

## e-店舗「三代更新」の委託店・納品店の情報武装を2012年秋稼動！

## モロゾフ株式会社



モロゾフ株式会社  
経営統括本部 経営企画グループ  
課長 北野 正量さん



モロゾフ株式会社  
経営統括本部 経営企画グループ  
大原正志さん

モロゾフ株式会社では、今年(2012年)10月、全国の百貨店等に展開する“委託店”の店舗営業支援システム(e-店舗システム)をリニューアルして3回目の更新稼動を実現した。この更新稼動に至った背景について、経営統括本部 経営企画グループ 課長北野正量さん、大原正志さん両氏に聞いた。

## 背景 製造・販売・在庫の三位一体の連携を

はじめに、今回の導入の背景や目的についてお伺い致します。

弊社の経営主体は、主に百貨店に展開する店舗(委託店)、SC店に展開する店舗(納品店)です。今回の更新は、店舗-本部間の情報(発注・棚卸・入出庫(生産/入荷・廃棄/

見本ロス・返品/移送含)・売上報告)を日々処理することで全国展開の各店舗の実態を翌日に把握でき「製造・販売・在庫」の三位一体のダイナミックな連携と商材調整が円滑に実施できた過去11年間の業務水準を継続維持するためのものでした。

## 端末選定 なぜ、Mobile PDA端末機に執着したか？

最近話題の「iPhone」「iPad」系の端末機でなくWindow'sCE系のPDA端末機を選定されたのはなぜですか？

弊社社内でも、過去2代Zaurus系PDA機で約11年間e-店舗システムを利用してきました経緯から「iPad」「iPhone」なども候補として検討はしました。しかし、これらの機種では次の点で問題となり結局断念しました。

## ①破損時の買替を考慮するとPDAの方が割安

iPadなどの購入価格はPDA機器に比較すると1/3程度ですが、PDA機器のような保守体制がとれず、完全な破損買替えとなります。しかし作業場所の狭い小規模店舗では機器の落下損傷が激しく結果的に5年計算ではPDA機器(保守料込み)よりもハードウェアの費用負担が高くなります。

## ②通信費もPDAの方が低く抑えられる

PDA機器の場合、端末機内にAP(アプリケーション)ソフトと店舗活用データを独自に保有し、業務処理を行い、そのデータをバッチ通信で本部サーバ機器と通信を行う方式のた

め、月額のパケット通信料金が千円以下/店と安価ですが、「iPhone」「iPad」関係の場合、APソフト及びデータをサーバ側に保有し、インターネット経由で常時接続にて業務処理を行うため、月額「定額使い放題契約の通信料」でも5千以上/月・店となり、この通信費の店舗側の経費負担はとても軽視できませんでした。また、百貨店(地下など)という店舗環境は通信の常時接続は、保証されないため、通信障害対策など別の対策費も必要になります。最近のWi-Fi活用の案もあったのですが、全ての百貨店からのWi-Fi通信使用許諾許可が取れないことが調査で判明しました。

## ③OSのバージョンが流動的

昨年度末時点では、iPad機の「i-OS」やAndroid機の「AndroidOS」はまだ発展途上で、バージョンが落ち着かないためAP開発上の不安定要素でした。

なるほど機種選定には、そのような理由があったのですね。

## Customer profile

●本社  
〒658-0033  
神戸市東灘区向洋町西五丁目3番地

●設立  
1931年8月8日

●資本金  
37億3,746万円

●従業員数  
749名

●店舗数  
952店  
菓子店舗直営店13店  
百貨店・専門店909店  
喫茶店舗29店 レストラン1店

●事業内容  
洋菓子製造・販売事業  
喫茶・レストラン事業

●URL  
<http://www.morozoff.co.jp/>

## e-店舗 Real Time Merchandising System for Retailers

業者  
選定

業務とビジネスプランに精通したパートナーならではの柔軟な提案で今後10年使えるシステムが実現

次に、今回のシステム更新がe-店舗シリーズで3回目の更新と伺いましたが、何故過去の11年間で今後の5年間で同じ会社に依頼し、他社に乗り換えるお気持ちはうまれなかったのですか？

確かに、営業本部内部や情報部門からも他社提案への興味もあり、3社ほど比較検討もさせて頂きましたが、私共のビジネスモデルと業務内容に精通している会社は、株式会社ミライト情報システム(以下、MISという)だけであることを再認識しました。このことは、今年、実質約8ヶ月程度で完全に新システムを稼働実現させたMIS社の実力で確認できました。

他のベンダー開発へ切替える場合、MIS社の保有する11年間の業務知識を新たなベンダーに説明し理解して頂く必要があります

ですが、弊社の経営企画グループも当時と比べて情報関係の担当者が減少し、外部のご協力で現システムの維持管理をしています。その点、MIS社には毎月の定例会を通じ弊社の要求や問題解決に向けて継続的にご支援を頂いてきましたし、今後5年・10年を見据えた新しいシステムに関して、端末側は時代の変化に追従する柔軟性を持ちつつ、サーバ側ソフトウェアは、将来のSaaS/クラウドの利用への展開をも考慮したシステムをご提案頂いたことなどから、MIS社に決めさせて頂きました。

なるほど、良く解りました。ありがとうございます。ところで過去11年間ご利用になってきて、新しい機能強化とか逆に不要となった機能はございましたか？

店舗と本部間の情報交換を強化しようと、

ホスト側で作成した「管理資料」を店舗側に配送する機能がありましたが、これは多すぎて使わない店舗もあるようですので少し減らすこととしました。

新たな追加機能としては、写真を扱うことができるようにしました。商材の陳列状態の写真や店舗景観について営業本部の商品陳列戦略とギャップが無いかな？店舗設計上の問題は無いかな？などと共に、新商品を写真で通知するなどの利用を加えました。勿論、各店舗から受信した「写真」も「店舗実績データ情報」同様に、全社の端末機よりリアルタイムに情報共有できるWebシステムとなっています。

なるほど、商品の陳列具合が商品と会社や店舗のイメージの良否と見栄えに関係しますからね。

今後の  
展開

安価で安心・確実に維持し継続できる「店舗と本部間の情報コミュニケーション」システムの継続を期待

最後に、MIS社へ期待することや、御社の今後の展望・展開についてお聞かせ願えますでしょうか？

店舗システムに関しては、MIS社に引き続きシステムサポートとご協力を期待しています。

また、先のことにはなりますが、次期の店舗システムに関しても弊社の営業店舗展開

体制が継続している間は、経営的にもこの店舗システムの継続的な利用が必須となります。時代の変遷と共に、利用できるハードウェアやソフトウェア並びに弊社が必要な機能についても変化することでしょう。

従って、MIS社には、これらの変化に対応しつつ、弊社や同業の各社に向けて、安価で安心・確実に継続・維持できる「店舗と本

部間の情報コミュニケーション」システムの開発提供をし続けるサービスのご支援を期待しています。

承りました。どうも長時間貴重なお話をありがとうございました。

(聞き手: 杉浦 亘)



株式会社ミライト情報システム

<http://www.miraitsystems.jp/>

本社: 東京都品川区西五反田2-23-2

TEL: 03-5843-6208

大阪: 大阪府吹田市広芝町5-28

TEL: 06-6446-3358

## ● お問合せ・ご用命は

株式会社ミライト情報システム

エンタープライズ営業本部 西日本営業部

田畑・西山・花嶋まで

TEL: 06-6446-3358 FAX: 06-6339-0172

[info@miraitsystems.jp](mailto:info@miraitsystems.jp)