

# 織研新聞

SENKEN

2016年  
(平成28年)

8月2日  
火曜日

織研新聞社

発行所  
〒103-0015 東京都中央区  
日本橋箱崎町31-4

Brand Packaging Solution  
ブランドの価値を守り、高めるための商品、  
サービスを一ータルに提供致します。



KOBAORI

社名、変わりました。

コバオリ株式会社

京都市北区紫野宮西町16番地  
TEL 075-451-5191  
URL <https://www.kobaori.biz/>

編集局 03・3664・2341  
業務局 03・3639・8030  
事業局 03・3639・8025  
大阪支社 06・6343・2015  
名古屋支社 052・231・2600  
京都支社 075・221・2640  
九州支社 092・761・6131  
上海支社 +86・021・6249・8300  
ご購読は ☎ 0120-559901

## ブランド価値向上へ新ステージ

バイクルーズグループがオリ  
ンパスシステムとともに進めてい  
るMD標準化プロジェクトが今  
年、ブランド価値の向上に向けた  
新しいステージに入ろうとしてい  
る。

15年9月に基幹ブランドである  
「ジャーナルスタンダード」メン  
ズ・レディース、「エディフィス」  
で業務設計フェーズに着手し、M  
D戦略は、プロジェクトでその枠  
組みを固めた。最初の対象とした  
2ブランド「スロープ・イエナ」  
「エー7・エディフィス」はMD  
精度向上の成果を踏まえ、科学的  
指標の共有で計画変更をスピード

### バイクルーズグループのMD標準化プロジェクト



窪田取締役

アップし、その成果を基幹ブラン  
ドに生かす。企画力の底上げにも  
着手する。

プロジェクトの最終目標はブラ  
ンド価値の向上だ。「MD戦略の

### 実績評価・計画変更を素早く店頭へ

確立と企画力の底上げの二つでア  
プローチする」(窪田光平バイク  
ルーズ取締役)という。MD戦略  
は「浸透し、指示の精度が上がっ  
た。MDと企画が共通言語で会話  
できるようになった」という。先  
行2ブランドはオリンパスシステ  
ムズのMD業務支援システムを導  
入し、エクセルベースの業務を効  
率化した。実績は見たい時に見ら  
れるようになり、価格設定やSA  
BCランク設定などの検証に生か  
されている。これらを通じて「共

通認識がつけられ、経験が積ま  
れ、科学的な指標を使った見方が  
できるようになり、現場が自信を  
持つようになった」。科学的な裏  
づけを持たせたことに意義があると  
評価する。

が悪いのか、指標を使って判断す  
る。会議もスピードアップされ、  
新たな施策を店頭へ素早く反映で  
きるを期待する。基幹ブランドで  
もプロジェクトの基本は同じだ  
が、ターゲット・立地が違いイン  
ポート比率も高いから、MDの作  
り方、仮説検証サイクルも違う。  
「先行の成果に習いながらも、新  
しい課題に取り組む」考えだ。

今秋冬は、SKU(在庫最小管  
理単位)を見直し、トップセル  
の販売点数を思い切って伸ばす一  
方で少量発注商品もきちんと揃  
え、シーズン中でも変化が分かる  
メリハリある品揃えをつくる。マ  
ークダウンのタイミングやアウト  
レットへの移動は、見るべき指標  
を共有し、毎日のミーティングで  
詰める。計画と実績の差異を抽出  
し、計画が悪いのか、実行の仕方

企画力の向上では、売れ筋にと  
らわれないチャレンジができるシ  
ステムベースの仕組みをつくる。  
消化率は悪くても、ブランドイン  
グに必要な商品のチャレンジ枠を  
設け、売りを取る商品の適正  
数量など、ともにガイドラインも  
設定する。検証しながら精度を高  
めていく取り組みをスタートさせ  
た。