

在庫管理が劇的に改善 販売状況も即座に分かり経営に寄与

熊本県内に7つの「auショップ」を展開する通信館は、2007年11月にブロードリーフの携帯電話販売店向け販売管理システム「携帯7PRO」を導入した。その最も大きな効果は、月末に多くの時間を割いていた在庫管理の作業時間が短縮できたことにある。また、携帯電話の新規購入や買替えといった、カテゴリーごとの売上や粗利構成比もすぐに確認できるため、経営判断のスピードアップにも成功した。

「スタッフの残業時間を少なくしてあげたい」——。熊本県八代市に本社を置く通信館の竹永淳一代表取締役社長は、社員の仕事と生活のバランスを保つ必要があるという観点から、常々そう考えていた。

通信館ではMNPがスタートした頃から来店客に説明する内容が多くなり、5～6年前は来店客の1人あたりの平均滞在時間（接客時間）が30分前後だったが、07年には90分に増えている。

在庫管理も手間のかかる作業だった。表計算ソフトへの手入力で台帳を作成していたために、定型化された入力画面などの、正確に入力するためのユーザーインターフェースを設定できずに、入力ミスが起りやすかった。そのため、月末の棚卸しのたびに台帳の数字と実際の在庫数に違いが生じ、多くの時間を調査に費やさなくてはならない状況にあった。

これを改善しなくては、いずれ従業員の不満も高まってくることは予想でき

た。通信館では、小さな子供を持つ母親も働いている、そのような人は予定の帰宅時間には帰してあげたい。これは、働く仲間を気遣う心情でもある。

「みんなががんばってくれているから今までうまくやってこられた」と考える竹永社長にとって、スタッフ業務の効率化はなんとしても成し遂げたいことだった。

ソフト改良が早く 導入時には手厚く対応

課題を解決するために何かよい方法はないか。そう考えていた竹永社長がブロードリーフの「携帯7PRO」を知ったのは、2007年7月に東京ビッグサイトで開催された展示会「ワイヤレスジャパン」に参加したときだった。

出展していたブロードリーフの社員から「携帯7PRO」の話を知ると、自社の課題を解決してくれるソフトだと直観した。同行させていた2人の店長の「これは業務に使えると思います」という言葉も、導入の決断を促した。

だが、すぐに決定したわけではない。スタッフだけでなく、経営者にとってもメリットのある投資にしたいと考えていた竹永社長は、ブロードリーフの担当者



株式会社通信館
代表取締役社長
竹永淳一氏



株式会社通信館
エリアトレーナー
宮本和子氏

に自分の希望を2つ伝えた。1つは複雑で分かりにくい手数料収入が即座に分かること。もう1つは「新規」や「買替え」といったカテゴリー別の売上・粗利構成比が即座に分かるようにすることだ。

「初めて携帯7PROを知ったときから、実際の導入までに3カ月かかりました。その間にブロードリーフの担当者は何度も当社に足を運び、私の要求に応えるソフトに改良してくれたのです。初めて仕事をする会社なので、とことん話し合い信頼関係を築けるかどうかが大事です。その点、ブロードリーフさんはよく私の要求に応じてくれて、頼れる会社だと感じさせてくれました」（竹永社長）。

ブロードリーフは、通信館のスタッフに導入の前から操作方法のシミュレーションを行っており、11月に導入が始まってからも、半月ほどはブロードリーフの社員が八代市内に滞在し、通信館の店舗スタッフに、携帯7PROの操作方法を手ほどきをした。こうした企業努力もあり、全7店舗でスムーズに導入

を進めることができた。

導入成功の秘訣はほかにもあると竹永社長は話す。「社内にキーマンとなる人を作り、その人に導入のリーダーシップを取ってもらったことです」。

その任務を命じられたのはエリアトレーナーの宮本和子さん。通信館の業務を熟知し、竹永社長からの信頼が厚い宮本さんは3児の母でもある。「会社にとって必要なソフトだと理解し、導入に関わる業務に一生懸命取り組んでくれました。その姿を見て、必ずうまく活用できると確信しました」（竹永社長）

棚卸し時間が5分の1に 利益把握で仕事の励みにも

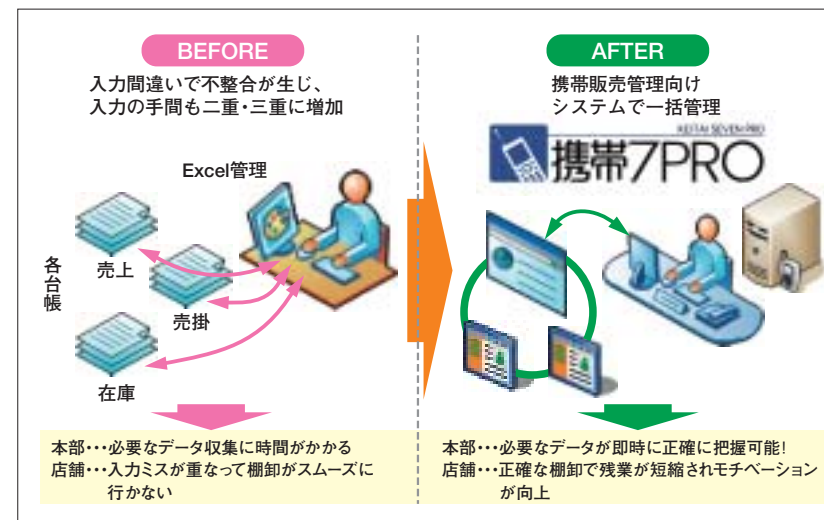
携帯7PROには次のような機能がある。

- リアルタイム処理により店舗で入力した内容がすぐに本部や店舗でもデータとして反映される。
- 店舗の操作画面はPOSシステムと同じため、特定の人だけでなく新入社員や派遣社員、アルバイトなど初めて使う人でも簡単に操作できる。
- 携帯販売店向けに特化したソフトで、頻繁に変化するキャリア施策や価格変更に対応できるようになっている。
- 分析資料は「どの店舗のどの端末が新規で何台売られたのか」まで分かり、しかもどの店舗からでも閲覧できる。

こうした機能を持つ携帯7PROの導入によって、通信館の業務は劇的に改善された。特に在庫管理での効果は大きい。販売数と在庫数が連動して処理されるため、以前の手入力管理では発生していた在庫数の差がほとんどなくなった。

通信館が運営するauショップ八代北店の販売現場を預かる平井あゆみ店長は、携帯7PROを実際に使った感想を次のように話した。「導入前は棚卸し

携帯7PRO導入前と導入後の違い



に5時間ほどかかっていましたが、今では1時間もあれば終わってしまいます。金額の間違いもなくなり、業務効率が格段に上がりました」

店舗スタッフだけではなく、本部の管理部門にも導入メリットはある。キャリアの代理店施策の変更や価格変更情報を、事前に本部で一括入力し、実施日に全店でその情報に基づいた活動がすぐにできるため、各店舗での煩雑な入力作業を減らすことができるのだ。

「現場の責任者は各店舗の売上や利益も見ることができます。お互い数字を見ることで目標意識が高まり仕事の励みにもなっているようです」（宮本エリアトレーナー）

宮本エリアトレーナーはこうした多くのスタッフの声を聞くたびに「がんばってリーダーを務めた甲斐があった」と感じている。

業界を熟知した会社が 代理店の立場で作ったソフト

経営者としても、会社を運営しやすくなったと竹永社長は言う。

「販売台数を増やし利益を取るか、単品やサービス毎に粗利を得るようにするか、どちらの経営手法を選択するか難しいところです。今は、粗利重視の経営を心がけています。ただ、その

ためには経営指標となる数字を常に確認できることが必要です。携帯7PRO導入で新規や買替えといったカテゴリーごとの構成比や粗利が即時に分かるようになったことで、早めに柔軟な販売戦略を打てるようになりました」（竹永社長）

今までは店長だけが、機種や新規・買い替えといった売上によって違う、粗利を把握できたが、携帯7PROの導入で、スタッフ全員が商品ごとの粗利がわかるようになった。販売機会を逃さないために、値引きの判断が自分ですることができるなど、仕事のおもしろさを感じるようになったようだ。

通信館は今後、携帯7PROと経理ソフトとが一括連携できるように強化し、より効率的な企業経営を目指していく方針だ。

変化の激しい携帯電話販売の業界にあって、ブロードリーフは携帯販売店の立場を理解し、長年の経験を積み上げて作ったソフト携帯7PROは、通信館での実績が示すように、多店舗展開をしている携帯販売店に最適なシステムであることは確かなようだ。

お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ
携帯営業課
TEL : 03-5781-3119
URL : http://www.keitai7.com/

