

ユニケージ開発手法レポート

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス (略称 PPIH)



小売事業者／売上高 2兆2,468 億円 (2025年6月期 / 前年比 7.2%)

"攻める現場"を支えるユニケージ開発手法

PPIH2024年6月期、国内外で750超の店舗を展開し、売上2兆円を突破！
最大の強みは、仕入れから販売までを一人の担当者が一貫して担い、
現場が自ら判断して顧客に寄り添った店舗運営を行う「個店主義」にあります。

この現場主導のスピード経営を下支えしているのが、「ユニケージ開発手法」によって構築された柔軟かつ高速なIT基盤です。

日々約145万件の仕入と712万件の売上情報を4時間で処理し、正確な在庫情報を即座に全社で共有できる体制は、PPIHの事業成長の中核を担っています。



ITサポート本部
IT戦略推進部
基幹システム課

皆川 賢児 氏

このシステム刷新当時の背景と狙い、更には導入の決定打となった理由や導入効果について、情報システム部の皆川賢児氏、そして、総務経理本部・主計部の近藤康介氏にお話を伺いました。

——「ユニケージ開発手法」で構築したシステムの役割を教えてください。

このシステムでは、基幹システムから毎日、USP研究所へマスターデータと取引データを送信して日次処理によって、「商品有高帳」(図1)や「部門別在庫管理表」(図2)が自動で生成される仕組みが構築されています。以降も処理の効率化と高い精度で現在も問題なく安定稼働を続けています。



総務経理本部
主計部
主計課

近藤 康介 氏

皆川氏：PPIHグループでは、全国にあるドン・キホーテなど店舗それぞれにおいて、商品の仕入れ・販売・在庫管理が日々行われています。これを正確に記録・集計するため、私たちは全店舗・日別・商品別に「移動平均原価法」を用いています。このMAMシステムの運用は、2020年7月(第41期)に本格スタートしました。

当初は手動によるバッチ処理から始めましたが、安定稼働が続いたことで、運用開始から半年後には自動運転が導入されました。

近藤氏：この仕組みによって、本部は店舗ごとの在庫資産を正確に把握できるようになり、逆に各店舗にはより多くの裁量が委ねられ、現場が「利益」や「売上」を自らマネジメントする環境が整いました。

——「利益」や「売上」を各店舗に委ねるとはどういうことでしょうか？

近藤氏：PPIHでは2011年に安田隆夫創業会長が執筆した著書『源流』を通じて「顧客最優先主義」を企業原理として

パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス(PPIH)は、財務会計上の在庫評価方法として移動平均法システムを導入する際に、自社独自の理念や業務スタイルを反映できる開発アプローチとして『ユニケージ開発手法』を選択しました。

図1. 商品有高帳

日別、店舗別、商品別の実績を検索することが可能

図2. 部門別在庫管理表

月別、店舗別、カテゴリ別の実績を検索することが可能

図3. 在庫評価方法

店舗別、カテゴリ別の在庫評価方法を設定することが可能

明文化しました。この考えに基づき、私たちは「地域ごとに合った店づくり」を大切にしています。

たとえば、ドン・キホーテでは「売場」という言葉ではなく「買場（かいば）」という言葉を使っています。主語をお客様に置くためです。また、「クレーム」という言葉も使わず、「お客様からのリクエスト」と表現します。こうした言葉選び方にも、徹底した顧客視点が浸透していることを表しています。この企業文化の延長として、商品選定や価格設定といった判断は、基本的に本部を通さず店舗ごとに行われます。仕入れの判断を任せられた担当者は、お客様にとって“驚き”や“価値”のある商品を届けるため、日々アンテナを張り巡らせています。アルバイトさんが数千万円規模の商談を任せられることもありますし、現場のひらめきから誕生したオリジナル商品が、全国的な人気を獲得した例もあります。

——つまり、本部が“正解”を押しつけるのではなく、現場で働く一人ひとりが“自分のお店”という意識を持ち、裁量をもって動いているんですね。

皆川氏：店舗の立ち上げ時を除いて、本部は店舗に対して細かな指示を出すことはありません。店舗の立地や地域性、客層に応じて、各店が自らの判断で買場（売場）を作り、試行錯誤して買場を育て、販売戦略を立てるのです。現場は実力主義が徹底されており、成果を出せば待遇に直結します。そのような「個店主義」によって多様な意思決定が行われる PPIH では、在庫

評価の仕組みも、画一的ではなく柔軟性とスピード感が求められます。従来の売価還元法では、全国一律のセールや標準的な価格設定を前提としていたため、店舗ごとに独自の判断を行うドン・キホーテには適していませんでした。顧客の多様なニーズに適切に対応するために私たちは、仕入れごとに商品の原価を見直し、平均値を更新する「移動平均原価法」を採用しました。この方法であれば、店舗ごとの価格設定や商談の違いにも対応でき、現場の柔軟な運営を会計面から正確に支えることができます。

——移動平均原価法を支えるこの MAM システムには、どのような工夫があるのでしょうか？

近藤氏：一番の特長は、商品・日付・店舗ごとに、日々変化する在庫の数量と金額を追跡・再計算できる点です。仕入や販売が行われるたびに、在庫の平均原価が更新され、帳簿の数字も変わります。この複雑な計算を例えば数百店舗にわたって日々処理するには、従来の方法では難しい部分もありました。

——そこでユニケーj開発手法の特徴である「やすい・はやい・やわらかい・長続き」が活きてくるんですね。

皆川氏：データのすべてがテキスト形式で整備され、人の目でも確認できる形で保存されるため、処理が高速で且つ柔軟です。日次バッチ処理も 20 グループに並列分割して行っていて、スピーディかつ安定的に在庫情報を更新できます。「ゼ

口棚」や「ロス」などの特殊処理も毎日自動で実施されています。(図3)

——ユニケーj開発手法の導入評価はいかがですか？

皆川氏：MAM システムに移行して以来、不具合がほとんど発生しておらず、高精度のまま安定稼働しています。現場からの変更要望にもスピーディに対応できる柔軟性があり、「変化対応業」としての流通業の本質を支えるには非常に相性の良い IT システムだと感じています。

PPIH の理念『源流』経営理念第四条には、「変化対応と創造的破壊を是とし、安定志向と予定調和を排する」と明記されています。その言葉通り、私たちは今後も日々変化する事業環境に向き合っていくつもりです。だからこそ、「はやい・やすい・やわらかい・長続き」を体现できるユニケーj開発手法に、これからも大きな期待を寄せています。

会社名：株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス (PPIH)

所在地：東京都渋谷区道玄坂 2 丁目 25-12 道玄坂通

資本金：23,689 百万円 (2025 年 6 月期)

従業員数：17,075 名

(2025 年 6 月末時点/連結)

URL: <https://ppih.co.jp/>

「ユニケーj開発手法」に関するお問い合わせ

有限会社ユニバーサル・シェル・プログラミング研究所

東京都港区西新橋 3-3-3

TEL/FaX:03-3432-1174 E-MAIL:koho@usp-lab.com <https://www.usp-lab.com>

