

移動端末販売事業 / 西菱電機(兵庫県伊丹市)

携帯7の導入により、全店舗を統括した業務管理を実現!



移動端末販売事業においては、本部のみならず全店舗を含めた基幹業務(売上・仕入・在庫・販売手数料等)の総合管理が重要である。伊丹市に本拠を置く西菱電機は、翼システムの携帯電話販売店総合管理パッケージソフト「携帯7(セブン)」を導入し、その携帯店舗運営において統括した業務管理を実現するなど、確実に実績を上げているユーザーだ。

競争激化の携帯電話販売市場における店舗運営の課題

伊丹空港の南西約1キロ、車を走らせれば約5分ほどの場所に西菱電機の移動端末販売事業の本部がある。

三菱電機グループに経営活動のベースを置き、情報通信ビジネスNo.1を目指す当社にとって、直営の携帯店舗の統括した業務管理を行うことは、重要な課題となっていた。

現在、携帯店舗を運営するどこの販売代理店でも共通の課題となっ

ているのは、本部・店舗を含めた販売・仕入・在庫・販売手数料等を確実に日々管理することだという。特に売れ筋を把握して各店舗に的確な指示を出し、極力必要最低限の在庫で不良在庫を発生させないことが重要であるとのこと。

同社事業部においても従来は、本部および各店舗ごとに管理し、しかもキャリア別に異なるソフトを使って主要な業務を行ってきた。

しかし端末の取扱数が増えたり、販売手数料体系が複雑化していく中で、同事業部の収益管理を確実に実行していくには、どうしても一つのソフトで統括して管理をしなければならぬ必要があった。

そこで3年前、業務を統括する同事業部の山本部長が、当時唯一総合管理パッケージソフトを販売していた翼システムから「携帯7」の導入に踏み切ったというわけである。

携帯7の導入で、合理的かつ戦略的な経営を実現!

導入当初は、細かい部分のカスタマイズをしなければならず、紆余曲折があったものの、いまでは主要な業務を支援するシステムとして活用しているとのこと。

同社山本部長によると、まず携帯全



西菱電機 業務部 山本部長

店舗において、サーマルプリンタとキャッシュドロアを連動させてPOSレジとして使用できるようにしたため、日々の売上集計がすぐに出力できるようになった。それまでは閉店後に遅くまで集計していたが、そうした残業もしないで済むようになったという。

また、販売手数料の集計も1日ばかりでやっていたものが短時間にできるようになったとのこと。

さらに、在庫状況も的確に把握できるようになり、これらの機能によって以前より販売戦略等が立てやすくなったということである。

同社では、顧客の囲い込み戦略としてポイントカードを採用しているが、「携帯7」の顧客管理機能ともうまく連動しており、同社の営業戦略の一端をサポートしている。

いずれにしても、「全店舗・キャリアを問わず総合的に管理できるようになったのが最大の収穫」と自信を持って語る山本部長だ。



旗艦店舗のドコモショップ千里中央店



携帯7を操作するドコモショップ社員