



# 販促ツール 『無在庫・無欠品』供給システム “カルネコ”のご案内

『効果アップ』と『コストダウン』を同時に実現する  
店頭販促ツール提供サービス

2013年5月  
株式会社SPHERE(スフィア)





下記の3パートで構成される販促ツール調達のシクミ

出力(印刷)  
後加工

アッセンブリ  
梱包  
デリバリー

企画 & デザインDB  
発注 / 納品管理システム

## CalNeCo 活用事例



ショッパーにマッチした訴求を、手を替え品を替え投下  
常に売場が活性している



カルビー



サントリー



カゴメ



## 販促ツール・POP・サインで 次のようなお悩みはありませんか？

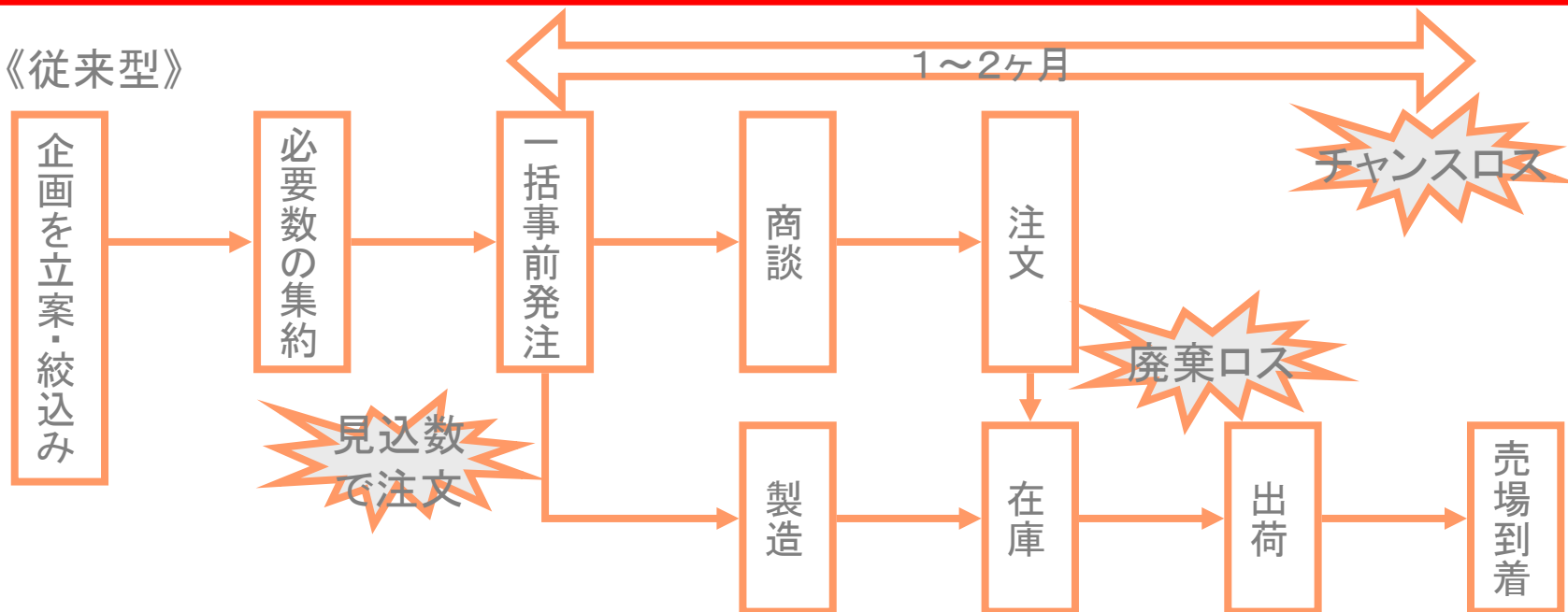
- Drgs、GMS、HCなど、販売チャネルごとにクリエイティブやサイズを  
変えた方が訴求効果が高いはずだがコスト高
- セールスの要望通りのロットを製作すると必ず余剰在庫が発生する
- 一方で製作数を絞ると欠品が生じてチャンスロスを起こしている
- 追加製作時の単価がアップしてしまい、予算超過を起こしている
- 誰が、いつ、どれくらいの量のツールを利用しているか把握できず、  
予算の最適配分ができない
- ツールの未着照会に時間がかかり、本来業務が圧迫されている

## CalNeCo は解決します。

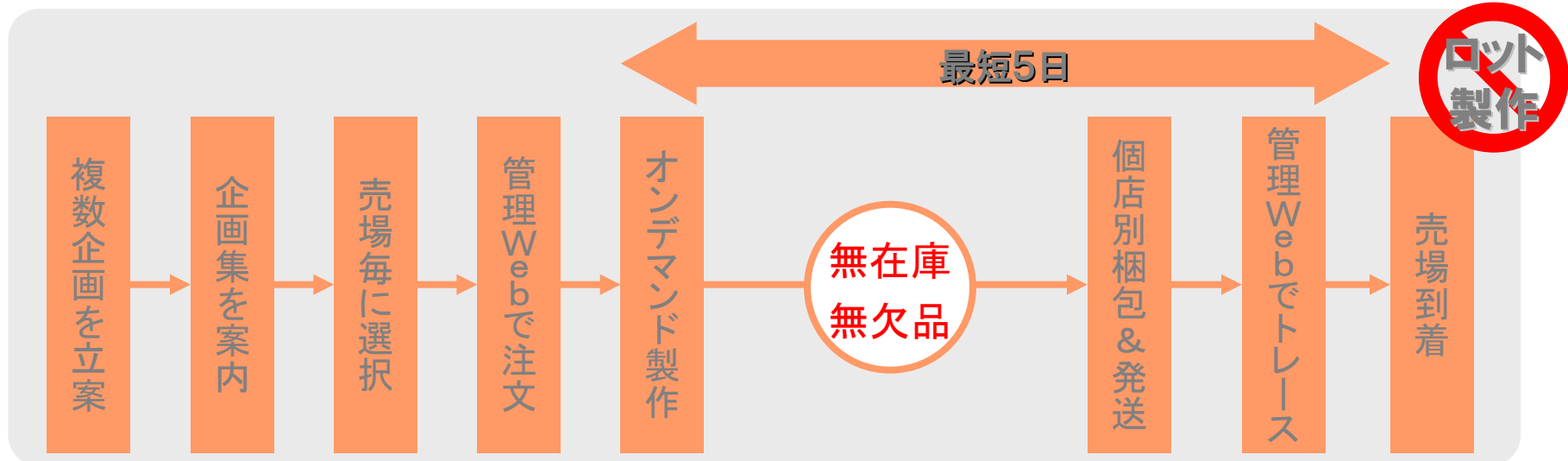


- 予め複数の企画・デザインを用意、販売チャネルごとに  
チョイスして発注、ふさわしいツールを現場に投入できます
- たとえ『ツール1点』でも、発注&納品できるので、  
在庫の大幅削減、欠品によるチャンスロスを防げます
- ツール単価を予め決めておくので、  
追加製作時に想定外のコストアップは生じません
- 発注履歴から、誰が、いつ、発注金額が一目瞭然  
発注時点でもコストが明らかで、予算の自立管理が容易です
- 管理システムと運送会社照会システムが連携、  
ワンストップで着荷確認が可能です

## 《従来型》



## 《CalNeoGo型》









# ロット製作からの開放 良い事2つ

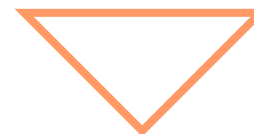
その①

効果アップ





- 複数の企画・クリエイティブを用意
- ターゲット・売場にマッチするものを  
チョイス



- 成功した企画・クリエイティブ  
＝採用数が多い企画・クリエイティブ  
採用数の見える化・成功策の共有



【商談で  
チョイス】

売場

売場に合わせて選べる・試せる



【郊外店・ロードサイド型】



- 【郊外店・ロードサイド型】
- ターゲット
  - ・大ファミリー
  - ・自動車来店客

【郊外店・駅前型】



- 【郊外店・駅前型】
- ターゲット
  - ・小ファミリー
  - ・母親

【都心店】



- 【都心店】
- ターゲット
  - ・会社員
  - ・OL
  - ・学生

同じチェーンでも店舗立地が異なる  
店舗立地によりターゲットが異なる



「集客」という同じ目的でも  
ターゲットに合わせた訴求で  
効果アップ



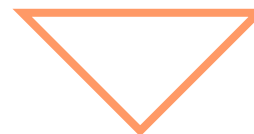
# ロット製作からの開放 良い事2つ

その②

コストダウン



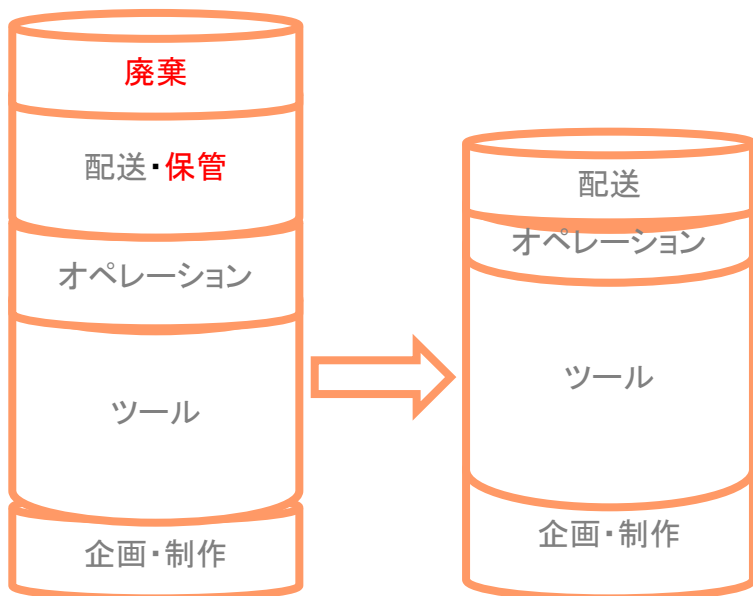
- 廃棄費用「ゼロ」
- 在庫保管費「ゼロ」
- 数量集約オペレーション「不要」



- 間接コストの徹底削減
- 現場からの注文～納品までを効率よく管理するシクミ
- 余剰製作を抑制



**手間なく・欲しい量・捨てずに済む**



## 販促ツールの発注実績を簡単に集計できます

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	クライアント	受注No.	ステータス	配送伝票N	プロモーション	受注日	納品日	時間帯	店舗名/届	発注担当者	ツール代	梱包配送費
2		SC000001	配送完了	'230853415855		2012/6/20	2012/6/25	午前中		岩田	3900	850
3		SC000001	配送完了	'230853338214		2012/6/15	2012/6/20	午前中		近藤	13200	1550
4		SC000001	配送完了	'230853338166		2012/6/15	2012/6/20	指定なし		近藤	900	850
5		SC000001	配送完了	'230853333395		2012/6/15	2012/6/20	午前中		近藤	46200	1550
6		SC000001	配送完了	'230853296096		2012/6/13	2012/6/18	午前中		吉田	13500	850
7		SC000001	配送完了	'230853295901/23085		2012/6/13	2012/6/18	午前中		吉田	1680	1700
8		SC000001	配送完了	'230853222386		2012/6/11	2012/6/16	午前中		近藤	1500	850
9		SC000001	配送完了	'230853222423		2012/6/11	2012/6/16	午前中		近藤	1500	850
10		SC000001	配送完了	'230853182836		2012/6/8	2012/6/13	午前中		佐々木	24000	1550
11		SC000001	配送完了	'230853076134		2012/6/5	2012/6/8	午前中		近藤	1500	850
12		SC000001	配送完了	'230853045124		2012/6/1	2012/6/6	午前中		吉田	3180	850
13		SC000001	配送完了	'230852974520/23085		2012/5/28	2012/6/2	午前中		阿部	1680	1700
14		SC000001	配送完了	'230852983023		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	0	525
15		SC000001	配送完了	'230852982846		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	0	525
16		SC000001	配送完了	'230852982931		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	0	525
17		SC000001	配送完了	'230852982942		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	0	525
18		SC000001	配送完了	'230852982920		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	0	525
19		SC000001	配送完了	'230852982242		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
20		SC000001	配送完了	'230852982172		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
21		SC000001	配送完了	'230852982183		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
22		SC000001	配送完了	'230852982091		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
23		SC000001	配送完了	'230852981881		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
24		SC000001	配送完了	'230852982290		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
25		SC000001	配送完了	'230852981940		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
26		SC000001	配送完了	'230852982043		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
27		SC000001	配送完了	'230852981995		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
28		SC000001	配送完了	'230852982334		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
29		SC000001	配送完了	'230852982124		2012/5/28	2012/6/2	午前中		近藤	780	525
30		SC000001	配送完了	'230852980131		2012/5/28	2012/6/2	午前中		吉田	900	850
31		SC000001	配送完了	'230852980120		2012/5/28	2012/6/2	午前中		吉田	900	850

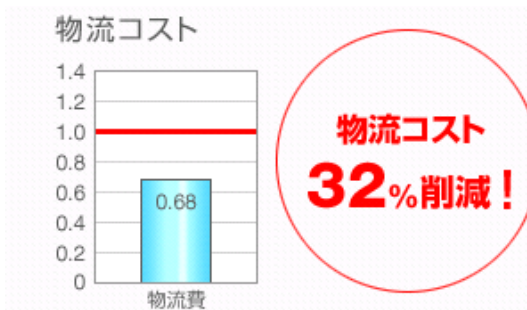
集計データは  
csvファイルでエクスポートできますので、  
結果分析や予算の効率運用に役立ちます。

担当者ごとや、  
期間を区切ってなど  
多彩な切り口で  
販促ツールの発注実績を集計できます。

発注者にも発注時点で注文金額が分かるので、  
予算の弾力的な運用を助けます。



## CalNeCo コスト比較

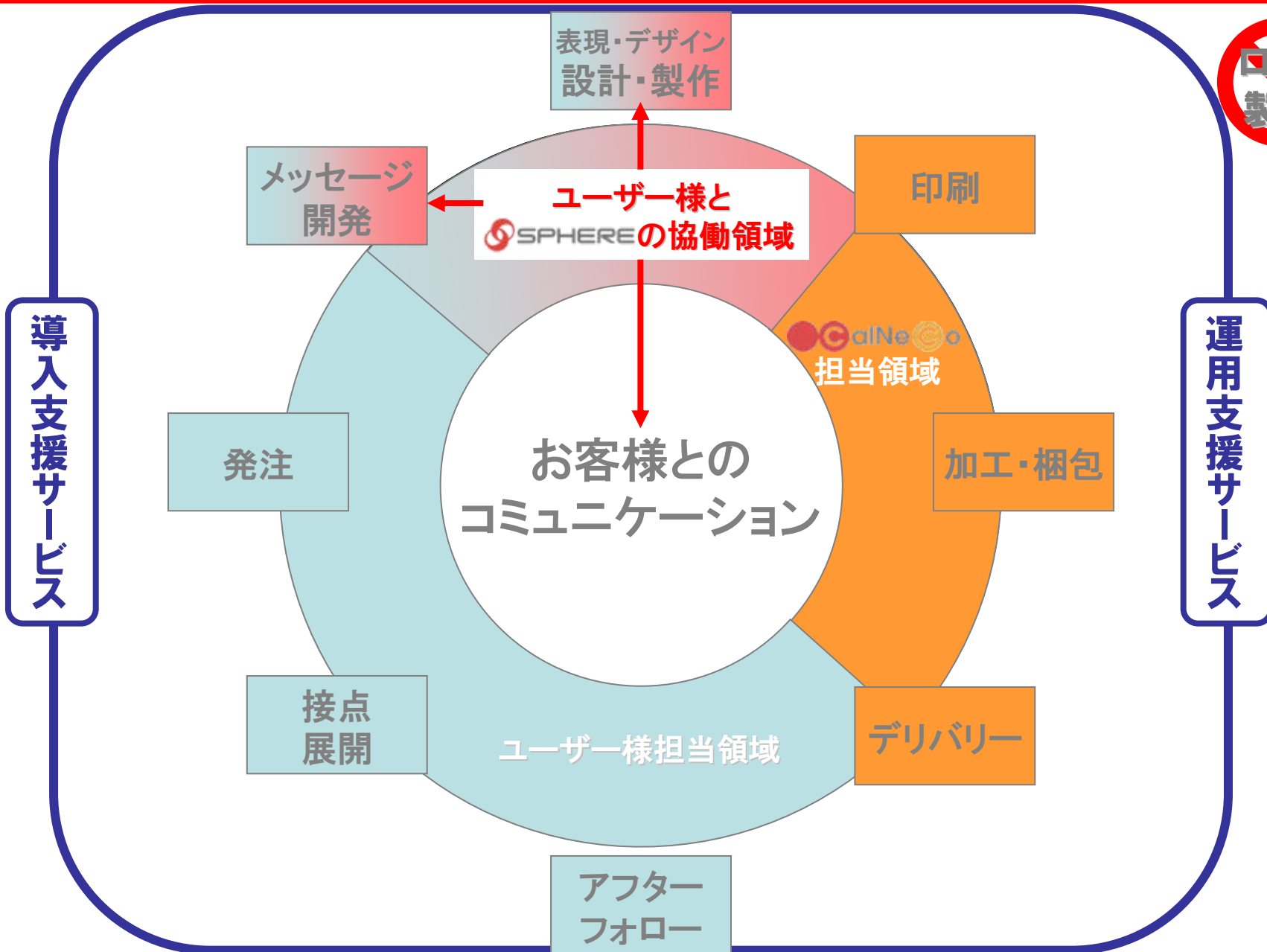


在庫保管費・廃棄にかかわる費用が圧縮されることで、物流コストの削減に成功




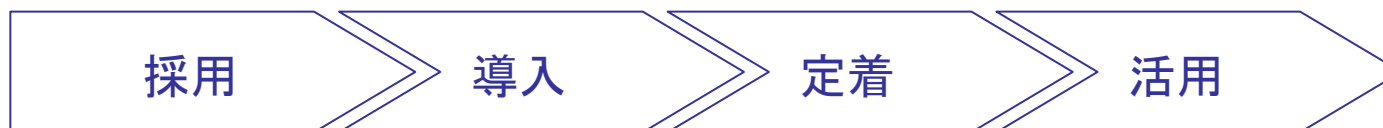
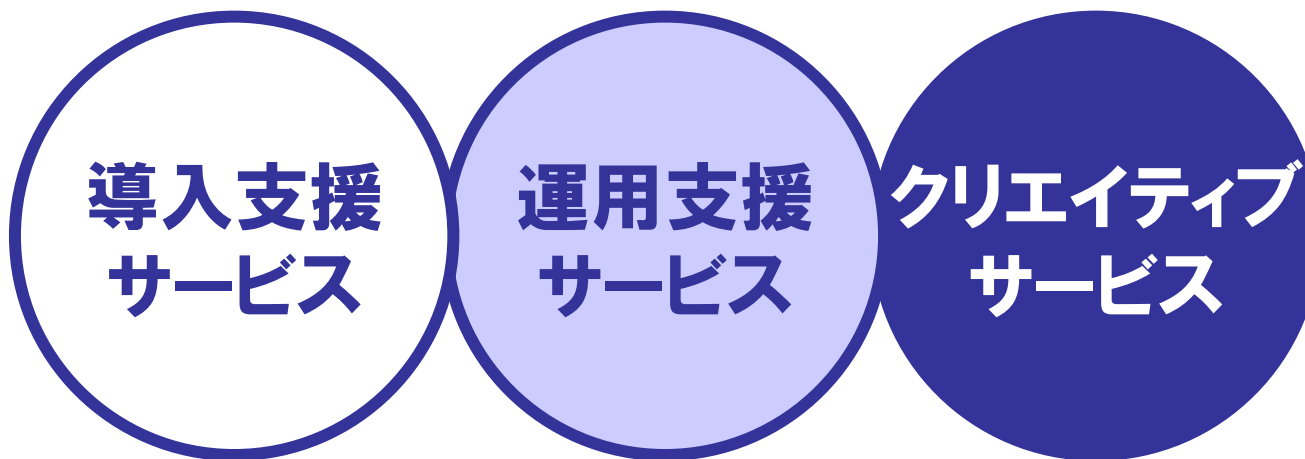
トータルコスト **24%削減!**

ツール単価はアップするものの、余剰ツールの製作が抑制され、トータルコストの削減に成功





 SPHERE が提供する3つのサポートメニュー



CaNeCoサービスの  
スムーズな導入 ⇒ 現場への定着 ⇒ 収益に貢献する活用  
の実現を支援いたします

導入支援  
サービス

採用

導入

- マスターデータのマッチング
  - 運用方法の設計
  - 運用体制の構築
- etc.

運用支援  
サービス

導入

定着

- 制作／入稿の支援
  - 営業案内
  - プロモーション案内
  - 既存品／在庫品の管理
- etc.

クリエイティブ  
サービス

定着

活用

- 訴求メッセージの開発
  - 販促テーマの企画立案
  - 販促ツール設計
  - デザイン制作
- etc.

1ヶ月目

2ヶ月目

3ヶ月目

現状との  
比較検討

導入・実施  
プラン策定

ご契約

システム連携  
の検討

運用体制  
の検討

本格導入

導入領域・方法の決定

現状の実績をご提供いただき、費用の比較や効率化など、導入のメリットをご検討いただきます。

貴社の状況・狙いにあわせ、導入プランをご提案いたします。活用機能や実施スケジュールをご検討いただきます。

ご決定いただいた導入領域・方法に則して契約を交わします。弊社規定の取引条件でのご契約をお願いいたします。

発注方法や履歴管理などデータ活用に関するシステム連携についてご検討いただきます。

営業案内書やプロモーション案内書などの必要ツールの制作、受発注管理方法、事務局の運営体制についてご検討いただきます。

- 商号 株式会社SPHERE（スフィア）
- 代表取締役 山口正記
- 設立 2010年12月
- 社是
  - ・買い物を楽しいものにする
  - ・消費者・得意先・取引先・自社を豊かにする
  - ・合理的な方法で実現する
- 資本金 600万円
- 本社 東京都足立区(登記本店)
- 岩本町オフィス 東京都千代田区岩本町3-11-8  
イワモトチョービル2階  
TEL 03(3865)6737 FAX 03(6745)1172
- 主要取引先 アース・バイオケミカル株式会社、旭化成ホームプロダクツ株式会社、  
貝印株式会社、カルビー株式会社、ジュジュ化粧品株式会社、  
株式会社第一興商、株式会社宝島社、よつ葉乳業株式会社
- 事業内容 SP企画立案・運営  
クリエイティブ開発・制作  
SPツール設計・製造・納品  
キャンペーン企画立案・運営  
キャンペーンサイト制作・運営
  - ・販促ツールオンデマンド供給システム「CaNeCo」販売代理店
  - ・携帯販促ツール「betrend」販売代理店
  - ・ポータブルFeliCa送信機「ともタッチ」販売代理店

