

Net Cash Registers

ネットレジ

亀屋万年堂 様

■会社名: 株式会社亀屋万年堂 ■業種: 和菓子製造・販売 ■店舗: 61店舗(東京都・神奈川県) ■品目: 約600品目を登録 ■URL: <http://www.navona.co.jp/>

東京・自由が丘に生まれて75年。 広く愛される老舗和菓子店を ネットレジが支援。

亀屋万年堂は、創業75年を迎えた和菓子の老舗。昭和38年に発売された「ナボナ」が、誰にでも好まれるソフトな味わいに加え、王貞治さんが出演したCMと「お菓子のホームラン王」のコピーも話題となり、大きなブームを呼びました。ネットレジは2010年に導入し、今では58店舗で稼働中。業務の効率化に加えてお客様へのサービス向上も実現し、今以上に愛されるお店づくりを進めています。(2013年7月)



企業・スタッフの負担を抑えながら、懸案となっていた課題を解消。

桜餅や水ようかんなど多岐にわたる季節商品への積極的な取り組みや、誕生50周年を迎えるロングセラー「ナボナ」も常に時代や季節に沿った味覚を取り入れるなど、伝統の味を守りながら新たな風を取り入れて来た亀屋万年堂。店舗が増え、商品ラインアップや在庫量などは変動を重ねる中で、老舗ならではの懸案事項が残されていました。

「ネットレジ導入以前は、売上管理はすべて昔ながらの手作業の状態でした。たとえば販売数の管理も、伝票を見ながら納品された数から在庫数を引くという初歩的なやり方です。そこで、これらの業務を出来る限り効率化し、さらに正確性を上げるソリューションを検討していました」そう語るのは、同社の商品戦略本部・営業推進チーフを務める宮澤豊氏。

昭和13年の創業以来、「ナボナ」の誕生をはじめ順調に売上を伸ばし、躍進を続けて来た会社ですが、一方で売上管理・在庫管理などはまだ発展途上。その解決策として選ばれたのが、ネットレジと売上集計管理サービスEX。まずは標準的な規模の2店舗へ設置。テスト稼働を経て、TK-5500の全店導入(2013年7月現在)となりました。

「決め手は、私たちが必要とするソリューションがパッケージのように提供されること。操作性の良いこと。さらにPOSに比べてコストを格段に抑えられる点も魅力でした。導入当初のオペレーションには心配もありましたが、比較的スムーズにスタートできたと思っています。24時間・365日対応のコールセンターも、スタッフが自分たちの判断で上手に利用しているようです」

テスト稼働を行うなどしっかりとしたプランニングにより、店舗スタッフの方にとっても負担の少ない導入となりました。



▲株式会社 亀屋万年堂 商品戦略本部 営業推進 チーフ 宮澤豊氏

売上集計管理サービスEXが、店舗運営を大きく刷新。

手つかずに近い状態でいた売上管理のシステム化を目指し、亀屋万年堂ではTK-5500導入とともに売上集計管理サービスEXに加入。売上情報のタイムリーな把握・活用により、さまざまな業務の効率化と、店舗の運営管理などに活躍しています。

「導入してまず変わったことは、売上情報が感覚ではなく数字で“見える”ようになったこと。本社の営業チーフたちは、朝のルーチンワークなどで情報を収集しているようですが、私は自分のスマートフォンにも売上速報を配信し、店舗を回る際には常に最新情報をチェックしながら具体的な指示を出せるようになりました。店舗スタッフも、初めは驚いていましたね」

Net Cash Registers

ネットレジ

亀屋万年堂

季節商品や生菓子も扱うことから、細やかな売上情報の分析は重要。店舗在庫では売れ筋と天候を複合的に判断したり、商品の店頭レイアウトに役立てるなど、多角的なデータ活用を行っています。

「実は導入後に日吉店で統計を取ったところ、数パーセントですが返品率の低下が確認できました。これには、スタッフの努力とともに、データも貢献してくれているものと考えています」

宮澤チーフはさらに、CSVファイルでの書き出しによる PCでのデータ保存・分析、経理部門へのレジ導入による紙の日報の廃止とサーバに上げられた日報データの活用、グラフによる商品別売上前日比の明確な確認など、さまざまな導入成果を上げられました。また、その中で店舗を活性化させるために考案された独自の工夫も話してくださいました。

「各店舗に携帯電話を 1台ずつ配置し、売上集計管理サービス EXの機能を利用して、午後 3時に 20位までの売上速報ランキングをメール配信しています。店舗スタッフは PCを開かなくても売上状況を数字で確認できますので、店舗ごとの対策や、意識・モチベーションの向上に役立っています」



▲58店舗にTK-5500を導入(2013年7月現在)

より幅広いお客様をお迎えする、懐かしくて新しい和菓子店を目指して。

2013年は、創業 75周年と「ナボナ」誕生 50年を迎える節目の年。様々なキャンペーンを展開されていますが、これを機にあらためてお客様の層を広げて行きたいと考えられています。

「今いちばん多くお迎えしているのは 50代・60代の女性のお客様。男性では、王貞治さんの CMをご覧いただいていた 40代後半以降のお客様がメインです。これからも地域のお客様を大切にしながら、より幅広いお客様をお迎えしようと頑張っています」

その施策のひとつが、レシートを活用した販促プロモーション。店名ロゴの美しい印字によるイメージアップに加えて、季節商品などのメッセージを印字してお店の魅力をアピール。リピーターの獲得はもちろんのこと、口コミなどによるお客様の輪の広がりを図っています。

「今回の導入ではクレジットカードへの対応も可能にしました。このようなレジ業務の効率化は、スタッフの負担を軽減するとともに、お客様にもサービス向上のひとつとしてお喜びいただけているのではないかと考えています。また、レシートにはメルマガ登録のアドレスを印字していて、メルマガ募集の広告としても活用しています。」

老舗ならではのおもてなしと、新しいシステムによる業務効率化をひとつに。創業 80年、そして 100年に向けて、ネットレジとともに亀屋万年堂の歴史は続いていきます。



▲誕生50年のロングセラーを誇る「ナボナ」



▲自由が丘総本店店内にはさまざまな和菓子が並ぶ

CASIO

カシオ計算機株式会社

システム営業統轄部 システム戦略部

〒151-8543 東京都渋谷区本町 1-6-2 Phone 03-5334-4638

<http://casio.jp/ecr/>