

相互白衣株式会社

『SMILE V 販売』と『スマレジ』が 小売りと卸売をスムーズに連携 店舗別の商品在庫や売筋把握もカンタンに



導入の狙い

- ・店舗の売上と商品別売上状況のリアルタイムな把握
- ・売れ筋商品などの分析によるデータ活用

導入システム

- ・基幹業務システム『SMILE V 販売／人事給与』
- ・モバイルPOSレジ『スマレジ』

導入効果

- ・店舗別・商品別の売上状況を即座に確認、業務が見える化
- ・多様化する決済方法に対応
- ・在庫管理の精度向上と棚卸業務の効率化

USER PROFILE

相互白衣株式会社

【業種】ユニフォームの販売業

【事業内容】白衣の製造・卸・小売、作業服・事務服・サービスウェアの卸・小売

【従業員数】30名(2020年12月現在)



作業服から白衣まで、仕事に関するユニフォーム販売と全国への卸を行う。オリジナルの刺繍ネーム入れサービスも行っている

相互白衣株式会社は、白衣の自社ブランド「アイアン」をはじめ、作業服や事務服などのユニフォームを販売している。店舗業務の効率化を図るために『SMILE V 販売』とモバイルPOSレジ『スマレジ』を連携させた新システムを導入し、店舗別・商品別の売上状況をリアルタイムに確認できる仕組みを構築した。同時に、小売り決済方法の多様化への対応と、店舗スタッフの業務軽減を実現。業務の見える化による営業戦略を実践している。



白衣や作業服の専門企業 刺繍入りで他社と差別化を図る

相互白衣株式会社は、1965年に大阪市住吉区で白衣の製造販売店として産声をあげて以来、55年の長きにわたり、ユニフォームの販売事業を行っている。現在は、大阪本社を含め、大阪市の今市支店、兵庫県の伊丹支店、鹿児島県の川内支店の4拠点で直営店を運営すると同時に、白衣や作業服を取り扱う全国の店舗に対しての卸売事業も展開している。

白衣の自社ブランド「アイアン」は、日清紡の抗菌作用がある生地を使用し、国内縫製していることが大きな特長だ。白衣は、医療や調理の現場で使用されるため、抗菌に着目し、衛生面に配慮した取り組みをいち早く実践している。また、小学校の給食用白衣も取り扱い、新学期になると学校に出向いて販売しているという。

その一方で、135社に上るメーカーと直接取引を行い、建設業などで使用される作業服や防災用ヘルメット、安全靴をはじめ、オフィス用の制服などの販売も幅広く行っている。

作業服の国内市場は5,000億円程度。決して大きくはないパイを近年は大手企業の参入や量販店により取り合い競争と化しているが、同社はユニフォーム専門店ならではのノウハウを活かしたきめ細かなサービスで他社との差別化を図っている。

「当社の強みのひとつは、会社のネームやロゴマークの刺繍を白衣や作業服に施して提供できることです。最初に刺繍の型を作ってしまうと、リピート注文にも迅速に対応できるので、お客様からとても喜ばれています」と代表取締役の奥園氏は語る。

三代目社長となる奥園氏は、父親が創業した会社を



白衣の自社ブランド「アイアン」をはじめ、さまざまな用途に対応した作業服などを豊富に取り揃えている

2015年に引き継いだ。SDGs(持続可能な開発目標)に基づいた環境対策にも積極的に取り組んでおり、その一環として、本社と各支店の照明を全てLEDへ切り替えている。エコマーク付き環境対応商品の販売を通して、産業廃棄物の削減や資源の再利用を促進するなど、「人・会社・自然環境」に優しい企業を目指している。

SMILEとモバイルPOSの連携で 将来を見据えた業務基盤を整備

かつて同社では、各店舗にオーダーメイドのPOSシステムを導入していた。しかし、起動からPCの画面表示までに非常に時

間がかかるなど、老朽化ゆえの課題に直面していたため、以前から複合機の導入を通じて信頼を寄せていたリコージャパンの営業担当者に相談。2013年頃にOSKの基幹業務システム『SMILE BS 販売』を導入し、市販のPOSレジと連携する業務形態に切り替えた。

以来、特に大きな問題が生じることはなかったが、時代の変化に伴い、いくつかの課題が浮上してきた。その一つが、消費税の税抜き価格表示への移行である。

「当社では、長年、税込価格で販売していました。しかし、他社では税抜き価格で販売していたので、『価格が高い』とお客様に誤解されるケースがよくありました。そ

代表取締役
奥園氏

「SMILEや「スマレジ」の活用レベルを上げて、さらなる業務の効率化を推進していきます。そのためにも、当社の業務改善に役立つ機能や有意義な情報を随時提供していただきたいです」



店舗スタッフ
松井氏

「iPadで利用できる「スマレジ」を導入したことで、店舗側でも商品の売上実績をリアルタイムに確認できるようになりました。操作もわかりやすく、とても使いやすいです」

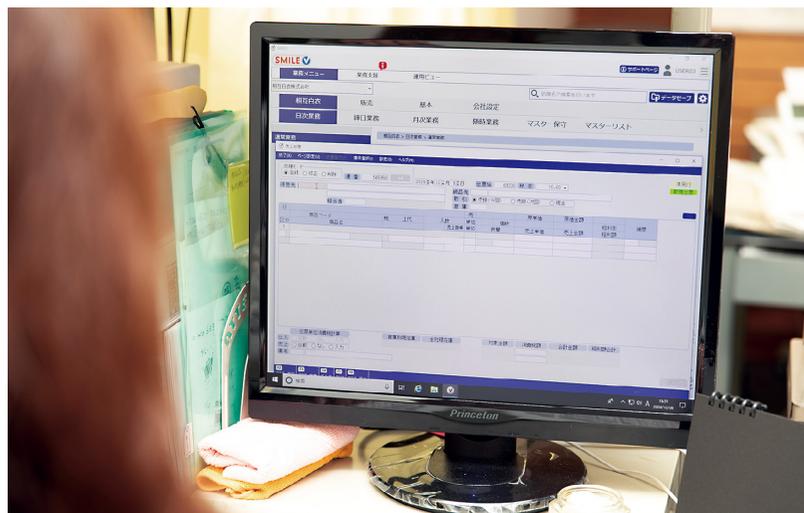


ここで、消費税が10%にアップするタイミングで、当社も税抜き価格の表示へと切り替えることにしたのです。ところが、POSレジのメーカーに外税方式への切り替えを要請しても一向に反応がなく、困っていました」(奥園氏)

また、従来のPOSレジでの対応は現金とクレジットカード決済のみ、近年急増している電子マネーに対応するためには、多額な追加コストが発生することも大きな懸念事項だった。

そこで、リコー日本の営業担当者に再度相談し、将来を見据えた最適な業務基盤を整備することとした。

POSレジの問題については、iPadやiPhone上で利用できる『スマレジ』を新たに導入、従来の課題を低コストで解消し、各店舗の売上や在庫状況をクラウド上でリアルタイムに把握できる環境を整備した。同時に、『SMILE V 販売』へバージョンアップして、卸売と小売りを統合したデータ分析や顧客管理が円滑に行えるよう仕組みを整えた。



『SMILE V 販売』と『スマレジ』のデータ連携により、店舗と卸売の全ての売上データを一元的に管理して分析できるようになった

レジ業務にはiPad、使いやすさが格段にアップ

新たに導入した『スマレジ』は店舗のレジ業務を、iPadとバーコードスキャナーだけで行える利点がある。POSレジの設置は不要となり、店舗の省スペース化に寄与している。一方で、導入当初は操作方法の違いなど不安もあったが、若いスタッフからは、普段から使い慣れているスマートフォン同様に直感的に行えるレジ業務に「以前よりかなり使いやすくなった」と好評だ。

「商品の追加や入替作業、価格の変更も簡単にできます。売上処理もシンプルでわかりやすく、お客様をお待たせする時間がだいぶ減りました」と店舗スタッフの松井氏は語る。

ただし、返品の際の業務手順に関しては以前と大きく異なるため、全店舗のスタッフにやり方を周知徹底することには気を遣ったという。

取り扱い商品は、店舗の在庫だけで約7万点にも上る。そのため、全商品ではなく売れ筋商品や高価な商品のみJANコードを割り当てている。また、色やサイズに係



わらず1商品1コードで管理するなどの工夫を行っている。それにより、バーコードプリンターを使ったラベルの発行や、ラベルの貼り付け作業の工数を軽減している。

売上の約2割を占める卸売販売に関して、受発注処理は全て『SMILE V 販売』で行う。『スマレジ』で管理する各店舗の売上データも、夜間のバッチ処理で『SMILE V 販売』側に取り込む仕組みだ。これにより、店舗と卸売の全売上データを一元管理して分析可能な業務基盤を構築している。

店舗別や商品別の売上実績がグラフで即座に確認できる

新システムは、2週間のテスト稼働を経て2020年9月に全店舗で運用がスタートした。本稼働からまだ日が浅いが、既に顕著な導入効果を実感している。

「以前のPOSレジでは、各店舗の売上集計には専用ソフトウェアが必要でした。しかし、『スマレジ』ならば、いつでもクラウド上でリアルタイムに売上データを確認できます。そのうえ、店舗別や商品別の売上実績が自動的にグラフ化されて表示されるので、非常にわかりやすいです」(奥園氏)

同じ商品でも、支店により売上げ動向が大きく異なる、といったデータが随時正確に把握できるため、各店舗で地域特性を考慮した商品展開を行えるようになってきた。『スマレジ』は、現金やクレジットカード決済に加え、電子マネーにも柔軟に対応し

ている。決済方法の多様化は、店舗の顧客サービスの向上にも結びついている。現状は楽天ペイのみの利用だが、政府が推進しているキャッシュレス化に即応できるようになったメリットは大きい。

新システムの導入を機に、在庫管理の効率化と精度向上にも努めている。特に決算期末の棚卸作業の大幅な効率化を期待している。

「以前の棚卸作業は、店舗のスタッフが在庫商品を数えて紙に書き出し、業務の合間にシステムに入力していました。その間に売れたものの差し引きなどもあり、約1カ月という膨大な時間がかかりました。しかし、今後は『スマレジ』用のモバイル端末が3台接続できるので、各店舗で3人が同時に棚卸作業を行う予定です。負担が一気に軽減され、在庫管理の精度が高まり、過剰在庫や欠品を未然に防げるようになる」と期待しています(奥園氏)

今回システムを刷新したことで、前年度の売上傾向を把握し、仕入れの判断へと活用できることを期待している。また、現在ECサイトでのネット販売準備を進めているので、将来的には会員カードの発行や顧客の購入履歴をもとにした販促施策、サービスの展開も視野に入れている。

今後はドキュメント管理を追加して、ユニフォームの刺繍のロゴや図柄データを『SMILE V 販売』の顧客情報と紐付け



スマートフォンと同じ感覚でレジ業務が行えるようになり、利便性が向上。また、レジ回りもすっきりとした

て管理し、リピート注文時に迅速に確認、対応できる運用の検討を考えているという。

「リコージャパンとOSKの営業にこんなにも長期間変わらずに担当してもらっているのはめずらしいことだと思います。システムもハードもどんどん進化してるので、これからも都度新しい情報を提供いただけると期待しています」と奥園氏は両営業への希望を述べて締め括った。



相互白衣株式会社のホームページ

<http://www.sougo-uniform.co.jp/>

お問い合わせ

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
 ・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
 ・この記載内容は2021年2月現在のものです。
 Copyright©2021 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK
 マーケティング部

〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-1
 TEL:03-5610-1651 FAX:03-5610-1692
<https://www.kk-osk.co.jp/>