

業務効率化で新たに生まれた時間を 社員のスキルアップに活かす

携帯電話の販売の現場で今業務の効率化が求められている。ドコモショップを運営する京滋ユアサ電機では、ブロードリーフの販売管理ソフト「携帯7PRO」を他社の会計ソフトと連動し、販売や在庫状況を即時に把握できるシステムを構築した。この導入効果によって生まれた新たな時間を、スタッフのスキルアップのための教育に活用しサービス力強化に努めている。同社で行われた、この取組の経緯や考え方について関係者に聞いてみた。

京都府と滋賀県でドコモショップを9店舗運営する京滋ユアサ電機。会社の歴史は古く、1934年に蓄電池や電装品の販売・取り付け・メンテナンス事業を始めたことにさかのぼる。現在でもこの事業は継承され、バッテリーなど自動車電装品の販売・修理事業。大手自動車部品メーカーであるデンソー指定のサービスステーションとして成長を続けている。

同社のもう1つの柱となる事業が、携帯電話販売事業だ。1991年に自動車電話の工事認定店となったことからスタートし、その後に携帯電話の販売を開始している。

ITシステムの統合を見越し 販売管理ソフトを選択

京滋ユアサ電機は昨年暮れに携帯電話販売事業の効率化を目指し、ブロードリーフの携帯電話販売管理ソフト「携帯7PRO」を導入した。

導入の大きな動機となったのは、旧来の販売管理に使っていたPOSシステムを見直す必要性を強く感じたことだった。それまでのシステムは、売り上げや在庫のデータに関して、夜間に一括

処理を行い、翌日にその結果が分かるというものだったが、その点に管理部門も店舗スタッフも不満を感じていた。

そこで、新しいシステムを導入するに当たっては、リアルタイムで販売・在庫状況が分かることを最優先して検討した。求める性能を満たす販売管理システムを複数検討した結果「携帯7PRO」を選択している。「携帯7PRO」を導入した理由はリアルタイムの処理以外に2つある。

1つは、経理・会計システムとの連動だ。同社では以前から経理業務に市販のパッケージソフトを使っていたが、システムの更新前は連動しておらず、販売管理と会計業務それぞれでデータを入力する必要があった。

「携帯7PRO」は、オプションで他の会計システムと連動する機能を備えており、販売管理側のデータを1度入力すれば、会計の管理データと連動できるため、担当者の負担を大幅に減らすことができる。

もう1つの選択の理由は、自動車電装品の販売・修理事業で、すでにブロードリーフの自動車電装業向けパッケージシステム「Super Frontman(スー



京滋ユアサ電機株式会社
代表取締役社長
林 晃生氏



京滋ユアサ電機株式会社
取締役メディア事業部長
吉本 充氏

パーフロントマン 自動車電装業システムSP」を活用していたことだった。同社では将来的には、車と携帯電話の事業を融合させることを事業の視野に入れていたために、車と携帯電話の両方の事業に必要なシステムを持つブロードリーフの製品が選ばれることになった。

実際に同社では2つの主要事業を融合した「システム事業推進チーム」を昨年発足させている。

「システム事業推進チームは車と通信を融合したシステムを中心にした新事業を行う組織としてスタートしました。これまでは車のお客様には車だけ、携帯電話の法人のお客様には携

帯電話だけしか提供してきませんでした。どちらもワンストップで対応できる部門として新設したのです」。京滋ユアサ電機の林 晃生代表取締役社長はこの新たな事業の意気込みをこのように話した。

決算処理の迅速化と 販売機会のロスを軽減

「携帯7PRO」を導入した具体的な効果について同社取締役メディア事業部長の吉本充氏は次のように話す。「このシステム導入前は、管理部のPCから各店舗のPCを読みに行く、リモート操作で会計データを本部に吸い上げていました。その間、店舗側のPCを使うことはできず、不便を感じていましたが、今では自由に使えます。このような集計業務の効率化以外にも、在庫の管理などはかなり楽になりました。」

以前のPOSシステムでは、在庫数や検品の確認の検証に、時間を費やすことが多かったが、現在では、製品ごとに割り振られた製造番号から検索できるため、その製品がいつ入出荷されたのかといった軌跡を追うことができる。

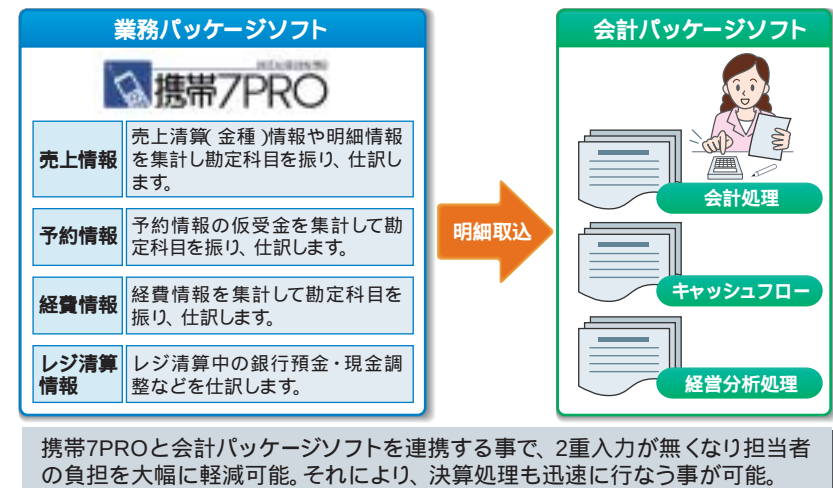
そのため、例えば該当製品が店舗間を移動中であるといったような積送中の管理も出来るようになった。「誰が何時何分に入荷した」といった履歴が残るため、社員の責任感も増したという。

また、来店客の要望する機種が自店にない場合、「携帯7PRO」で各店舗の在庫状況をすぐに調べ、「明日にはお渡しできます」といった返事を直ぐにできるようになった。

新システム導入で販売の機会ロスを少なくしたことに加え、来店客に対するサービス力も向上している。

他にも、販売キャンペーンなどを打

図 京滋ユアサ電機が運営する携帯電話ショップの販売管理システム概要



つ際に、個人ごとの成績を即座に集計できるようになった。

そのようなレポートをより自社のスタイルに合ったものにするため、データを加工したい場合がある。その点、「携帯7PRO」はCSV形式でデータを抽出できるので、そのデータを他のアプリケーションで加工することも可能だ。

スタッフの作業を軽減し 顧客満足度向上につなげる

店舗スタッフにとっても「携帯7PRO」導入効果は大きいようだ。例えば、日報を書く手間が大幅に省けている。「携帯7PRO」導入前は、表計算ソフトで作られた日報のひな型に、販売された機種や色、新規の来店客なのか機種変更の来店客なのか、社内間で出荷したのか仕入れたのかといった細かいことまで記入しなければいけなかったが、現在では全ての実績がリアルタイムに見れる為、日報にはコメント等必要最低限のみの入力になり、かなり簡素化された。

また、以前のPOSシステムでは、1人の来店客が2台の携帯電話を購入する場合、1台ずつ入力作業をしなければならなかったが、「携帯7PRO」では一

度の入力作業で済む、この点でも業務効率が上がったという。

京滋ユアサ電機は、「携帯7PRO」の導入に合わせ、PCやPOSレジ、サーバーなども一新した。PCはタッチパネル式の画面を導入。「携帯7PRO」もタッチパネルに対応しており、PCに不慣れなスタッフも安心して使える。

業務効率向上によって生まれた時間は、先輩社員が後輩社員に対し、ロールプレイングで業務指導するなどして有効活用しており、スタッフのスキルアップにつながっているようだ。

このような導入効果から「見た目はシンプルなだが、奥が深い」と吉本氏は「携帯7PRO」を評価している。

林社長は「業務効率の向上は売り上げ増加に匹敵する意味がある」と新システム導入の満足感を口にしている。ブロードリーフはIT部門でそのフォローを着実にを行い、同社の事業に貢献したいと考えている。

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/>



京滋ユアサ電機が運営する
一番新しい店舗
ドコモショップ水口店