

Case

20

呉服業界初の取り組みで効率化を実現

着物の店頭販売だけに留まらず、着物に関するあらゆる提案を実現するため新たなシステムを導入。顧客との接点を増やすことで通販やSNSなどリアルとネットを融合し、オムニチャネル化を実現した。

呉服業界で初のチャレンジ

当社では従来より、店頭販売に加えて、カタログ通販や写真館など幅広い業態でお客様に着物の体験していただける機会を作ってきました。しかし、それぞれのシステムが独立しており、売れ筋商品の把握ができていないことや、お客様の情報が電子化されておらず紙ベースであることから、在庫管理が煩雑であることなどから、販売機会損失の問題を抱えていました。

新システム導入で棚卸し時間が2時間に

そこで新展開として、実店舗だけでなく、通販・ショッピングモール・レンタルサイト、電話、カタログ通販、ダイレクトメール、ソーシャルメディアなど、あらゆる接点をお客様と持てるよう、販売システムを刷新して利便性を高め、商品を購入しやすくなりました。さらに販売システムの導入に合わせて無線で読み取り可能なRFIDタグも導入しました。従来のバーコードによる在庫管理では棚卸しの作業に年間1千時間以上かかり、その間は出

事業者名:株式会社紅輪 事業年度:28年度

事業テーマ:業界初!着物のインターネット(IoT)とオムニチャネル化による付加価値及び効率の向上

企業概要



振袖と袴の通販からレンタルまで、着物を取り扱う地域に根ざした呉服店である「まるやま・京彩グループ」の中核会社。日本の伝統文化の進歩・発展に貢献し、女性の「美・遊・夢」を叶え、買って安心、着て満足、信頼される呉服屋を目指している。関東を中心に、中部、関西、四国、九州の1都1府8県に店舗を展開しており、写真館5店舗を含めると総計49店舗を有している。

株式会社紅輪

代表取締役 丸山 実

1977年7月

〒213-0002
川崎市高津区二子
3-31-3

43名

4,500万円

044-281-4529

織物・衣服・身の回り品小売業



WEBサイトへ

取材の現場から

「着物に関することであれば小物一つであっても気軽に相談してもらえる会社になりたい」と話す丸山取締役。社員一丸となってあらゆる接点からお客様に着物の魅力を伝える姿勢からは、2022年の年商100億へ向けた意気込みが感じられた。



▲非接触のRFIDタグが読み取られていく



▲取締役の丸山 伸一氏

荷をすることができませんでしたが、導入により着物から小物まで1万5千点の棚卸しがおよそ2時間程度で終わるようになりました。さらにシステムにはAI機能も導入し、過去の売上情報を元に月別・シーズン別の売上予測を行い、適正な在庫管理に取り組んでいます。

2022年・30社・100億円を目指す！

今回の取り組みは当社で掲げている「2022年・30社・100億円を目指す！」というビジョンに全社一丸となって向かう機運となりました。当社は1999年に着物のチェーンストアを目指して平塚に支店1号店を出店して以来、少人数ながらも定期採用を行い、将来店長になるための教育を実施してきました。特にここ10年間は採用にも力を入れていて、ようやく店長を任せられる人材が育ってきています。店長一人ひとりが経営者という考えのもと、地域別のグループ会社化を図り、今後は着物の素晴らしさを地域の皆様にお伝えし親しまれる店作りを目指します。