

## ブロードリーフ 携帯電話販売管理ネットワークシステム MK.NS

店舗運営の更なる効率化を実現  
MK.NSでリアルタイムに情報を集約

長崎のマツハヤ・コーポレーションは、2008年にブロードリーフの携帯電話販売管理ネットワークシステム「MK.NS」を導入、携帯電話販売の業務の大幅な効率化に成功した。前システムで実現されていた業務系と勘定系システムとの連携もブロードリーフがインターフェースを開発したことで維持されている。

長崎市に本社を置くマツハヤ・コーポレーション(以下マツハヤと表記)は、長崎県内に8店舗、福岡県に5店舗のドコモショップを展開する九州屈指の携帯電話販売会社だ。

特に長崎県ではドコモショップ全体の2割をマツハヤの店舗が占めており、ドコモの携帯電話の販売実績でも1、2位を争う位置にある。

携帯電話販売以外にも、長崎・福岡両県でコンビニエンスストアを展開。グループ会社(松早商事)を通じてレンタルビデオ・外食・ゴルフショップのフランチャイズ店などの事業を広く手掛けている。もともとは明治16年(1883年)創業の長崎の石油販売会社であり、新規事業を集約する形で2008年に現在の形となった。

マツハヤの多彩なビジネスの中核となる携帯電話販売事業(CS事業本部)を支えているのが、同社が2008年6月にブロードリーフの「MK.NS(エムケードットエヌエス)」を導入して再構築した

携帯電話販売管理システムだ。

ネットワーク型の  
携帯販売管理ソリューション

MK.NSは、自動車業界向けを中心にさまざまな業務システムを手掛けるブロードリーフが、2008年に提供を開始した「携帯電話販売管理ネットワークシステム」である。

ブロードリーフは、携帯電話販売会社向けの販売管理システムとして業務パッケージの「携帯7PRO」を展開し、1000店舗を超える導入実績を持つ。MK.NSはその発展系となるもので、携帯7PROと同様、仕入・販売・在庫管理から販売手数料の算出まで、携帯電話販売に必要な機能をトータルでサポートする。さらに、従業員の勤怠管理やシフト管理、ハンディターミナルを使った新たな棚卸、エリア実績集計オプションなど、携帯7PROにはない新機能も追加されている。

MK.NSの最大の特徴は、SaaSタイ



店舗営業部部長の山口浩郁氏(左)、業務部部長の道下孝浩氏(右)

プのソリューションとして提供されている点。ユーザーとなる携帯電話販売各社のデータをブロードリーフのデータセンターで一括管理し、ネットワークを介してその機能を提供する。ユーザーはサーバーの管理が不要になるだけでなく、ブロードリーフから業務に必要な商品データなどの提供を受けることができる。

複数店舗をリアルタイムに把握  
データ入力工程も大幅に効率化

マツハヤでは、このMK.NSをどう活用しているのか。

同社のシステムの中核を担うのが、各店舗に配備されているMK.NSを搭載したPCPOSである。

MK.NSでは、販売時のデータを登録するクライアントのPCにタッチパネル式ディスプレイやバーコードリーダーを装備、POSレジの代わりに使えるものをオプションとして提供している。

マツハヤではドコモショップ13店舗に2~3台ずつ、法人営業拠点である久留米営業所に2台のMK.NSを配備しており、これらは各拠点に整備された

光回線(一部店舗はADSL回線)を介してブロードリーフが管理するサーバーと結ばれている。MK.NSから登録されたデータはサーバーに直ちに反映されるため、本部や店舗のPCからリアルタイムに各店舗の販売実績や在庫状況などを把握することができる。

マツハヤのシステムで特筆されるのが、この携帯電話販売管理システムと同社の会計システムとの連携が図られている点。ブロードリーフのサーバーから、その日の売り上げデータがマツハヤのホストコンピュータにダウンロードされ、翌朝に日次の売り上げが計上される。

企業の情報システムでは、勘定系と販売・在庫管理などの業務系のシステムが切り離され、同一のデータを重複して入力しなければならないケースが少なくない。データ入力が共通化されているマツハヤのシステムはかなり練られたものといえる。

この運用形態は、同社が10年ほど前から運用してきた以前の販売管理システムで実現されていたもの。このシステムでは大手メーカー製のPOSレジを活用し、売り上げや販売管理の情報をその上に蓄積し、深夜にホストコンピュータに吸い上げて翌朝に集計結果を出すという運用が行われていた。新システムもこの仕組みに合わせて、MK.NSのサーバーから会計データをホストに受け渡す仕組みが作られている。ブロードリーフでは、同様の仕組みを、マツハヤ以外の企業に提供することも可能だという。

ところで、マツハヤが販売管理システム更改の検討を始めたのは、携帯電話のアイテム数の増加や事業者の手数料体系の複雑化に伴い、POSレジベースの汎用的な販売管理システムでは対応しきれなくなる懸念がでてきたため。

携帯電話販売に特化したMK.NSは、こうしたニーズに十分に対応できる



ニューオープンしたドコモショップ浜町アーケード店

機能を持つと考えられたが、その際、マツハヤが強く要望したのが、全社的に利用されている既存の会計システムとの連携をMK.NSでも実現できないかということであった。こうした要望に積極的に対応しようとするブロードリーフの姿勢が、マツハヤがリリースされたばかりのMK.NSの導入に踏み切る決め手となったという。

MK.NSの導入により  
販売管理の精度向上

MK.NSの導入はマツハヤのビジネスに多くの利点をもたらしている。

例えば、発注や販売手数料の算出などで必要となる商品のマスターデータの整備も、ブロードリーフが提供するライブラリーの活用で省力化できた。

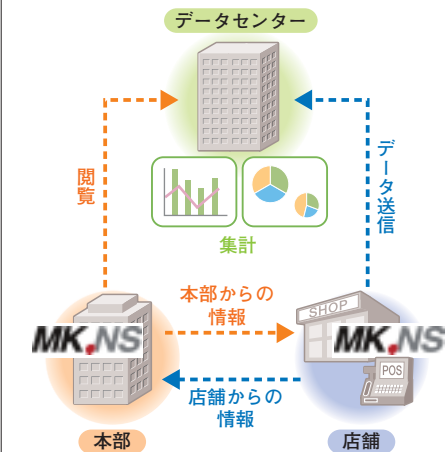
また、従来は端末の入荷時に店舗から伝票をFAXで本部に送付、本部でシステムへの登録作業を行う形をとっており、登録の完了まで売上処理ができなかった。MK.NSでは登録作業を各店舗で行っている。

MK.NSでは本体の入荷処理は商品コードをバーコードリーダーで読み、入荷数入力後に製番入力画面が自動起動する事で、入力の簡素化が出来る作りになっている。

もう1つ、重要なポイントといえるのがスピード感だ。旧システムでは翌朝となっていた販売データの集計結果が、MK.NSではリアルタイムに得られるようになった。

マツハヤで店舗営業部部長を務め

MK.NSのシステムイメージ



る山口浩郁氏は「店舗に都度電話をかけて確認していた販売状況や在庫などがリアルタイムで検索できるのが大きい」という。状況に応じた手をすぐに打つことで、販売機会を逸することが避けられるようになったのだ。

販売管理の精度も向上した。旧システムでは商品管理をアイテム単位でしか行えなかったため、携帯電話機のロスが発生していたが、MK.NSでは製造番号管理が可能になり、この種のロスがほぼ皆無になったという。

MK.NSの導入により、その機能を大きく向上させたマツハヤの販売管理システムだが、同社で情報システムを所管する業務部部長の道下孝浩氏は「現場での使い勝手や、商品の組み合わせで大きく変わる最近の手数料体系への対応など、課題は少なくない。他の携帯販売会社にとっても共通の問題でもあるので、ブロードリーフにも積極的に要望を出していきたい」とさらなるシステムの改善に意欲を見せる。

こうしたユーザーの要望を集約しMK.NSはこれからも進化を続けることになりそうだ。

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  
URL : http://www.broadleaf.co.jp



本社1階にある  
ドコモショップ滑石店

売り上げ・販売管理システムの  
中核となるMK.NS

