

バッグ「クリスタルボール」のHDR

管理部門スリム化 開発体制強化実る 今期黒字で積極策



三越銀座店で行われたミス・ユニバース・ジャパンのファイナリストによる共同イベント



大田原社長

HDRは昨年2月に体制を更し、経営コンサルティング会社、経営コアファンクシヨク社長の太田原博亮氏を社長兼CEO(経営最高責任者)に招き、同氏を軸に、膨らんでいた不良

秋冬商戦に限れば5%増となった

バッグブランド「クリスタルボール」を製造・販売するヒューマン・デベロップメント・リポート(HDR)の業績が回復してきた。昨年からの事業の再構築に取り組み、今期(11年8月期)中の黒字化が確実となった。直営店の新規出店をはじめとする積極策に打って出る。

(情報技術)活用の方向性」を挙げる企業が増え、特に海外売上高比率が高い企業で割合が高くなっている。
◇ NRIが08年から毎年実施している「経営戦略におけるITの位置づけに関する実態調査」によると、経営施策で

経営におけるITの位置付け

のIT活用への期待について、「財務会計の適正化と迅速化にかかわる仕組みの改善」でITに期待する企業が32.4%と最も多かった。次いで「顧客情報や販売情報を収集し分析する機能の強化」28.7%、「営業現場における情報活用力の強化」26.0%となった。

調査

I FRSS対応やSCM高度化で

「生産・在庫・販売情報」の川上・川下企業との共有によるサプライチェーンの効率化」31.6%が上位になった。 目下の課題であるI FRSS

資産の処理と再浮上に向けた事業基盤の整備に努めてきた。

在庫を適正化

まず着手したのが管理部門の可視化だ。高額だったオフィス賃料や偏った人員バランスなどに着目、見直すとともに、外部委託でトラックボックス化していた物流部門を、直営店の空きスペースを活用するなど一括管理し、同経費を3分の1に削減。各店へのデリバリーと追加発注、売れ筋の予測システムも新たに作り、「すさまじかった」(大田原氏)という在庫量の適正化を実現した。

協業品の開発も

商品面では、バリエーションの拡大が柱。まず、コアなファンに向けて、ワンランク上の商品や過去ヒットした柄の復刻版を、近く発売する。また、同じグループで「ミス・ユニバース・ジャパン」を運営するアイビ

化。強みであるグラフィック柄の製作体制を維持したほか、迅速・低コストでのサンプル製作が行えるよう自社でマシンと職人を抱えた。その結果、定番品に代わる新たなヒット品、カラフルピースバッグを生んだ。販売員の給与に固定給とは別にインセンティブ制を導入したことで、モチベーションアップも追い風に、売上げは昨年10月を底に上昇傾向にある。 今後の課題は営業力の強化

ブランド集積の度合いを含め

米「マンハッタンポーター」
直営出店を強
3月大阪に初進



なんば店オープン記念商品

バッグ・雑貨輸入販売のアイ・エム・アイは、米バッグ「マンハッタンポーター」の直営出店を強化する。3月3日になんばパークスエテラス2階に約50平方メートルのショップを出し、8日にルミネ池袋店6階に約50平方メートルの店を構える。なんば店は大阪エリア初の店舗となる。 現在、原宿・キャットストリート1の路面店を含め、直営店は7店。昨年の出店はイオンモール京都とソラタウンへの2店にとどまったが、今年は春の2店に加え、秋にも2、3の新規出