

全184店舗、約140万枚のプライスカードを電子化。 POS連携により、本部からの全店一括切り替えを実現。



株式会社ノジマ様

導入システム: 電子棚札システム

導入時期: 2019年10月 導入地域: 国内全店舗

課題:

毎週発生する価格変更にもなうプライスカードの貼り替え作業に時間と人手がかかる

解決策:

全店舗のプライスカードを電子棚札に変更し、POSシステムと連携させた一括管理・一括切り替えを実現

“店舗のスタッフから「圧倒的に楽になった」という声が届いています。”

株式会社ノジマ
本部 家電AVソリューション推進部
SIコントローラーグループ長 貞森 望 様

※所属は納入時のものです。

背景

価格の切り替えに要していた毎週の作業時間をゼロに

国内に184店舗※1を持つ株式会社ノジマ様では、週に1度、各店舗へ送られる価格データに合わせ、何千枚ものプライスカードを店舗スタッフの手で貼り替えていました。金曜日に複数のスタッフで一斉に行う貼り替え作業には多くの時間と人手が割かれ、さらに印刷、裁断、仕分け作業も含めると全ての行程にかかる労力は膨大なものでした。この作業時間をなくし、お客様とのコミュニケーションに時間を使うことを目指したノジマ様は、店舗の価格表示を本部から一斉に切り替えることができる電子棚札システムに着目。約2年かけて導入を進め、日本初となる全店舗導入を完了しました※2。

導入した理由

紙のプライスカードに劣らない視認性と伝達性を実感

機器選定にあたり重要視したのは紙に劣らない視認性、そしてお客様に与える情報伝達力を決めて損なわないことでした。そのため、明るい店内でも見やすく、高いコントラストを確保している点はシステム採用の大きなポイントとなりました。また、ノジマ様では「赤・黒・白」の3色棚札を採用していますが、数々の商品からセール品などが直感的に分かる“はっきりとした赤色”は高く評価されました。導入を担当したSIコントローラーグループ長の貞森様はこう語ります。「当初は、紙のプライスカードからデジタルに移行することでお客様にとって見づらいのではないかと、といった疑問の声が社内からあがっていました。しかし、導入店舗が増えるにつれて『とても見やすい!』、『一見すると紙のプライスカードのようだ』など、次第に前向きな意見に変わっていったのです」

新しいことを柔軟に取り入れ挑戦しつづける

神奈川県を中心に関東、中部地方へ店舗を展開する株式会社ノジマ様は、2019年に創業60周年を迎えました。創業以来、先見性と速攻力を備えた時代先行型の店舗を展開し、常に業界に先駆けた取り組みを進められています。

- 本社所在地: 神奈川県横浜市西区みなとみらい2-3-3
- URL <https://www.nojima.co.jp/>



◀ 株式会社ノジマ様
(写真は、「ノジマ プランチ横浜南部市場店」)

導入後の効果

POSシステムと連携し、全店舗の価格を夜間に自動切り替え

今回導入した電子棚札システムは本部のPOS(販売時点情報管理)システムと連携して価格情報を配信し、朝スタッフが出勤するまでに全店一斉に切り替わる仕組みです。価格情報はレジへも同時に配信されるため、棚札とレジの価格が異なってしまうミスもなくなりました。

デザインの自由度を活用して“お客様に伝わる棚札”を追求

ノジマ様は以前からこだわりを持ってプライスカードを作っていました。電子棚札でもそのこだわりを表現しています。棚札のサイズは1.6インチから7.4インチまでの計4種類を採用。商品が小さい乾電池売場であれば小型の1.6インチ、冷蔵庫売場であれば7.4インチなど、販売商品に合わせて選択しています。札のデザインは専用ソフトウェアを使って社内で行い、安さが伝わるようなインパクトのある文字や、季節に合わせたセールのイラストなど、どうしたらお客様におすすめ商品が伝わるかを追求して作られています。ランチ横浜南部市場店の店長、佐伯様にお話を聞くと、「これまでの電子棚札のイメージを覆されるデザイン性に驚きました。お客様は紙の札に慣れていると思いますが、見づらいいと言われたことはありませんし、お買い得感もしっかりと伝わっていると思います」と語ります。

消費増税による一斉価格変更も、店舗での作業負担ゼロ

ノジマ様は、2019年10月の消費税率10パーセントへの増税を見越し全店舗約140万枚の導入を計画的に完了しました。2014年の8パーセントへの増税の際は、各店舗で約2週間もの時間をかけて手作業で貼り替えを行いましたが、今回は店舗での作業をほぼゼロにすることができたと言います。



▲紙と違って湿気などで湾曲しないため、並んだ時の美しさも好評



▲棚札のデザイン画面。録取り文字やイラストを使ってお得感をアピール



▲棚札の新規設置は商品ごとに付与されたバーコードをスキャンすると価格データにリンク

お客様の声

数字ではあらわせない多くの効果を得ることができました

今回の導入により、作業時間削減はもちろん、プライスカードの制作にかかる消耗品費などに月に数百万円もの経費削減に繋がりました。ただ、当社では人件費の削減は目的としていません。スタッフの人数はそのまま、空いた時間をお客様のために使うよう推進しています。家電のプロとして、もしお客様が迷われていたら選択肢を絞るお手伝いをして、お悩みがあれば解決するための提案をする。これはきっと、目に見える数字ではあらわせない効果に繋がっていると思います(貞森 望 様)。

実際に、スタッフの接客時間が増えました

導入後、スタッフ一人ひとりの接客時間が増えました。以前まで金曜日のプライスカード貼り替え日には価格を間違えないよう作業に意識を向けていましたが、それがなくなったことで、スタッフの気持ちの面でも“お客様第一優先”がより一層強くなったと感じています(佐伯 遼平 様)。



▲通常の価格は白地に赤文字、セール品は赤地に白文字でデザイン



▲クーポン付きの商品にはクーポンのイラストを配置



▲在庫限りの商品は黒地に白文字で他との違いを表現



▲新生活応援セールは季節感が出るような桜のイラストを使用



▲細かな料金説明が必要な通信機器売場でも電子棚札が活躍



株式会社ノジマ
本部 家電AVソリューション推進部
SIコントローラーグループ長 貞森 望 様



株式会社ノジマ
ランチ横浜南部市場店
店長 佐伯 遼平 様

※所属は納入時のものです。

納入機器

電子棚札システム

パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社
〒104-0061 東京都中央区銀座8丁目21番1号 汐留浜離宮ビル
ビジネスソリューションサイト
<https://biz.panasonic.com/jp-ja/>

お問い合わせは パナソニック システムお客様相談センター

0120-878-410 受付：9時～17時30分(土・日・祝日は受付のみ)
※携帯電話・PHSからもご利用いただけます。(お問い合わせの内容によっては担当窓口をご案内する場合がございます)
ホームページからのお問い合わせは <https://panasonic.biz/cns/cs/cntctus/>