだと考えています。セリアだけが成長するのではなく、メーカーさんも共に発展して欲しい」。

また、従来見込み生産で上乗せされていたリスク分だけ、コストを下げることもできるので、その利益をセリアと共同での商品開発などに注ぎ、よりお客様の



求める商品の提供に結びつけることも可能になったという。

真のDCMを確立するために。
"WebPOSソリューション"が一翼を担う。

WebPOSソリューションの導入効果について、岩間氏は次のように語る。「販売面では、売れ筋商品の在庫を切らさず、不良在庫を軽減できました。経営的にみると、大きな利益向上に結びつきました。一方、お客様にとっても、全体的に商品ラインナップの底上げができ、特に目的買いのお客様のニーズに確実に応える、均質なサービスの実現でご満足いただけていると思います。また、季節商品やイベントに合わせた品揃えの充実も図ることができ、いっそう魅力的な売り場づくりができるようになりました」。

また、商品開発においてもWebPOSソリューションが活用されている。例えば新商品を10店舗でテスト販売する。その動向はリアルタイムで、メーカーも把握することができる。例えば20歳代の女性をメインターゲットにしたものが、40歳代にしか支持されていないというような結果が出る。そこで商品に修整を加えて、またテスト販売する。これを繰り返すことで完成度を高め、それから大量に生産すればリスクも軽減できるし、お客様にも喜んでいただける。つまりこれは、お客様の声を聞きながら、メーカーと一緒に商品を作って行くということでもある。

ITを活用し、お客様を基点としてメーカーまでを結ぶ、小売主導の真のDCM (Demand Chain Management) の確立を目指しているセリア。WebPOSソリューションがその一翼を担うのは間違いない。

お問い合わせは下記へ

NEC 中部支社

流通・サービス営業部

〒460-8525 名古屋市中区錦1丁目17-1 (NEC中部ビル)

TEL (052) 222-2150 FAX (052) 222-2159

E-mail:seminar@chubu.jp.nec.com

NECソフトウェア中部

第四システム事業部 第三システム部

WebPOSソリューション担当

〒470-0111 愛知県日進市米野木町南山500-20

TEL (0561) 75-1929 (受付時間:平日9:00~17:00) FAX (0561) 75-1464

E-mail:customer@cnes.jp.nec.com http://www.cnes.co.jp