

群馬のスズラン百貨店様が基幹システムを全面刷新 ～売上動向や在庫状況が見える化、販売機会と利益率を最大化～

株式会社アイティフォー（東京都千代田区、代表取締役社長：東川 清）は群馬県の前橋、高崎を地盤とする百貨店・株式会社スズラン様（群馬県前橋市、代表取締役社長：渋澤 彰一・注 1）から基幹システムの全面刷新を受注しました（注 2）。2015 年 9 月の稼働を予定しています。刷新には小売業向け基幹システム「RITS（リッツ）」のクラウド版、「RITS・クラウド」が採用され、POS 約 250 台および自社クレジットシステム（注 3）がリプレースされます。「RITS」は、すでに同業の地方百貨店において 8 社での導入実績を持つことが評価されました。同社は本製品の採用により、売上動向や在庫状況の見える化、各種自動処理機能による省力化を実現します。POS システム、商品管理、顧客管理、外商などの基幹システムから保守までアイティフォーがワンストップで提供、迅速なサポート（注 4）を行います。

◆売上動向や在庫状況が見える化、販売機会と利益率を最大化

RITS では「バーコード値札」を用いた商品管理を行います。取引先から指定のバーコード値札を付けた形で納品された商品をハンディ端末で読み取ることにより仕入れ・検品、POS 売上、在庫管理、棚卸しまで、MD サイクル（注 5）の自動化などが可能となります。本機能により売場別、取引先別に「どの商品が売上や利益に貢献しているか」など、売上動向や在庫状況をスピーディーに把握できるようになります。従来、現場の担当者のみが知り得た情報を経営層も同時に把握できるため、陳列や売価の変更、売れ筋商品の調達など、現場と経営層がそれぞれの立場で判断を下すことが可能となります。これらにより、同社では販売機会と利益率の最大化を図ることを狙いとします。

◆自社クレジット、ポイントシステムによる CRM 強化でお客さまを固定化

同社では刷新に伴い、自社クレジット、ポイントシステムも RITS へ移行します。ポイントシステムについては年間購入実績に応じたポイント率アップなどの機能を持ちます。今後 CRM（顧客情報管理）の強化によりさらなるサービス向上を図り、お客さまの固定化を図って行きます。

（注 1）スズラン様は群馬県を地盤に前橋店、高崎店の 2 店舗を運営しています。

（注 2）受注金額は非公開です。

（注 3）自社クレジットとは、JCB や VISA などのクレジット会社と提携するのではなく、自社で審査、カード発行、回収までを行うクレジットサービスのことで（前者は他社クレジット）。自社運用のため、独自の審査でクレジットカードを発行できる、小売業ならではのさまざまな支払い条件を提案できる、与信限度額を自社で設定できる、クレジット会社への手数料支払いが無い、割賦手数料が自社に入る、顧客管理も同時に行えるなどのメリットがあります。反面、デメリットとしては分割回収のため資金負担が必要、債権の回収業務が必要、などがあります。

（注 4）標準の保守サポート時間は平日 9：00～17：00。必要なサポートレベルに応じて最大 24 時間 365 日対応ま

* 本件に関する報道機関からのお問い合わせ先 *

株式会社アイティフォー（東証第一部 4743）東京都千代田区一番町 21 番地 一番町東急ビル
広報部：03-5275-7914 Email：kouhou_ml@itfor.co.jp

で選択可能です。当社では 80 名以上のサポート要員を有しています。

(注 5) MD (マーチャンダイジング=Merchandising) とは消費者のニーズにマッチする商品を適切な価格、タイミングで供給するための活動のことです。

【プレスリリース URL】 <http://www.itfor.co.jp/ne/news/index.asp?nr=150521a>

このプレスリリースのコンテンツはご自由にお使いください。