

## 首都圏の2千数百の美容サロンに向けて、 “勘”から脱却した“情報”中心の営業体制を確立

「Dr. Sum は、高速性と使い勝手の良さでビジネス最前線の自主的なデータ活用を導く」



### INTERVIEW

#### 小林 冬樹 氏

株式会社美好屋商店  
取締役  
経営企画室 室長

#### ● 株式会社美好屋商店 プロフィール

設立：1921年10月  
本社：東京都渋谷区  
事業内容：業務用化粧品・用品・  
器具・機材の卸販売。  
店舗企画・運営企画・経営支援・  
人材育成・技術指導をはじめと  
したコンサルティング業務

#### 新しい業務システム構築を 担当したシステムインテグレータ

#### ● 株式会社キャンズ・ジャパン プロフィール

設立：1999年7月  
本社：東京都中央区  
事業内容：システムおよびネット  
ワーク商談におけるコンサル  
ティングと共に、最新ハードと  
最先端技術によるシステムおよ  
びネットワークインテグレーション  
の提供。最適システム機器およ  
び最適ネットワーク関連機器  
の販売。システム開発およびサー  
ビス&サポートの販売と提供。  
システム運用におけるアウトソー  
シングの受託。

#### ▲日常的なルートセールスから、 戦略的な営業活動への転換が急務

創業80年の歴史を持つ株式会社美好屋商店は、業務用美容品の老舗といえる卸業者だ。東京・渋谷の本社のほか、神奈川と埼玉に支店を構え、首都圏の2千数百店舗の美容サロンを中心に営業活動を展開している。扱う商品は、髪に毛に関わる全てにわたる。パーマ、ヘアカラー、シャンプー、リンス、さらにはカーラーに髪を巻き付けるときに使用する輪ゴムやケープ、ピンにいたるまで、商品点数は1万点以上。常時動いている商品だけでも2000～3000点になる。

こうした典型的な多品種少量ビジネスの最前線に立つのは、全社員の半分にあたる30名の営業スタッフだ。そして、長年の信頼と顧客に密着した営業力を背景に、約25億円の年商を上げるまでに成長。美好屋商店は、業界屈指のポジションを確保してきた。

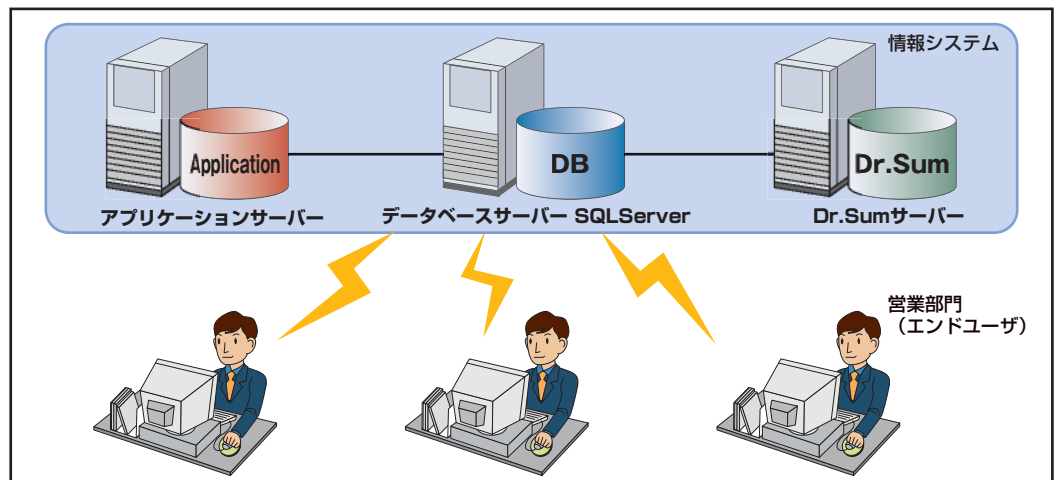
しかし、これまで順調に推移してきた業務用美容品のビジネスも、ここにきて大きな転機に差し掛かっている。取締役経営企画室長の小林冬樹氏は、このように語る。

「景気、不景気の波が、世の中よりも遅れてやって来たのが美容品業界の特徴です。当社を取り巻く市況も次第に厳しくなっており、生き残りのため、新たな取り組みが必須となってきました。日常的なルートセールスを行うだけでなく、個々の美容サロンに対して、当社が十分に入り込めていないカ

テゴリーの商品を重点的にアピールし、競合ブランドを切り崩していくなど、戦略的な営業活動を展開していく必要があります」

そこで重要になるのが情報だが、従来の美好屋商店の体制がどうだったかという、例えば、特定期間の売り上げを美容サロン別に集計するのにも、大変な手間と時間を要していた。社内に独立したシステム部門はないため、内勤の事務スタッフに頼むか、1枚1枚伝票を見ながら、自ら電卓をたたいて集計しなければならなかったのだ。さらに、こうした基礎データを営業活動に生かすためには、目や耳から得た、デジタル化されていない周辺情報も加味しながら、経験的に方針を組み立てていく必要がある。とはいえ、いつまでも個人の“努力”や“勘”のみに頼っていたのでは限界がある。

「営業スタッフ一人ひとりが自主的に、大量のデータを、多角的な切り口で、素早く、簡単に集計できるようにすれば、よりの確に美容サロンのニーズを汲み取ったり、市場動向を掴んだりすることが可能になります。そのためには、売り上げや仕入れ、在庫など、様々な情報を集積したデータベースならびにその利用環境の整備が欠かせません。核となる基幹データベースにはSQL Serverを採用。また、そのデータを多次元に展開して集計するツールとして、用意したテストデータを驚くほど短時間かつ簡単な操作で処理することができたDr.Sumを迷わず採用しました」（小林氏）。こうして美好屋商店は、新たな業務システムの構築に乗り出したのである。



## 多次元高速集計ツール

Dr.Sum  
ドクター・サム

採用のポイント。

▲約200万件の売り上げデータから、  
最近の売れ筋商品を客観的に把握

2002年4月に構築に着手した新システムは、半年後の10月に稼働を開始した。その後、狙いどおりに営業部門での活用が進んでいる。例えば、営業会議の席でもDr.Sumで集計したデータがプロジェクターで投影され、報告や討議に用いられるようになった。検索項目を切り替えて再集計したり、気になるデータをドリルダウンしてより詳細なデータを確認したりといった操作を、その場で瞬時に行えることが実務上でも評価されたのだ。これらの機能を使えば、従来のように合算されたデータを見るだけではなく、美容サロンごとの売り上げ構成の表示や、異なる時期の実績比較も簡単に行える。

「現在、Dr.Sumの多次元データベースには過去3年分、約200万件の売り上げデータを格納しており、さらに、日次のバッチ処理で最新のデータに更新しています。営業スタッフにとって、こうした大量のデータを自分の手で、Excelのインタフェース上で自在に集計できるのは、非常に画期的なことでした。どのブランドのどんな商品が美容サロンのニーズにマッチしているのか、最近の売れ筋も客観的に把握できるようになりました。これまで会社側から与えられるデータが全てだと思っていただけに、目からウロコが落ちたというのが本音ではないでしょうか」（小林氏）

その一方で、こうした営業部門の意識改革は、IT全般にも向けられるようになった。

「Dr.Sumの便利さを知ったことがきっかけになり、これまでITにしり込みしていた人の中にも、もっとPCを使えるようになるう、Excelの機能も覚えよう、さらに電子メールも活用しようといった機運が高まってきたのです。これまで“勤”に頼った活動を行ってきた営業スタッフが、データに裏付けられた営業戦略の合理性を感じ始めています。これは、Dr.Sumを導入したことによって得られた最大のメリットです」（小林氏）

▲在庫データベースの整備を図り、  
美容品業界のネットワーク化に対応

美好屋商店は今後、売り上げデータにとどまらず、在庫データの活用も推進していく計画だ。現状では伝票処理の一部が基幹データベースで連動しておらず、どうしてもシステムと実際の在庫の間にギャップが発生してしまう。このプロセスを全面的に見直すことで、論理在庫の精度を上げていくという。美好屋商店は、まず倉庫内の商品をきちんと整理して棚番を設けるとともに、在庫評価を変えるなど、在庫の透明度を高めることから着手。その上で現在、発注データを起点として在庫を管理するデータベースの再構築を進めている。

「在庫管理を担当する商品部門のスタッフは、これまで棚卸の際にも、紙の表を使って商品を1つひとつ拾い上げ、電卓で計算していました。在庫をデータとして整備し、Dr.Sumを使って集計することで、こうした作業の手間を大幅に効率化することができます。在庫がリアルタイムに管理できるようになれば、納期の短縮も可能になるでしょう。また、売り上げデータから把握した、売れ筋や需要変化などの情報と連動させることで、営業活動をサポートする戦略的な仕入れを実現することができます」（小林氏）

この先には、美容品業界全体として進んでいるネットワーク化への対応という課題がある。現在のようにメーカーが販売チャンネルに依存している間は問題ないが、インターネットの電子商取引やVAN（付加価値通信網）の普及により、メーカーが直販体制にシフトしたり、多店舗展開している有力な美容サロンが独自に商品調達のネットワークを構築したりといった動きが起きてくると、卸業者の経営は厳しいものになっていく。では、こうした時代の流れにどう向かうのか。むしろ積極的に業界ネットワークに参加し、情報を自らの武器にしていくというのが、美好屋商店の考えである。

「単なる商品の補充役としてではなく、美容サロンとのコミュニケーションを深める中で、美容に関する新技術やファッションの動向、生活者のニーズなど、様々なアドバイスや提案を行っていくことが当社の使命です」（小林氏）。メーカー中立の基本姿勢から、多岐にわたる商品と美容サロンを情報で結ぶコーディネーターとして、美好屋商店は、新たなビジネスモデルを構築しようとしているのだ。

Dr.Sum に関するお問い合わせ

Form&amp;Data



ウイングアーク テクノロジーズ 株式会社

URL <http://www.wingarc.com/>

[本社] 〒150-0044 東京都渋谷区円山町28-5 1st渋谷ビル  
TEL:03-5962-7300(代) FAX:03-5962-7301

[西日本] 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-8-17 大阪第一生命ビル11F  
TEL:06-6225-7481 FAX:06-6225-7482

[中部日本] 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2-3-4 名古屋錦フロントタワー3F  
TEL:052-218-9520 FAX:052-218-9521

開発元:  デジタル・ワークス株式会社

詳細 URL <http://www.drsum.com>

本リーフレットに掲載した会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。  
掲載内容は2003年6月現在のものです。