

携帯電話の製番管理のシステム化で 棚卸時間が激減

販売奨励金の見直しや携帯電話の割賦販売による料金プランの登場で、携帯電話販売店の事業環境はこの数年の間に大きく変わってきた。数多く売ればよいという販売重視から、運営効率化による利益の確保へと店舗側の姿勢も変化してきている。ブロードリーフの販売管理システム「携帯7PRO」は、そのような携帯電話販売店の状況に対応し、問題解決することを目的に作られたソフトウェアだ。活用先である「ドコモショップ大牟田店」に、その導入効果はどのようなものか取材した。

福岡県の南部で有明海に面し、三池炭鉱で発展したことで知られる大牟田市、この地でNTTドコモの携帯電話販売店を運営する「エヌシーみいけ」は、「ドコモショップ大牟田店」と「ドコモショップ大牟田大正町店」の2店舗を運営し、携帯電話販売以外にもクレジットカードの割賦斡旋や融資、保険などを中心とした地元密着型の金融サービスを行っている。

同社が携帯電話販売業に進出したのは、ドコモから「携帯電話の販売をやらないか」と声をかけられたことがきっかけだった。携帯電話販売が本格化した当初は、九州はDDIセルラー（現au）の販売店網が強く、ドコモはその対抗策として地域の有力企業を代理店に誘っていた。大牟田ではその候補として当時NTTの販売パートナーを行っていた同社に白羽の矢が立った。今では、携帯電話販売はエヌシーみいけの中核事業にまで成長している。

エヌシーみいけの取締役事業部長大曲博氏は、この事業が始めた頃を振り返り、当時の携帯電話の販売店の状況を、逸話を交え次のように話をし

てくれた。「当社の大牟田店は九州で30番目のドコモの代理店です。携帯電話販売が本格的に始まった時期に、この地域で最初に店を構えることができたこともあって、開店当初は、大牟田だけではなく近隣の熊本県や佐賀県から、多くのお客様が来てくれました。最初は利益がでないと思っていた携帯電話の販売事業が、初年度で黒字になったことに、当社の関係者や経営を見ていた会計事務所も驚いていました。お蔭様で大牟田地区の地域No.1店の地位を、長い間『ドコモショップ大牟田店』で守っています。」

そのような成功体験を積んできたエヌシーみいけではあるが、地域内の家電量販店の進出や競合店舗が増えたことによる、経営への影響は避けられない。販売強化策だけではなく、店舗全体の管理を見直し効率的な店舗運営を行う必要があった。そのためシステム投資は順次行っていたが、さらに効果的な運営方法が求められるようになってきたため、新たなシステムの導入を検討することにした。

ブロードリーフの「携帯7PRO」はそのようなエヌシーみいけの要望に応え、

問題解決を行うことができるソフトウェアとして選ばれることになる。

棚卸業務の効率化が最大の課題

エヌシーみいけでは携帯電話の販売に関して、当初は書類を紙に書いて処理していたが、取引数が増えたこともあり、地元のソフトウェア会社から一般的に使われる販売管理ソフトを導入している。それが最初のシステム投資であった。その後、「携帯7PRO」の前に発売していた、ブロードリーフの携帯電話の販売管理ソフト「携帯7」を6年前に導入している。

このように、同社は販売管理業務をIT化し効率的な運営を続けてきたが、ここ数年で顕在化してきた問題が、時間のかかる棚卸業務であった。「棚卸業務は、5人の従業員が機種ごとに在庫を確認し集計するという方法で行っていました。作業が1日では終わらずに次の日に持ち越すことや、残業も多く、担当する人たちは苦痛を感じていたため、何とか効率化できないかと棚卸をするたびに考えていました。」大牟田店で副店長をする前田郁子さんはこのように、従前の棚卸業務の実情について話してくれた。

その解決方法として、ハンディターミナルを使って商品ごとにバーコードを読み取る方法が一番確実で効率的であると考えた。それを実現するにはどうすればよいかブロードリーフに相談したところ、「携帯7PRO」を新たに導入してはどうかという提案があった。既存の「携帯7」でも同様の管理はカス



大曲 博氏
株式会社エヌシーみいけ
取締役 事業部長

タマイズすることで可能だが、「携帯7PRO」を使えばさらに効率的な在庫管理や販売管理ができるという理由からの推奨だった。

エヌシーみいけでは、携帯電話の製造番号管理による在庫管理を行いたいという気持ちを担当者が強くもっていた。それは、棚卸だけでなく、端末の盗難や不正利用といったことにも、製造番号を付けて管理すればより正確な対応が可能になるからだ。「携帯7PRO」はその管理のためのツールや仕組みが整備されている。例えば、在庫された携帯電話およびSIMカードの製造番号は連番で送られてくることあるが、その場合1つめの製造番号さえ入力すれば自動的に入力する機能

を持っている。店舗管理という視点からみても「携帯7PRO」は活用できる機能を多く備えていることがわかった。

在庫管理と従業員管理に明確な効果

「携帯7PRO」は店舗のさまざまな課題に応えることができるという期待感から、エヌシーみいけでは、昨年2月に導入のための契約を行い3月に導入開始することを決めた。1カ月ほどの試行期間を経て本格稼働している。その導入効果はすぐに表れた。予想されていたことではあったが、棚卸業務は大幅に効率化が図れた。複数で作業をしていた作業が1人でできるように改善され、従業員の総作業時間は従来の5分の1になっている。

他にも、商品を正確に管理することでさまざまな効果を生んでいる。「以前は商品の在庫がリアルタイムにはわからなかったのですが、『携帯7PRO』を導入したことで、どの携帯電話の機種が社内のどこにあるか、すぐにわかるようになりました。お客様が特定の機種を欲しいといわれたときでも、他の店にあればそこに誘導することもでき

す。当社は比較的近くの場所に2店舗持っていますので、お客様はストレスを感じることなく、お気に入りの機種を求めて他の店に行ってくれます。」大牟田店で、販売や管理を担当している山田知佐子さんは、来店客の欲しい商品は社内にあるものの、確認ができないために発生していた販売の機会損失が少なくなったことを話してくれた。

他にも、従業員の管理ということにでも活用が進んでいる、店舗の来店客に何回対応して、売上を獲得した数は何件でその金額はいくらだったのか、今回のシステムの導入で明確になった。従来とは違った視点で再評価される従業員もいるようだ。

粗利管理と経営の見える化に期待

今後の活用方法について大曲取締役は次のように話す。「『携帯7PRO』には満足しています。問題は当社がまだ豊富にある機能を使いこなせていないことだと思っています。今後は従業員毎に粗利の管理を行うことや、グラフなどを使ってもっと管理数値をわかりやすく見せることが課題です。そのようなことを実践し分析を行うことで、さらに効果が高まることを期待したいですね。」

このようなユーザーからの要望に対応するために、ブロードリーフでは運用方法などのサポートや実践的な対応ができる人材の教育にも力を入れており、全国をサポートするためのコールセンターや事業所も整えている。同社では、ユーザーに「携帯7PRO」を使った店舗運営で、期待以上の活用ができる体制作りを目指し、様々な企業努力を行っているようだ。

お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ 携帯営業部
TEL : 03-5781-3119
企業 URL : <http://www.broadleaf.co.jp>
携帯7PRO URL : <http://www.keitai7.com/>

「ドコモショップ大牟田店」で店舗の管理を担当する山田さんと前田副店長



地域No.1店「ドコモショップ大牟田店」

「携帯7PRO」導入で効率化する棚卸業務

