

あの企業は
こう使っている！

事例に学ぶ IoT導入

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。

濱脇商事合同会社

〒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



社長
濱脇 卓也氏

バリエーション確保か数量維持か ジレンマを乗り越える在庫管理術

当初の在庫管理システムに
限界を感じる

複数の大手モール型ECサイトに「ずぐる屋本舗」を出店する濱脇商事合同会社。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ヨ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で、販売機会の創出を図っていることもあり、非常にジレンマを感じていました。加えて、顧客満足度への影響も危惧していたことから在庫管理

システムの移行を考えるようになりました」と濱脇社長。

在庫の更新間隔を短縮で
過受注&クレームを削減

導入したのは、複数のECサイト間の在庫数を自動連携し二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、お客さま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す。「このシステムのおかげもあり、主要シヨップである楽天モール内で、上位1%の月間優良シヨップに選ばれたり、楽天シヨップ・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グ1位取得商品数を1万種類まで伸ばすこと。そのために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たいですね」と濱脇社長は意気込みました。