

長年にわたり相撲文化を支え、ファンとのつながりを大切にしたい

有限会社 大相撲売店喜久家

〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神5-9-2-1001
TEL 092-771-7504 HP <https://sumoukikuya.jp/>



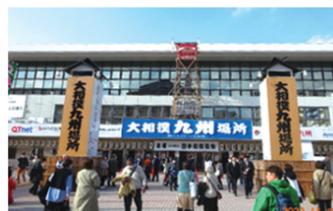
公式HP

業種 小売業
従業員数 1名
(繁忙期30名)
資本金 300万円

事業内容

九州場所と共に、九州場所の思い出のそばに

1974年11月10日から福岡市九電記念体育館で営業を開始し、大相撲九州場所の入場券やお土産を販売。九州場所の開催地変更により、現在は福岡国際センターで営業。九州場所の入場券とお土産がセットになったチケットの提供や、九州場所内での飲食やお弁当の予約にも対応。年間売上上の9割を九州場所開催中に達成する。



改善成果のポイント

訪問支援回数 | 18回* (支援期間: 18カ月*)

- コロナ禍制限下での店舗レイアウトの決定と運営
- システム再構築によりコロナ禍後の客数増と売上増への対応

(*) 1期、2期の合計



Q どんな困りごと(課題)がありましたか?

大相撲九州場所が開催される期間(例年11月中旬より2週間)、福岡国際センターで相撲関連商品を販売していますが、大きく下記の2つの課題がありました。

① 店舗レイアウト・運営

コロナ感染予防のため、相撲協会、福岡市から顧客が直接商品に触れないよう指示を受けました。1人1人に注文を聞いてスタッフが商品準備するためレジの配置を変更せざるを得ず、コロナ禍前より客数が半数以下に減少したにもかかわらず、対応に時間がかかり長蛇の列となり生産性が大幅に低下しました。

また、消防法、会場使用ルールの範囲内で効率的な店舗づくり、運営方法を改善する必要がありました。

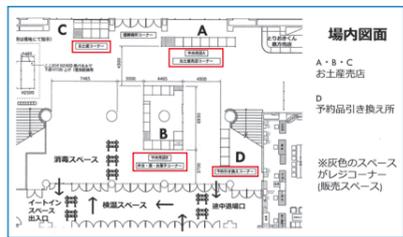
② 効率的なシステムの運用

予約伝票管理システム、座席管理表ソフト、発送用住所録ソフト、相撲協会提供システム「とりおきくん」、在庫管理システム等の複数のシステムを使用していました。そのため、同じデータを各ソフトに入力する必要があり、非効率でした。各ソフトの統合または各ソフトの連携による効率アップが必要でした。

課題 2 3 4



2021年(コロナ制限下)での売店の様子



2021年の売店レイアウト
(お土産品売店が3箇所に分散)

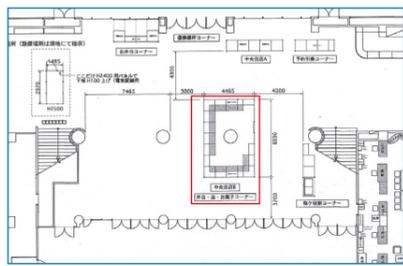
Q 改善の取組み内容を教えてください

改善の取組みは、2期に渡りました。1期目は販売方法の制限(売店をビニールカーテンで覆う)が緩和され、販売方法変更に伴い以下を取組みました。

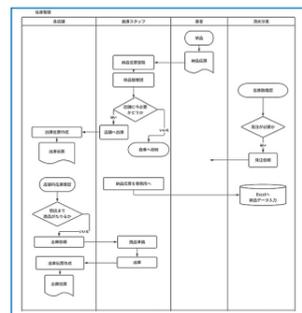
- 1) 増加顧客の現金会計対応のためのレジ増設。
- 2) 飲食よりもお土産品の売店の方がレジ列が出来やすかったため、飲食の売店とお土産品の売店の位置を交換。
- 3) システムの開発期間の制約上、暫定運用として商品リストをデータベース化。

2期目はコロナの5類への移行による観戦者増大を予想し、以下を実施しました。

- 1) 同じデータの複数回入力を最小化するために予約注文管理システムの作成。
- 2) 在庫確認担当者とデータ入力担当者間のデータ受け渡しを紙から電子化。
- 3) 店舗数増対応に向けたレイアウトの見直し。
- 4) 通信障害対策としてルーターの変更とアクセスポイントの導入。
- 5) アルバイトの勤務時間を、①午前～ピーク時、②ピーク時～締め作業、③通日の3パターンで募集。



2022年の売店レイアウト
(お土産コーナーを集約、お弁当専用コーナーを設置)



改善後の在庫管理の業務フロー

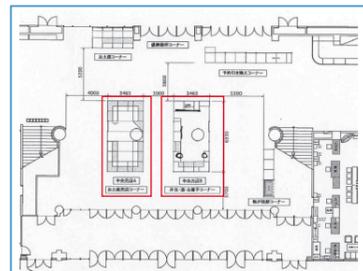
Q 取組んで良かった点を教えてください

売上は2021年(コロナ制限下)基準で、2022年(1期目支援時)は205%、2023年(2期目支援時)は290%の大幅増となりましたが、会計現場のトラブルは減少しました。来客数の大幅増に対しても、レイアウト変更により常連客様を待たせることなく対応できました。

予約注文管理システムではデータ入力が4回から2回に半減できました。在庫管理では紙を見ながらの入力やケース数から個数の手計算が無くなり、毎日平均30分程早く帰ることができました。更に、在庫数の確認とデータ入力の担当者が同じになったので、入力間違いや見間違いが減りました。

お土産売店のレジを一カ所集中型に変更したことで、レジ列形成がうまく運用できました。お客様が買い物品を直接レジに持って来られるので、現品確認のミスがなくなりました。懸念していた通信障害は全く起きず、会計処理が迅速にできました。

例年通りの店舗数に戻り、列の並び方など確認出来たことを踏まえてもう一度店舗設計を考えます。予約注文管理・在庫管理システムは実際使って見えた不備の改善を進めます。他、システム全体の利便性の追加や、商品データ分析に基づく商品仕入を検討します。



2023年の売店レイアウト
(中央売店増設、レジ増設)



2024年の売店(レジの方式変更)



メインの効果
(改善点)



副次効果



今後の目標

企業様の声

生産性向上支援センターの紹介を受けた時は、恥ずかしながら「自分たちが何に困っているのか」すらわかっていない状態でした。中村アドバイザーは根気強く向き合ってくれ、いきなり答えを提示するのではなく「今抱えている問題点」「改善できる点」を見つける方法から教えて下さいました。生産性の向上はもちろんですが、こういった考え方を学べたことが大変大きな収穫でした。

有限会社 大相撲売店喜久家
代表取締役
清水 のり恵 様

生産性アドバイザーから一言

第1期目は8月に支援を申込みされ、場所開催の11月までに対応しなければならないという時間的な制約の下、応急対応と次回への課題探索に専念しました。第2期目はコロナ禍制限解除による客数及び売上増を想定しました。特に会計混雑対応のため会計システム改造や店舗レイアウト、前回の課題解決のアイデア出し等の真摯な対応で低コストで想定以上の成果を出す事ができました。

生産性アドバイザー
中村 治