

移動端末販売事業 / 植松石油商事(宮崎県宮崎市)

携帯7の導入で在庫管理を実現し、さらなる業務効率化に向けて前進中!



宮崎県内でNTTドコモの代理店として直営店9店舗と2次代理店を運営している植松石油商事。

携帯端末販売ではどちらかというと後発であったが、現在ドコモの販売では県下№1の売上を誇るに至っている。

携帯7の導入によって長年の課題であった在庫管理を実現し、さらなる飛躍を目指す同社の取り組みを聞いてみた。

宮崎市内の中心地に本拠を構える植松石油商事は、創業明治17年という宮崎県内でも屈指の老舗企業。その社名の通り、石油販売を中心に自動車関連商品や保険、住宅設備機器、携帯電話を中心とする通信端末販売など、人々の生活に必要な事業を幅広く展開している。

携帯端末の販売は平成7年末からとやや後発のスタートともいえる同社であったが、そのネットワークや営業力等で販売台数を順調に伸ばしていった。

ところが、携帯の販売を取り扱う同社通信事業部において最大の課題となってきたのは、やはり在庫管理の問題であった。

同社は、初めてこうした通信関連業界に参入し、従来から行っている他の物販と、携帯端末の販売とはかなり様相を異にしたため、対応に苦慮した部分が多かったという。

特に、店舗間同士で端末の移動が大量にあるためその管理を日々行っていかななくてはならなくなるが、人的な配置等を含めた問題で、どうしても正確な在庫の管理ができない状況が続きそれが悩みのタネとなっていた。

しかも同社は当初、代金請求や、手数料支払そして在庫管理とすべ

て別のシステムで管理していたため、できるだけ1つのソフトで統合したいとも考えていた。



植松石油商事 渡邊専務取締役

そういった折、通信事業を担当していた渡邊専務は、翼システムの携帯7の雑誌折込チラシを見て問い合わせを行った。当初は、ソフト価格のリーズナブルな点に興味を持ち問い合わせをしてきたのであるが、機能面やデモ時の画面レイアウト等も気に入り最終的な導入に至ったとのことである。

導入後は、翼の万全なサポート体制もあり大過なく経過し、ほぼ在庫管理も実現できている状態とのこと。

現在、代理店に対する各種手数料の支払も携帯7で実施しているが、将来的には、蓄積されたデータをもとにマーケティングや販売促進施策を行っていききたいと考えている。

また、携帯7でまだ利用できていない機能があるので、そうした各種

管理機能を、全支店がそれぞれ活用して日々の営業活動等に生かせるようにしていきたいとのこと。

そのためには、翼システム側と協力しながら、現場担当者への指導や、勉強会などを実施したりして、携帯7を100%使いこなせるような仕掛けを、今より先って行っていきたいと語っていた。



有力店舗のドコモショップ宮崎大塚店



携帯7を操作するドコモショップ社員

～植松石油商事株式会社
代表取締役社長：植松孝一
本社：宮崎市橘通西4丁目2番30号
通信事業部社員：60人
通信事業売上：25億円
新規販売：1200台/月
機種交換：4000台/月
ドコモショップ2店舗、ドコモパル7店舗