

移動端末販売事業 / システムステーション(神奈川県横浜市)

携帯端末の販売台数倍増を目指して 携帯7の導入により業容拡大中!



新横浜やたまプラザなど、主に神奈川県の中北地区を中心としてツーカー/auショップを展開するシステムステーション。全国のツーカーショップの中で取扱高2位も記録したことがあるという同社の店舗業務を運営する取り組みを探ってみた。

在庫管理業務と取次店への 請求業務という課題

以前は高校の教師をしていたという異色の存在であるシステムステーションの戸塚社長。

規制緩和によって携帯電話市場の将来性を見出した同社長は、社員の人材開発やスタッフの専門能力のアップにも重点を置くなど、人一倍の情熱を持って店舗経営に邁進してきた。

しかし、そんな同社長をもってしても常に頭を痛めていたのは、在庫管理の問題と、取次店に対する煩雑な請求業務という問題であった。

当時は、携帯ショップの状況を反映できる在庫管理ソフトすら満足にない状態で、一度試しに単体で購入したものの、ほとんど機能しなかったのだという。また、大手のソフトメーカーにシステム開発を依頼したところ、1000万円を超える見積もりを出され、とても導入することはで

きなかったとのことである。

携帯7の導入と翼システムの サポート体制

その当時、翼システムも携帯店舗用ソフトを開発し同社にも営業にきていたが、なかなか導入に踏みきれずにいた。結局、親密企業先が導入してうまく稼働しているのを目の当たりにした3年前に、総合管理パッケージソフト「携帯7(セブン)」の導入を決めた。

導入当初は、現在と比較してしまえばシステムもまだ未成熟な部分が残りの、マニュアル等にも多少不備があるような状態であったが、それを補って余りあるのが翼システムのサポート体制であった。同社の業務に支障のない時間帯に合わせて翼システムが懸命のサポートを行ってくれたため、それらの問題はほぼ解消するに至ったのである。

現在は、次に課題とする「キャリアからの受取インセンティブ管理を



システムステーション 戸塚社長

することで全社的な粗利管理を行う(同社社長)ことを実践している段階にあるという。

同社の将来構想と携帯7

携帯通信を中心とした総合的な事業を展開していく同社の将来構想は、携帯7を活用しながら従来の単なる「住所」管理ではない本当の顧客管理(▶マーケティング)を行うことである。さらに、現在は少ない法人比率を引き上げることにより、月販2500~3000台から来期は倍の5000台以上を目指していきたいという。このように同社社長の夢は、ラグビーで鍛えたその体格と同じくらい大きく、それらのビジョンをこれからも支え続ける携帯7にますます期待をしている様子が伺える。



新オープンのauショップ武蔵新城店



携帯7を操作するauショップ社員

~システムステーション

代表者: 戸塚 勇人社長
本 社: 横浜市緑区中山町322-12
従業員: 60名
売 上: 16億円(平成14年年3月期)
ツーカーショップ4店舗、auショップ2店舗