

2009年8月25日
株式会社ミスターマックス
日本アイ・ビー・エム株式会社
アイ・ビー・エム ビジネスコンサルティング サービス株式会社

ディスカウント業界初の完全自動発注システムが稼働

株式会社ミスターマックス（代表取締役社長：平野能章、本部：福岡市東区、以下ミスターマックス）は、需要予測と発注を完全に自動化したシステムを稼働させ、8月25日に全42店舗への展開を完了しました。この完全自動発注システムは、日本アイ・ビー・エム株式会社（社長：橋本孝之、本社：東京都港区、NYSE：IBM、以下：IBM）とアイ・ビー・エム ビジネスコンサルティング サービス株式会社（社長：椎木茂、本社：東京都千代田区、以下 IBCS）が、コンサルティングとシステム構築を行いました。

ミスターマックスは、九州・中国・関東地区に42店舗を展開している総合ディスカウントストアです。「普段の暮らしをより豊かに、より便利に、より楽しく」を経営理念に掲げ、豊富な品揃えと気軽に購入できる価格をお客様に提案するとともに、買物しやすい店づくりを行ってきました。消費不況といわれる中でも、今年3月から既存店客数が5カ月連続で増加するなど、徹底した「安さ」の追求と「品質」とのバランス、「買物のしやすさ、便利さ」にお客様の支持をいただいております。

今回導入した新システムは、自動発注機能を提供する商品管理ソリューション「カテゴリー・プロフィット・マネジメント（CPM）」を採用しています。CPMは、事前に設定した基準在庫や安全在庫などを基に単純に自動発注を行う方法とは異なり、コーザルと呼ばれる販促情報、季節情報、特売情報、処分販売情報、イベント情報といった商品の販売に影響を与える各種変動要因を考慮したうえで需要予測を自動で行います。この需要予測に基づいて基準在庫計算を行い、売場の商品陳列を定義する棚割りシステムや単品在庫を管理するマスター管理システムといった既存システムとの連携を図ることによって、精度の高い自動発注を行います。また、CPMは単品単位の利益ではなく、店舗スペースや商品属性・ライフサイクルを考慮しながら商品カテゴリーの利益の最大化を追求するアルゴリズムを持っているため、ビジネス全体としての販売生産性や利益生産性を最適化します。

今回のシステム導入により、需要予測の精度が向上し、取引先から物流センター・店舗までのトータル在庫について10%以上を削減、効率化を実現しました。また店頭での商品欠品率が半減し、お客様の欲しい商品が店舗にあるというお客様へのサービス向上へもつながっています。

ミスターマックスでは、効率化によってさらなるローコスト・オペレーションを実現し、価格に還元して、「安さ」を追求してまいります。また、お買物の利便性を高め、「安さ」とお買物の楽しさの両方を実現する「Smart Shopping！」を提供してまいります。

IBMは地球がより賢く進化していくことを示す「Smarter Planet?」というビジョンの下、地球を、より賢く、よりスマートにするためのさまざまな取り組みを行っています。今回のシステム導入に

よって売り場管理に大きな変革をもたらし、ビジネスの成長に貢献できるようになります。なお、今回のシステムでは、ハードウェアとして IBM® System x®を採用しています。

以上

IBM、IBM ロゴ、ibm.com、Smarter Planet、System x は、世界の多くの国で登録された International Business Machines Corp.の商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれ IBM または各社の商標である場合があります。現時点での IBM の商標リストについては、<http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml> をご覧ください。

< 報道関係者問合せ先 >

株式会社ミスターマックス 広報 山田

電話 092-623-1141 E-mail : myamada@mrmax.co.jp

日本アイ・ビー・エム株式会社 広報 下岡

電話 03-3808-4768 E-mail : masakos@jp.ibm.com

アイ・ビー・エム ビジネスコンサルティング サービス株式会社 広報 齋藤

電話 : 03-6250-8324 E-mail : yumisa@jp.ibm.com