学生カバンから婦人用バッグまで、地域に届ける老舗カバン店

石丸カバン店

〒830-0018 福岡県久留米市通町6-14 TEL 0942-34-4455

種 繊維・衣服等卸売業

従業員数 2名

内容

昭和から続く信頼、令和に受け継ぐカバンの絆

1978年創業、久留米・八女地区でカバンを扱う老舗卸売業者。中高生向け学生カバンの取 り扱い比率が高く、学校向けに販売している他、婦人用ハンドバッグは製造会社から仕入れ た商品を地域の小売店に委託販売する形態を取っている。2022年、2代目現社長が事業を 継承し、地域に根ざした営業を続けている。



◎ 改善成果のポイント

訪問支援回数 5回(支援期間:6カ月)

- ●自社にあったやり方で在庫管理の精度を向上
- ●ABC分析で重点商品と不採算品を明確化





く どんな困りごと(課題)がありましたか?

当社は委託販売を中心に事業を展開しています。当社が取り扱う商品の内、特に 婦人用ハンドバッグはアイテム数が非常に多く、流行や顧客の好みの変化も早いた め、販売数の予測が難しく、結果として多くの在庫を保有していました。販売管理シ ステムは導入していたものの、販売・売上・仕入れ情報の一元管理や分析といった本 来の機能を十分に活用できていない状況で、在庫の管理もできていませんでした。

そんな中、自分たちなりに行っていた在庫管理は表計算ソフトを使って「何がどこ にあるか」を記録する程度にとどまっており、バッグの色情報や正確な在庫数が把握 できていない上、販売実績との連動もできていませんでした。昨年の棚卸し結果か ら在庫が過剰であると思いながらも、対策できないままでした。適正在庫を算出する 考え方や効率的な管理手法についての知識が十分ではなかったことも、過剰在庫が 慢性的に発生する一因となっていました。 課題 (3)(4)



改善前の社内倉庫



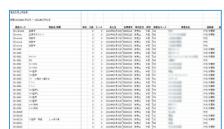
色違いの商品の例



✓ 改善の取組み内容を教えてください

在庫管理の改善に向け、まずは既存の販売管理システムの活用を検討しました。 しかし、色やサイズなど、製品に付随する情報を管理する際に品番を分ける必要が あり、当社のシステムでは管理が煩雑になることが判明しました。そのため、在庫管 理については、基本的には既存の表計算ソフトを活用した管理方法に対して、項目を 整理するなどでさらに深化させる方向へと方針を定めました。

次に、適正在庫の把握・在庫基準の見直しに向けて、個数・売上・粗利の3つの指 標でABC分析を実施しました。ABC分析とは、売上や利益への貢献度に応じて商 品をA(高)、B(中)、C(低)の3ランクに分類し、重点的に管理すべき商品を明確にす る手法です。その結果、売上への貢献度が低い製品については取り扱いをやめても 影響が軽微である可能性が高いことが確認できました。直近分のデータで分析を 行って仮説を立てた後、より精度を高めるため過去3年分まで範囲を拡大して検討 を行いました。



蓄積されていた販売デー



月別の売上動向を見える化



取組んで良くなった点を教えてください



在庫管理に必要な項目を見直し整理したことで、これまで把握できて いなかった「どの商品の何色がどこにあるか」等をスムーズに確認できる ようになりました。その結果、無駄な仕入れを行わずに済み、在庫の精度 向上につながりました。また、重点的に管理すべき製品を明確にするため にABC分析を行ったことで、売上や利益への貢献度が低い商品を特定 できました。特に低価格帯の商品は全体への影響が軽微であると判断し、 取り扱いを縮小することで在庫を圧縮し、管理の手間を軽減できる可能 性を見出しました。



ABC分析の例



数値化や見える化を行うことの重要性に改めて気づきました。データ を整理・分析することで、勘や経験に頼らずに具体的な判断材料を得られ ることが体験できたので、今後の経営判断においてもこうした手法を積 極的に活かしていきたいと思います。





当社の主力顧客である路面店は、事業者と顧客層の双方で高齢化が 進んでおり、将来的な販路拡大が課題となっています。学んだデータ分 析の手法を活かしながら、インターネット販売など、若年層や広域の顧客 にも商品を届けられるようにしていきたいと思います。



改善後の社内倉庫

企業様の声

在庫について、これまでは漠然とした課題感しか持てていま せんでしたが、支援を受けて見える化に取り組んだことを きっかけに、多くの気づきを得ることができました。単な る在庫管理の改善にとどまらず、販売状況や商品ごと の貢献度を具体的に把握できるようになり、生産性



向上の面だけではなく、改めて今 後の経営戦略を考える契機と なり、大きな一歩となりまし

生産性アドバイザーから一言

データ分析に真摯に取り組まれ、従来の思い込み にとらわれず柔軟な発想で分析結果に向き合われた ことが、多くの新たな気づきにつながり、成果として結 実したのだと思います。販売データを継続的に蓄積され ていたことも分析の精度や説得力を高める要因となりまし

た。今後は、こうした取り組みをさらに発展 させ、データドリブン経営を一層深化させてい かれることを期待します。



