

# 株式会社西浦様

## 導入事例 CASE STUDY

### 『扎扎实りS@KE兵衛』で、 小売、卸売、ネットショップの販売管理を一元化。 SaaSの特性を活かして、海外でのビジネスもサポート。



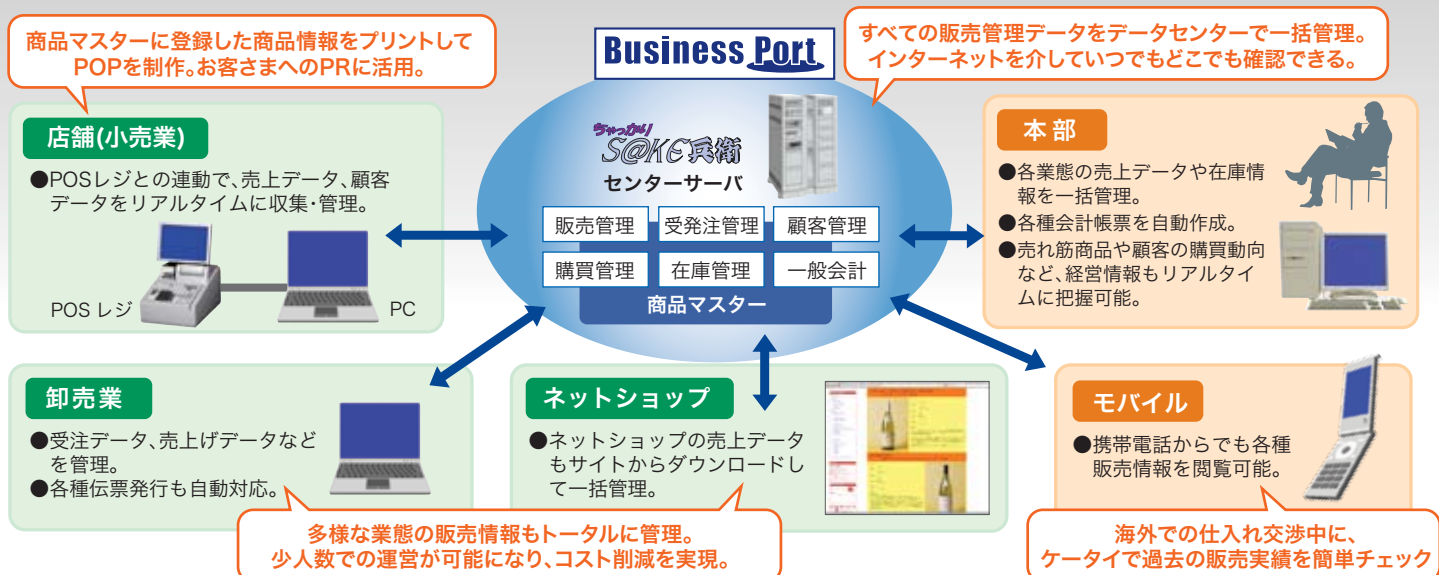
ワイン専門店として、フランスなどの優秀な生産者から直接ワインを輸入し、他では真似のできない多彩な品揃えを実現している株式会社西浦様は、小売業の多店舗展開と、卸売業などへの業態拡大をきっかけにBusiness Port『扎扎实りS@KE兵衛』(提供:株式会社エイ・アイ・エス)を導入。各店舗ごとに行っていた売上・在庫管理が本部で一括管理できるようになったほか、卸売業の販売管理もトータルに行うことができ、受発注業務などの効率化とコスト削減を実現。さらに、海外の仕入れ交渉時に過去の販売実績がケータイで確認できるなど、ビジネスを幅広くサポートしている。

#### ご導入サービス・ソリューション

#### Business Port『扎扎实りS@KE兵衛』

課題	ご提案・導入効果
1 従来のシステムでは、多店舗の売上・在庫情報を本部で一括管理できず、卸売業の販売管理も別途行う必要があった。	『扎扎实りS@KE兵衛』の導入で、全店舗と卸売業の販売情報の一元管理が可能になり、業務の効率化とコスト削減を実現できた。
2 店舗間で、売れ筋商品や客層などの情報を共有することができなかった。	リアルタイムで他店の売れ行き傾向がわかるので、人気商品の露出を増やすなど、販売機会を逃さない効率的なセールスが可能になった。
3 それぞれのワインの味や香りの違いなど商品の魅力をいかにしてお客さまに伝えるかが大きな課題になっていた。	商品マスター登録時に、味や香りの特長なども入力。プリントアウトして店頭POPなどに活用し、お客さまへの情報発信に役立てている。

#### (株)西浦様による Business Port『扎扎实りS@KE兵衛』ご活用イメージ図 (2010年9月)



#### ポイント1

インターネット環境があれば、どこからでも販売管理データにアクセス可能。自社にサーバなどを持つ必要がないためシステム管理の手間もかからず、将来的に商品点数などが増えても追加投資の心配がありません。

#### ポイント2

小売業、卸売業、ネットショップという3つの業態の販売管理を一元的に行うことが可能。それぞれに専任スタッフを置く必要がなくなり、作業の効率化によるコスト削減を実現します。

## 『扎扎实りS@KE兵衛』で、小売、卸売、ネットショップの販売管理を一元化。 SaaSの特性を活かして、海外でのビジネスもサポート。



代表取締役 西浦 郁広氏



廣本 美子氏

『扎扎实りS@KE兵衛』の導入で、全店舗と卸売業の販売情報の一元管理が可能になり、業務の効率化とコスト削減を実現できた。

従来は、単独店舗用の販売管理システムを導入していたが、多店舗化や、卸売業への業態の拡大に伴って、すべての販売管理を一元的に行うことが困難になった。

そこで、(株)西浦様では、新たなシステムの導入を検討。「従来型のいわゆるパッケージソフトで多店舗・多業態の販売管理システムを構築すると非常に大きな投資が必要になるが、SaaSサービスの『扎扎实りS@KE兵衛』なら、複数の業態も横断的に管理でき、導入コストも低く抑えることができた」と西浦社長は導入の理由を説明する。また、『扎扎实りS@KE兵衛』の活用によって受発注業務などの大幅な効率化を実現。小売、卸売業のほか6年前からスタートしたネット販売も含め、複数の業態を少ないスタッフ人数で兼務できるようになり、人的リソースの有効活用により、作業の効率化とコスト削減につながった。

リアルタイムで他店の売れ行き傾向がわかるので、人気商品の露出を増やすなど、販売機会を逃さない効率的なセールスが可能になった。

多店舗化によって、各店が独自に販売管理を行うようになったため、情報交換が少なくなり売上げアップの成功事例などを全店で共有しにくくなっていった。

SaaSサービスの『扎扎实りS@KE兵衛』は、インターネット環境があればどこからでも簡単に売上げや売れ筋商品を確認できるので、他店で売れている人気商品があれば客層に合わせて積極的に陳列アピールするなど、効率的な販売活動が可能になった。また、海外からでもケータイで情報アクセスができるので「現地でワインの仕入れ交渉をしている時に、このランクの商品が去年どれくらい売れたかなど、知りたい情報が瞬時にわかるので、的確なビジネス判断ができる」と西浦社長は言う。

商品マスター登録時に、味や香りの特長なども入力。  
プリントアウトして店頭POPなどに活用し、お客さまへの情報発信に役立っている。

ワイン専門店として数1000アイテムを揃える(株)西浦様では、それぞれのワインの特性をどのようにわかりやすくお客さまに伝えるかが大きなテーマになっていた。

そこで『扎扎实りS@KE兵衛』の商品マスターを、商品情報の共有化とお客さまへの情報発信ツールとして積極的に活用。ワインの生産者情報はもちろん、それぞれに個性的なワインの口当たり、味わい、香りなどの特長を商品マスターに入力し、店舗でプリントアウトしてPOP化できるシステムを構築した。さらに、廣本様は「どのような表現がお客さまの心を掴むのか、もっと吟味して、例えば、ネットショップでヒットしたキャッチコピーや紹介文を小売や卸の現場でも活用できるようにしたい。そのためには商品マスターの容量をもっと増やして、画像なども登録できるようになってほしい」と今後の意気込みを語る。販売管理システムとして、また、商品情報の共有と発信ツールとして、『扎扎实りS@KE兵衛』は、(株)西浦様の事業活動をしっかりと支えている。

### 次の戦略

商品の価値をいかにお客さまに伝えるかが大きな課題

#### 販売拡大へ向けて、商品情報発信力の強化を。

小売のお客さまはもちろん、卸先の店舗さんや飲食店さんに我々のワインの価値をいかに伝えていくかは永遠のテーマであり、今後も取り組んでいきたい課題です。その意味で、我々の商品マスターを卸先様でも共有していただける『GDIS』(提供:株式会社エイ・アイ・エス)には大変興味があるので提案をお待ちしています。また、今後自社サイトでのネットショップを開始する予定もあり、『扎扎实りS@KE兵衛』とネット販売との連携がさらに強化され、新たなビジネスの可能性が広がることを期待しています。

### 株式会社西浦

CORPORATE PROFILE

本社所在地 和歌山県和歌山市太田2丁目13-14  
創 業 1965年  
資 本 金 4,000万円  
従 業 員 数 9名(パート含む/2010年9月現在)  
U R L <http://www.wine-kan.co.jp/>



1965年に「西浦酒店」として創業。1990年からワイン販売を本格化させ「ワイン館」を開店し、1999年からは独自に輸入事業を開始。フランスを中心にワインづくりに情熱を注ぐ生産者を開拓し、大手メーカーには真似のできない味わい深いワインを日本に次々と紹介。<ワイン館のおいしさは生産者の情熱に支えられている>をコンセプトにした品揃えは、多くのワイン愛好家から高い支持を獲得している。



### Business Port

アプリケーション提供会社

株式会社エイ・アイ・エス

本社所在地 東京都文京区本郷2-15-13 お茶の水ウイングビル9F  
設 立 1983年9月7日  
資 本 金 7,000万円  
従 業 員 数 60名(2009年4月現在)  
U R L <http://www.a-i-s.co.jp/>

<http://www.kddi.com/business/>  
[商品に関するお問い合わせ] [sales@kddi.com](mailto:sales@kddi.com)

KDDI 株式会社