

あの企業は  
こう使っている!

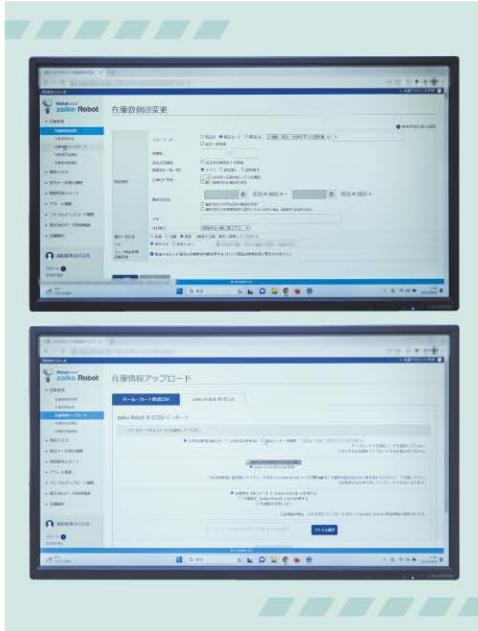
# 事例に学ぶ — IT・IOT導入 —

## 浜脇商事合同会社

〒761-0113 香川県高松市屋島西町1932-7  
TEL:050-5360-6656  
HP:[https://peraichi.com/landing\\_pages/view/hamawaki](https://peraichi.com/landing_pages/view/hamawaki)

### インターネット販売による卸売・小売業

大手ECモールで、釣り具、文具、衛生用品を主力商品として取り扱い、幅広い種類の商品を販売しています。



## バリエーション確保か数量維持か ジレンマを乗り超える在庫管理術

複数の大手モール型ECサイトに“すぐる屋本舗”を出店する浜脇商事合同会社。日用品を中心に約30万種類という商品数の多さを売りにショップを運用しています。各モールでは定期的にセールが開催され、その期間は消費者からの注文が殺到します。しかし、当時使っていた在庫管理システムは在庫の更新間隔が15分と長く、過受注を頻繁に起こしている状況。従業員はその度に消費者へ在庫不足を連絡したり、クレーム対応に追われていました。「過受注を防ぐため、在庫に余裕を持たせることも考えました。しかし、過剰在庫が発生して在庫の維持にお金がかかり、品数が増やせない状況になることを懸念。当社は、登録商品数を多くすることと、販売機会の創出を感じていました。加えて、顧客満足度への影響も危惧していました。そこで、顧客満足度へ

システムの移行を考えるようになりました」と浜脇社長。

導入したのは、複数のECサイト間の在庫数を自動連携し一元管理できる在庫管理システム。当初のシステムより在庫の更新間隔が大幅に短縮され、セールの際の過受注を確実に減らすことができるようになりました。加えて、お客様のクレーム対応も少なくなり、従業員の精神的負担やストレスの軽減も実現していました。「このシステムのおかげもあり、主要ショッピングである楽天モール内で、上位1%の月間優良ショップに選ばれたり、楽天ショッピング・オブ・ザ・マンスを受賞しました。今後の目標は楽天ランキンギー1位取得商品数を1万種類まで伸ばすこと。そのため取引先を増やしたり、サプライチェーンの強化にも積極的に取り組んでいきました。

### 当初の在庫管理システムに限界を感じる

「システムの移行を考えるようになりました」と浜脇社長。

複数の大手モール型ECサイトに“すぐる屋本舗”を出店する浜脇商事合同会社。日用品を中心に約30万種類

という商品数の多さを売りにショップを運用しています。各モールでは定期的にセールが開催され、その期間は消費者からの注文が殺到します。しかし、当時使っていた在庫管理システムは在庫の更新間隔が15分と長く、過受注を頻繁に起こしている状況。従業員はその度に消費者へ在庫不足を連絡したり、クレーム対応に追われていました。「過受注を防ぐため、在庫に余裕を持たせることも考えました。しかし、過剰在庫が発生して在庫の維持にお金がかかり、品数が増やせない状況になることを懸念。当社は、登録商品数を多くすることと、販売機会の創出を感じていました。そこで、顧客満足度への影響も危惧していました。そこで、顧客満足度へ

システムの移行を考えるようになりました」と浜脇社長。

導入したのは、複数のECサイト間の在庫数を自動連携し一元管理できる在庫管理システム。当初のシステムより在庫の更新間隔が大幅に短縮され、セールの際の過受注を確実に減らすことができるようになりました。加えて、お客様のクレーム対応も少なくなり、従業員の精神的負担やストレスの軽減も実現していました。「このシステムのおかげもあり、主要ショッピングである楽天モール内で、上位1%の月間優良ショップに選ばれたり、楽天ショッピング・オブ・ザ・マンスを受賞しました。今後の目標は楽天ランキンギー1位取得商品数を1万種類まで伸ばすこと。そのため取引先を増やしたり、サプライチェーンの強化にも積極的に取り組んでいきました。

# 図解！IT導入ビフォー&アフター

After

**在庫管理システム zaiko Robot**

- 複数のECサイト間の在庫数を24時間365日自動連携
- セット商品の在庫連携
- 実店舗とECサイトとの在庫連携も可能

できるようだ

すぐる屋本舗(楽天)はこちらから!



**在庫の有無がリアルタイムでわかるように**



10:00 在庫数3→2 購入 1つ買おう お客様  
10:01 在庫数2 在庫数3→2 在庫数3→2 さっき購入されたみたいだけど在庫がある! 今うちに買っちゃおう お客様

在庫を多く抱える必要がなくなった  
スッキリ 従業員  
余ったお金で新商品を仕入れようかな!

**効果1 タイムリーな在庫管理が可能に**

複数のECサイトの最新在庫数が最短1分ごとに更新されるように。タイムリーな在庫管理が可能になり、販売機会の損失や過受注が減った。

**効果2 登録商品数が増やせるようになった**

在庫を多く抱える必要がなく過剰在庫が起こる心配もなくなった。さらに、余剰資金によって新しい商品の仕入れに力が入れられ、登録商品数を少しずつ増やせている。

**効果3 従業員の精神的負担を軽減**

過受注が減ったことで、お客様からのクレームが激減。クレーム対応による従業員の精神的負担を減らすことができている。

Before

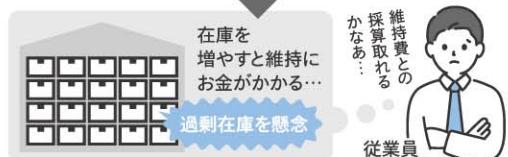
**在庫情報の更新間隔が15分ごと**



モール型ECサイト 在庫数1 在庫数1 在庫数1  
10:00 購入 10:10 購入  
お客様 お客様

よかったです! 買えた!  
在庫数があるのに買えない…どうして?

**情報のラグに起因するクレームが発生 顧客満足度の低下を懸念**



在庫を増やすと維持にお金がかかる…  
過剰在庫を懸念  
採算取れるかな?  
従業員

**課題1 最新在庫数の更新間隔が長く、過受注が頻発**

最新の在庫数は15分間隔で更新される。そのため、リアルタイムでの在庫数が把握できず、販売機会の損失や過受注が頻繁に発生していた。

**課題2 在庫数増による過剰在庫の発生を懸念**

過受注を防ぐために多く在庫を持つことも考えた。しかし、過剰在庫による滞留資産が発生し、キャッシュフローが悪化してしまうことを懸念していた。

**課題3 クレーム対応による従業員の負担大**

特にセール期間中に過受注になることが多い、お客様からクレームが入っていた。クレームの度に従業員が対応に追われ、精神的な負担が大きかった。

担当Tの  
編集後記

あれやこれや  
取材企業の話

