Case Study
成功事例

株式会社 東栄

笑顔の先に、価値がみえる
OSK

豊富な在庫は卸売業としての矜持
靴卸売業に最適なシステムで
在庫管理を大幅に改善

DX 統合パッケージ SMILE V
ApaRevo

靴卸売業に最適な『ApaRevo』を導入して、在庫管理の効率化を促進した。導入に関わったメンバー

株式会社東栄は、婦人靴を専門に扱う卸売業である。手書き伝票で行っていた業務を、OSKの『SMILE V 2nd Edition 販売』、アパレル業向け販売管理システム『SMILE V 2nd Edition ApaRevo』と『ハンディターミナルオプション』の導入によって効率化。日々の業務を能率的に進め、在庫の問い合わせにも迅速に対応できる環境を手に入れた。さらにハンディターミナルを活用した出荷業務で配送ミスの激減とスピードアップを図り、大幅な業務改善へとつなげている。

導入の狙い

- 手書き伝票からデジタル化へ
- 受注数量を早期に把握したい
- 迅速に在庫確認したい

導入システム

- 基幹業務システム
  『SMILE V 2nd Edition 販売』
- アパレル業向け販売管理システム
  『SMILE V 2nd Edition ApaRevo』

導入効果

- 受注・発注数量のリアルタイムな把握による効率化
- 受注から出荷、伝票発行までの流れが正確、確実に
- 外出先からの在庫確認が可能となり、迅速な対応の実現とともに顧客満足度が向上

USER PROFILE

株式会社 東栄

【業種】卸売業

【事業内容】婦人靴の卸販売

【従業員数】9名(2025年3月現在)

2025年3月取材

株式会社 東栄

小売店に多様な婦人靴を提供 地道な営業活動で発展

東京・浅草に本社を構える株式会社東栄は、1960年設立の婦人靴卸の企業だ。設立当時は紳士用の革靴をメインに取り扱っていたが、その後、時代の変化に伴い婦人靴の需要が増加してきたことに合わせて、次第に婦人靴メインに移行。現在では業界屈指の豊富な在庫を持つ婦人靴卸として発展を遂げている。

同社では、夏・冬の各シーズン前にメーカーからサンプルを入手し、全国の小売店を1～2週間かけて回り、注文を取るビジネススタイルを長年にわたって継続している。その地道な努力が実を結び、現在は全国に約600店舗の取引先を抱えるが、うち9割は個人経営の靴の小売店だ。

「近年、靴業界も大手量販店が台頭し、個人経営の小売店は減少傾向にあり、弊社もその影響を受けています。そうした厳しい状況を打破するためにも、単に商品の注文を取るだけ、ではない動きを目指しています。たとえば、サンプルを見た小売店からの『ここを改善した方がいい』という意見はメーカーにフィードバックして商品開発に役立ててもらいます。実際にそれが大ヒットに結び付いた商品もあるんですよ」と語るのは、代表取締役の松本 亜細亜氏である。

最近では自社に在庫をほとんど持たず、小売店から注文を受けた数だけをメーカーに発注する同業他社も多いという。しかし、小売店が売れ筋商品を追加で入手したいときに、品切れで対応できないのでは、卸売業の本来の役割を果たしていないと松本氏は指摘する。同社では売れると判断した商品は、リスクを踏まえたうえで多めに発注して積極的に小売店へ提案している。その攻めの姿勢をはじめとした松本氏の戦略が功を奏し、コロナ禍の最も厳しい環境下において、一時期は赤字に陥った同社は黒字転換することに成功している。

本社ビルにはショールームが併設されており、次シーズンのサンプルを確認できる

取引先からの助言を機に 紙ベースの業務から脱却

かつて同社の業務は、手書き伝票で管理されていた。小売店から注文を受けた営業担当者は、受注票にメーカー番号や品番、色・サイズ、単価などを記入し、メーカーに発注。入荷後は、取引先の納品日に合わせて手書きで「履物統一伝票」を準備し、出荷していた。ただし、全国の小売店を回って注文を取ってくる営業担当者が戻るまで注文数は不明であった。また、目視による手作業の在庫管理では正確な数字の把握は難しかったという。それでも、簡易的なシステムを用いて、毎月締め日に売上情報を入力することで、請求書発行だけはシステム化していた。

そうした中、松本氏が旗振り役となって、社内業務のシステム化に本格的に着手したのは、取引先から在庫管理の重要性を指摘されたことがきっかけであった。

「お客様から、『在庫状況をリアルタイムに確認できて、在庫がなければ即座に発注できる体制が整っていない卸売業者は、今後生き残れないですよ』と、はっきり言われました。自分自身も以前から在庫管理の重要性は実感していたので、まさに体制を見直す絶好の機会でした」（松本氏）

当初は「弊社の規模であればシステム化しなくても大丈夫」という慎重な意見が強かったという。しかし松本氏が、売れ筋商品の在庫積み増しによって売り上げを増やした実績を示しながら、「システム導入をすることで、さらに売れ筋の分析や在庫管理を強化できる。それは必ず売り上げに結び付く」と粘り強く説得を続けた結果、システム導入の機運が高まった。

その後、旧知のITコンサルタントである株式会社SHOZOの森内氏に相談したところ、自社の業務に最適なシステム

代表取締役
松本 亜細亜氏

「今後のデータ蓄積により、どのようなデータ分析ができるだろうかと『ApaRevo』に期待しています。仕入れ担当者にも分析機能を利用して、仕入れと在庫の精度を高めていってもらいたいです」

として推奨されたのが、OSKの販売管理システム『SMILE V 2nd Edition 販売』とアパレル業向け販売管理システム『SMILE V 2nd Edition ApaRevo』(以下、『ApaRevo』)であった。

紙の履物統一伝票と同じような画面で入力できる『ApaRevo』は、まさに同社にとって最良のパッケージシステムだった。導入に際しては、中小企業の設備投資を国が支援する「ものづくり補助金」を利用して、導入費用の軽減を図っている。

ハンディターミナルで読み取った出荷情報はすぐに『ApaRevo』に反映される

操作手順を録画した動画が社内へスムーズな導入を実現

新システムは、マスター登録を行ったうえで2024年8月から本稼働した。導入にあたって、比較的高齢の社員が多いことから、新システムに対する拒絶感があるのでは、との不安があったという。そこで、各業務の具体的な操作手順をわかりやすく紹介する動画を作成し、それを見せることで、スムーズな導入を実現した。その当時を松本氏はこう振り返る。

「まずは営業担当者向けの業務メニューを作成し、上から順番に操作を行えば入力が完了するようにしました。操作手順の動画は、返品処理のようなイレギュラーな業務についても用意しています。そのうえで、『なぜシステムの導入が必要なのか』をきちんと伝えながら、各業務の操作を社員に覚えてもらいました。最初はシステム化に懐疑的だった高齢の社員も、自分で使いこなして便利さを実感するようになると、率先してほかの社員にやり方を教えながら利用してくれました」

これまで手書き伝票で対応していた業務がシステム化されたことで、格段に効率的になった。とはいえ、手書きの処理がなくなったわけではない。入力したデータに間違いがあると業務に支障を来すため、今も紙の伝票も併用している。たとえば、注文にはいまだ手書きの台帳を用いている。ただし、営業担当者が即受注入力しているので、『ApaRevo』で数字の把握はできている。

以前は、受注状況は、全国の小売店を回った営業担当者が東京に戻ってくるまで見えなかった。しかし、モバイル端末で『ApaRevo』に注文数を入力できる環境がある今は、いつでも最新の受注状況をリアルタイムに把握できる。この効果は大きいという。

正確な在庫管理で問い合わせに即座対応

正確な在庫管理の一翼を担うのが、『ApaRevo』と同時に導入した『ハンディターミナルオプション』だ。以前は、目視で出荷時の配送チェックを行っていたため、どうしても色やサイズを間違えてしまうケースがあった。その改善策として、ハンディターミナルでバーコードを読み取り、ピッキングミスを未然に防ぐ工夫を行っている。バーコードシールは『ApaRevo』で作成し、8割のメーカーでは納品時にシールを靴箱に貼付してもらう体制となっている。残り2割については入荷時に検品を兼ねて社内でシールを貼る運用としている。

出荷処理の際に、ピッキングリストと異なる商品のバーコードをハンディターミナルで読み取ると、警報音が鳴る仕組みのため、出荷時の配送ミスは激減した。受注情報からピッキングリストの発行、商品検品、伝票発行までが一気通貫のため、単価のミスも同様に激減したという。

入荷した商品は本社ビル内の倉庫に保管されている。以前は、営業担当者が山積みにされたダンボールの中から自分の受注分の商品を取り出して、各自の専用スペースに並べて確保するという、まさに手作業の管理を行っていた。当然、手間と時間がかかるだけでなく、間違いもあり、倉

東京・浅草にある本社ビル。在庫の大半を置く倉庫スペースも同ビル内にある

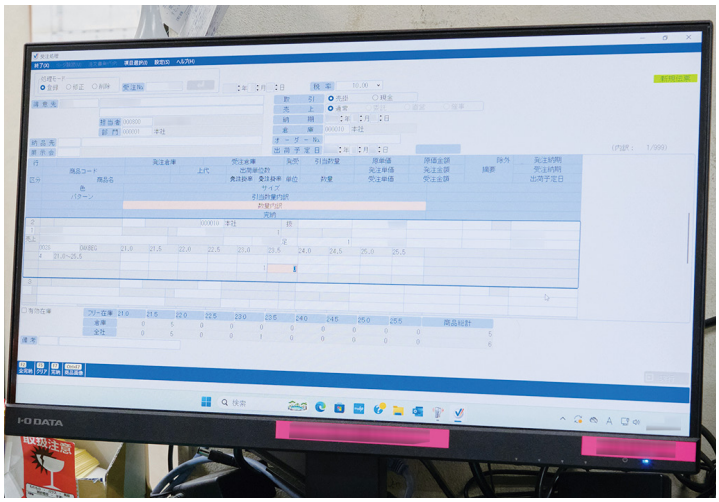
庫内は足の踏み場もなかった。

しかし現在では、顧客ごとの取り置きや発送予定分の商品は、入荷時に『ApaRevo』で自動的に引き当てを行うため、顧客ごとの仕分け作業やそのためのスペースの確保は不要となった。1.3倍ほどに増えた空きスペースを利用して、革靴以外の売れ筋商品も積極的に仕入れて拡販していく予定だ。

さらに、営業担当者は出先からも在庫確認や発送指示ができることで、電話で確認や指示を行うことが減り、営業担当者・事務ともに業務に専念できるようになるという効果もあった。

「もっとも顕著な導入効果は、在庫管理でしょう。小売店は土・日・祝日も営業しているので、弊社の休業日であってもお客様から在庫品問い合わせの電話が私宛てにかかってくることがよくあります。そんな場合、自宅にいてもモバイル端末で在庫状況を確認して即座に回答することができるので大変便利です」（松本氏）

今後は『ApaRevo』と連動したBtoBシステムを構築し、取引先の小売店がWeb上で在庫情報を直接確認できる環境を整備したいと考える。その先には、Web上で在庫情報を確認するだけでなく、受注もできる仕組みの導入も視野に入っている。「そうなれば営業担当者の負担は大幅に軽減されます。そして空いた時間を新規顧客の開拓などに有効活用できるようになるでしょう」と、松本氏は新たな営業戦略の展開を思い描いている。



『ApaRevo』の受注処理画面。履物統一伝票と同じ感覚で色やサイズごとに数量の入力ができる

株式会社 東栄のホームページ
https://toei-asakusa.com/

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2025年5月現在のものです。
Copyright©2025 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK
マーケティング本部
〒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/