



導入検討から成功まで

RFIDシステム導入を成功させるためのルート

Mapping the route to success

RFIDシステム導入を 成功させるための ルート

現代のデジタルな世界で
ビジネスを成功させるためには、
今よりも少ないリソースで、より効率的に、
より正確に業務を行う必要があることを
小売企業は知っています。

高度な在庫の可視化や、Direct to Consumer※の
ニーズが加速する中、効率よく業務を行うために、RFID
の活用が技術ロードマップにおいて最優先事項になりまし
た。在庫の低減、欠品の抑制、オムニチャネルの効率化は、
RFIDの適切な運用により達成できるメリットの一部にしか
すぎません。

近年、RFIDは技術的な進歩を続けており、コストも下がっ
てきています。RFIDは技術的な検証段階から、小売企
業の収益性を向上するための実用段階に入っています。

現在のRFID技術は、長期的な試験導入を伴う
数年がかりでのプロジェクトではありません。
貴社でソースタギングしなければならないかどうか
関わらず、迅速かつ効率よく導入できるようになりました。

※ Direct to Consumer = 自ら企画、生産した商品を広告代理店や
小売店を挟まず、消費者とダイレクトに取引する販売方法

チェックポイントは小売企業様における特定の適用シー
ンでの検証にフォーカスし、短期間でシンプルな試験導入を
提供します。また、ソースタギングを開始するために小売企
業様のベンダー様とも連携します。ソースタギング済のメー
カーブランド商品を店舗で扱っている場合は、小売企業様
により多くのメリットがあり、RFIDで実証されている優れた
ROIをすぐに実現します。RFIDを本格導入する最大の理
由は、今日のオムニチャネルの普及が関係しています。オム
ニチャネルで収益性を確保するには、SCM全体を通じた
高い在庫管理が重要となりました。

このため、RFIDは大量に採用されるようになってきています。
小売企業でも迅速かつ正確にRFIDを導入する必要が高
まり、適切なパートナー選びがますます重要となっています。
魅力的なダッシュボードを備えたサイクルカウントを提供する
ソフトウェアプロバイダーはたくさんありますが、それは皆様
にとってどのような効果をもたらしますか？RFIDのデータはそ
こから実行するアクションこそが重要なのです。チェックポ
イントには、特定のビジネスニーズに焦点を当て、プロセスのす
べての段階を支援する「クライアントサクセス主導モデル」を
通じて、小売企業を導いてきた確かな実績があります。

チェックポイントとクライアントサクセス

「クライアントサクセス」とは何を指し、なぜ重要なのでしょう。ある調査では、小売企業がRFIDの試験導入後、実運用しない最も一般的な理由は、テクノロジー自体やそのソフトウェアとは何の関係がないことが示されています。その代わりに、Bill McBeath¹の2018年の調査では、明確な適用シーンが想定されていないこと、さらには経営陣のサポートが不足しており、ビジネスの優先順位を争っていることが、実運用に至らない理由となっています。チェックポイントの経験でも、これらは最も陥りやすい落とし穴です。そのため、プロジェクトを成功させるために人とりソースに多額の投資を行ってきました。

クライアントサクセスとはまさにタイトルが表すとおり、クライアントの成功を最優先する考え方です。ROIを明確化し、適切な手順により全面導入を実行するために経営層から店舗スタッフまで全ての関係者を導き、RFIDシステム導入を成功に導く、パーソナライズされた取り組みです。

クライアントサクセスは、お客様のリスクを軽減します。また、早期の費用対効果を実現するために、本格導入を加速するのに役立ちます。

RFIDプロジェクトには明確な指標を設ける必要があります。そのために、当社はおお客様の課題を理解することから会話を始め、RFIDが収益と業務にどのような効果があるのかを検討します。

RFIDの優れた点は、非常に多くのことを実行できることですが、逆に言うと、成功のための重要な側面に集中できなくなる可能性をはらんでいます。当社の哲学は試され、試験されています²。お客様の要望に沿った潜在的なROIの予測、立証、提供に努めています。

ストアスキャンでROIを予測

発見とアドバイスを主体とした**予測**段階では、クライアントサクセスチームが主要関係者と討議し、どの領域にRFIDが最も効果を与える可能性があるのかを特定します。この付加価値の一例は、ストアスキャンです。当社チームが指定店舗を訪問、RFIDスキャナを使って「ストアスキャン」を行い、どのくらいの商品にRFIDタグが付いているのかをカウントします。また、プライベートブランドの場合は、店舗の一部の商品にタグ付けを行い、スキャンを実行します。

ストアスキャンを行うことにより、RFIDでどのような効果が見込めるのか検討することができます。

店舗での在庫差異を、業界で実証済みROIモデルに結び付けます。これによって数社の小売企業では、RFIDで何ができるかを理解する段階から、本格導入するための指標を用いてすぐに試験導入の段階に進むことができました。



¹ McBeath, The ROI for RFID technology in retail, Feb 2018

ストアスキャンの結果から、SKUレベルでの在庫精度は75%未満であることがわかりました。次に、精度を95%以上に向上した場合に基づいて、ビジネスケースへ結び付けます。

ビジネスケースに繋がるさらなる要素（模範的な事例）：



在庫不足と店頭欠品の削減による、売上増加
(1.5 - 5.5%)²



運用プロセスの改善



値下げや運転資本につながる過剰在庫の削減 (2~13%)



労働力の再配分—
現在の在庫プロセスを最大75%削減
(ECR調査)



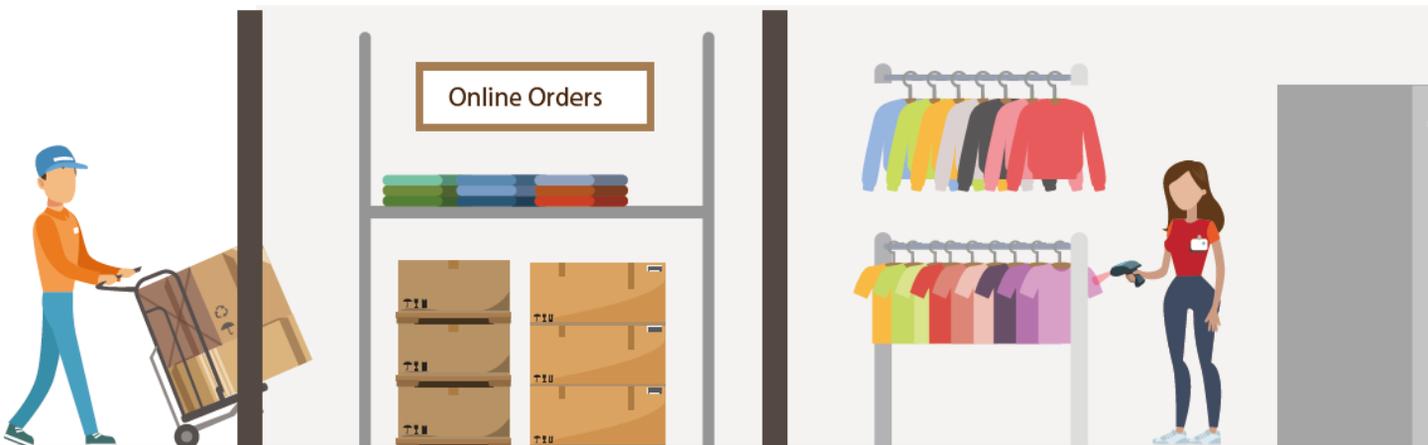
オムニチャネルの強化



年間実地棚卸費用：
当社顧客数社において外部監査の要件削減にRFIDを活用できた



ロスの減少



試験導入でROIを立証

予測段階に続いて、**立証**段階、もしくはプレ展開/試験導入段階に移ります。チェックポイントでは、プロジェクトの成功に重点的に投資すべきだと信念を持っており、優れた結果をもたらすために説明責任が必要があると考えています。試験導入で効果があることを立証し、店舗業務の部門と連携し、最良のトレーニングと本格導入の実践を行います。

店舗のRFIDに関する業務は非常に簡単に習得できますが、それでも変更管理が必要があり、当社はそれを理解しています。チェックポイントのクライアントサクセスチームは、貴社チームと協力してオリジナルのトレーニング書類と現地サポートを実施し、スムーズな運用を支援します。

コンプライアンスを推進し、ビジネスの立証に確実に取り組むため、店舗レベルから経営幹部レベルまで、当社は広く関係を構築します。

最後に、当社のクライアントサクセスチームは、店舗とその運営方法を研究し、将来の拡張の機会を探すために熱心に取り組んでいます。私たちは、すべての小売企業が異なり、ある小売企業にとってはうまくいくものが、別の小売企業にとってはうまくいかない可能性があることを認識しています。これは、RFIDプログラムをチェーン全体にうまく拡張するために重要です。この試験導入の段階では、チェックポイントは店舗チームと毎週ミーティングを開催し、指標を定期的にレビューし、発生した問題を討議します。

チェックポイントとRFIDを本格導入し、ROIを実現

試験導入段階の成功後も、クライアントサクセスの任務はまだ終わりません。**ROIを実現する**段階に移行します。ここでは、店舗チェーン全体への全面導入へと導きます。すでにこの段階で、あなたはRFIDが貴社に与える影響に関する専門家になっているかもしれませんが、当社は本格導入を成功させるためにリソースを提供し、貴社の各地域のチームと連携してトレーニングを行います。我々は成功の全過程をサポートし、貴社の収益向上に尽力します。

分析と洞察を与える企業はありますが、チェックポイントは貴社のROIを最適化し、ビジネスの可能性を立証するための結果をご提供します。

小売企業は限られたリソースで、リスクなく、テクノロジーを迅速に導入する必要があります。RFIDはデータを提供しますが、データから導き出すアクションこそが重要です。当社のクライアントサクセスというモデルは、これらのアクションを引き出すことで、RFIDへの投資に対して高い効果をもたらします。



チェックポイントの アプローチ



当社の取り組み

RFIDには特性があり万能でないことを当社は理解しています。そこでクライアントサクセスマネージャーが各お客様と連携して、課題解決のために取り組みます。



当社のサポート

RFIDの展開において完全な終わりはありません。
継続的な改善とサポートに尽力します。



当社のコミット

お客様をパートナーと考え、RFID展開を最大限に活用できるよう、日々連携いたします。

2018年のBill McBeath氏の記事に、このことがよくまとめられています。彼は次のように述べています。「最終的に成功するのは、テクノロジー自体ではなく、新しいデータや、機能、洞察の扱い方を理解することです。ビジネスやプロセスの変更がなされることは、小売業の製品や業務モデルに対して最も価値をもたらします」。この引用は、RFIDに対するチェックポイントのアプローチをもっともよく表しています。

今日、試験導入は単なる実験としては実施されなくなっています。RFIDが正しく展開された場合に、即時の利益を提供するという明確な目標を設定する必要があります。そのため当社では、小売企業がそのリスクを軽減し、迅速かつ正確なRFID導入の支援に重点を置いています。私たちのクライアントサクセスマネージャーはまさにそれを実現します。アクションにフォーカスしたデータを提供するソフトウェアプラットフォームにより、RFID展開のあらゆる段階でお客様をサポートします。これにより、店舗での効率的なアクションを促進し、ROIを大幅に向上します。

RFIDの展開において、どの企業と提携するかを決定するためには多くの要素がありますが、チェックポイントは単にソフトウェアを提供する存在ではなく、あらゆる段階で貴社と共に取り組みをさせていただきます。

ぜひ、チェックポイントまでお気軽にお問い合わせください。



チェックポイントシステムズ社について

チェックポイントシステムズ社は、小売業向けにRFおよびRFIDを提供するソリューションプロバイダーです。テクノロジーの進化によって消費者の需要が加速している中、チェックポイント社はいつでも、どこでも、小売環境に透明性と効率性をもたらす、インテリジェントなソリューションを提供します。

ソフトウェア、ハードウェア、ラベル、タグ、およびクラウドベースのコネクテッド・ソリューションなどのユニークな提供を通じて、サプライチェーンと店舗全体でリアルタイムでの直感的なデータを提供することで小売業の業務と効率を最適化し、収益性の向上とカスタマー・エクスペリエンスの向上を実現します。

チェックポイント社のインテリジェントな小売ソリューションは、50年にわたるRF技術の専門知識、革新的なハイレース対策およびロス防止ソリューション、市場をリードするソフトウェア、RFIDハードウェア、ブランド向けの包括的なラベリング能力に基づいて構築されており、商品を製造時点から店舗の棚に至るまで保護、トラッキングします。

Corporate Headquarters,
101 Wolf Drive, Thorofare,
NJ 08086, USA
www.checkpointsystems.com

CCLインダストリーズ社について

CCLインダストリーズ社は、特殊ラベル・包装ソリューションにおける世界的なリーディングカンパニーです。グローバル企業から小規模ビジネス、また一般消費者向けに商品を提供しています。世界各地に180の生産設備を展開し、約21,000人の従業員を有します。本社はトロント（カナダ）およびフランシスコ（カリフォルニア州）にあります。

チェックポイントジャパン株式会社

〒105-0012 東京都港区芝大門2-4-7 浜松町ウエストプレイス Tel : 03-5425-8040 Fax : 03-5425-8045
メール : contact.csj@checkpoint.com www.checkpointjapan.co.jp