

No.

13

伝統産業における^{あつら}誂え品 シミュレーションシステムの導入

早くからECサイト等を導入してきたが、札や提灯等に名前を入れる誂え品の受発注は手書きに頼っていた。顧客から聞き取りをする従業員の負担となるうえ、顧客が仕上がりをイメージしにくく、納品後にクレームが発生することも少なくなかった。それを解決するために、シミュレーションシステムを開発した。



企業名 **中川株式会社** (屋号: 浅草中屋)

所在地 〒111-0032 東京都台東区浅草2-2-12 浅草中屋内

電話番号 03-3841-7877

URL <http://www.nakaya.co.jp>

代表者 中川雅雄

資本金 3,000万円

従業員 30人

企業紹介

明治43年に創業した当社は、日本の伝統文化を継承すべく、祭り衣装や祭り用品の企画・制作・販売を行う老舗企業である。「浅草中屋」の屋号で浅草に2店舗を展開する他、全国の百貨店の催事にも出店している。商品アイテム数は10,000点を超え、「祭り用品の百貨店」と称される。

実店舗や催事販売に加え、平成3年には通信販売を開始し、平成12年には業界に先駆けてインターネット販売を開始した。ITを利用することで、販売地域や期間が限定されていた祭り用品の展開を日本全国へと拡大させ、通年商品とするビジネスモデルを構築した。



各種誂え札のサンプル



浅草中屋には、外国人観光客も多く訪れる



中屋ファクトリーでは、約20種類の商品のシミュレーションが可能

商品化のポイントと課題

キオスク端末に組み込んだタブレット端末には、AdobeFlashを実装できなかったり、注文書をPDF化できないといった様々な制約があったが、別のソフトウェアで代用することによって解決できた。注文効率を向上させ、さらなる短納期をはかるため、提携工場との調整も行った。業務プロセスの違いが課題だったが、事前説明会を開き、取引先の負担にならないようにすることで理解を得られた。ウェブ上で入力された注文内容は、自動的に提携工場へと送信されるため、リードタイムを大幅に短縮でき、札の納品は4週間から2週間に短縮できた。

今後の展望

浅草という場所柄、店舗には外国人客も多い。訪日観光客を取り込むために、「中屋ファクトリー」の多言語化対応を検討中である。しかし、比較的リードタイムが短い札でも2週間ほどかかるため、顧客が帰国前に納品するのは難しい。訪日前にECサイトから注文してもらい、滞在先ホテルに商品を届けるスキームを検討しているが、免税手続き等、課題はまだ多い。

半纏のシミュレーションも検討していたが、画面では生地質感を表現できない等、課題が多くて断念したが、引き続き研究していく予定である。

成功のポイント

祭りが行われる時期は限られるため、我々の業界はオムニチャネルで展開していかないと商売が立ち行きません。ITによる効率化は、私が社長に就任してからの使命です。ただ、注文効率をいくら向上させても、膨大な注文量に物流や営業がどう対応していくかという仕組みを考えていかなければなりません。IT投資というと派手な印象を受けますが、そうした地味な作業が重要なのです。

代表取締役 中川雅雄氏

