

## 販売管理ソフトを拡張し 基幹システムを実現

東海地区の有力携帯電話販売会社エスケーアイは、テレフォンマスターの在庫管理機能を拡張し、経理システムとの連携を実現、70店の直営店舗の売上集計を行なう基幹システムを構築した。これにより、店舗と経理部門での月末の集計作業は大幅に軽減された。

名古屋市中区に本社を置くエスケーアイ(酒井昌也社長)は、東海4県と首都圏に70店の直営ショップを展開する大手携帯電話販売会社。東海地区ではボーダフォンショップ30店舗(うち4店舗はフランチャイズ)、ツーカーショップ8店舗、併売店である「携帯家さかい」30店を、首都圏では神奈川・東京地区にボーダフォンショップ3店とauショップ2店、併売ショップ8店を展開する。そのほとんどがロードサイド店だ。

エスケーアイは、昨年4月に当時50店舗を超えていた直営店舗全店と本社・東京支社などの拠点をネットワークで結び売上データをリアルタイムで本社に集約し、経理システムと連携させる基幹システムを構築し、店舗と経理部門での事務作業を大幅に効率化した。



主力のボーダフォンショップは東海地区だけで30店舗を展開する

このシステムは、エスケーアイが2000年に導入した携帯電話販売総合管理システム「テレフォンマスター」をベースにしたものだ。テレフォンマスターは、製造番号をベースに携帯電話を単品管理することで、効率的で厳密な在庫管理を実現。同時に、事業者(一次代理店)から受け取る手数料や傘下販売店に支払う手数料の算出や帳票類の作成まで、携帯電話販売に関連する業務を効率化する製品である。

新システムが稼働するまでは、エスケーアイは、テレフォンマスターを在庫管理システムとしてだけ利用していた。

全店舗をネットワークで結ぶシステムの利用法としてはかなり「もったいない」使い方であったのだ。

新システムは、バージョンアップを機に、テレフォンマスターにカスタマイズを施し、システムの有効活用を図ったものといっている。

### 手書きの出納帳を電子化

新システムが稼働するまで、エスケーアイでは基幹システムが整備されておらず、売上の集計は手書きの

### エスケーアイ



エスケーアイの本社ビル。「携帯家さかい」は、同社が展開する併売ショップの名称

出納帳によって行われていた。

各店舗は、毎日の売上を出納帳に記入、月末にこれを集計して本社に送り、本社では全店舗の出納帳の手書きデータを表計算ソフトに入力して、会計処理を行っていた。

そのため、月末には各店舗でスタッフが集計作業で深夜まで残業せざるを得ないだけでなく、本社の経理担当者は、全店のデータを集計し月次の営業データにまとめあげるために徹夜を余儀なくされることもあったという。

「この作業を何とか楽にできないかというのが、システム更新の動機だった」と開発にあたったエスケーアイ総務部の三林素明主事は語る。

そこで三林主事が注目したのが、すでに店舗で販売ごとに入力されていたテレフォンマスターの売上データだ。このデータはリアルタイムでサーバー上に蓄積される。月末時点のデータを経理システムに受け渡すことができれば、出納帳による作業をそのまま置き換えることができると考えたのだ。

新システムでは、集計データはテキストとして出力され、経理担当者



システム構築を担当した三林素明主事

がチェックした後、経理システムに受け渡される。

このシステムの稼働により、店舗では月末の集計作業が1時間程度のチェック作業だけで済むようになっただけでなく、毎日テレフォンマスターへの入力と同時に行われていた出納帳への記入も不要になった。さらに本社経理部門の作業も劇的に軽減された。

### PDFで「出納帳」を出力

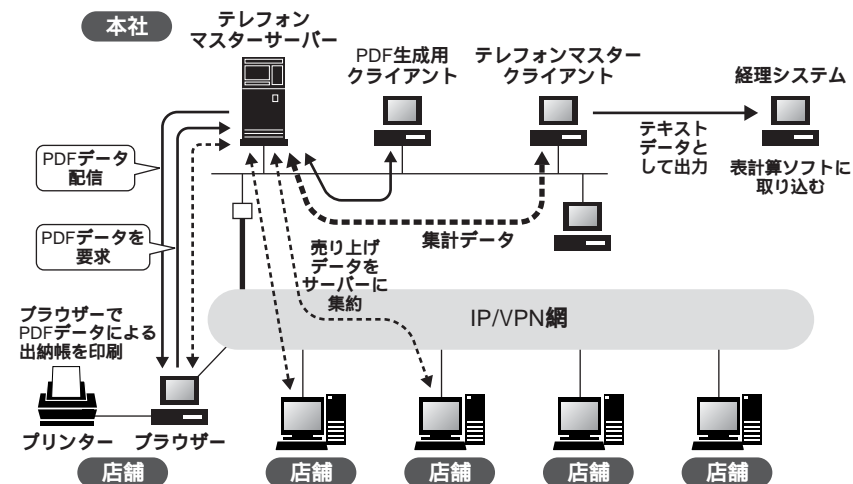
このシステムの大きな特徴といえるのは、オンライン化しても、フォーマットや作業手順は出納帳時代のものを極力継承していることだ。店舗では日次、月次で集計されたデータをチェックするが、データは従来の出納帳と同様の形式でプリントアウトされる。

本社の経理担当者もデータのチェックは、出納帳形式でプリントアウトされたものを用いている。ユーザーにとってみれば、それまで通りの作業手順で新システムに対応できたため、導入時も特別なトレーニングは不要だった。

しかし、実際にこの環境を実現するためには、1つの工夫が必要となった。

エスケーアイはテレフォンマスターを、本社内では社内LAN上のクライアントサーバー型のシステムとして運用しているが、店舗の端末ではPCに標準搭載されているブラウザでサーバーにアクセスするWebベ

エスケーアイの基幹システムのイメージ



ースのシステムを用いている。

これは、店舗のPC側に特別なソフトのインストール作業が必要ないので導入が楽であること、テレフォンマスターのライセンスフィーが割安に設定されていること、日報など他の社内システムもWebベースのシステムで構築されており、これらとシームレスに運用できるなどのメリットがあるためだ。

数多くの携帯電話ショップをネットワーク化する場合、Webベースのシステムは有効な選択肢になりえる。

反面、クライアント/サーバー型に比べWebベースのシステムでは、入力フォーマットに制約があるなど、使い勝手はどうしても劣ってしまう。

従来の出納帳のフォーマットを表示しようとした場合もブラウザでは表示される文字の大きさに制約があるなどのため、完全に再現するのは難しい。この問題を解消するために導入されたのが、出納帳フォーマットをPDFデータとして生成し、これを店舗側PCのブラウザで表示させるという手法だ。

具体的には店舗側のテレフォンマスターの画面でデータの印刷を指示することでPDFデータが生成される



ブラウザ上で表示された「出納帳」のPDFデータ

仕組みを導入した。

店舗のPCではPDFデータは、ブラウザ上で起動したプラグインで表示される。印刷が必要な場合はブラウザの印刷機能で行うことになる。

PDFの生成はテレフォンマスターサーバー上でも可能だが、負荷を軽減するためにPDFの生成用のクライアントを1台設けているという。

新システムの導入には、現場スタッフの抵抗感がある場合が少なくないが、このシステムは現場から非常に歓迎されたという。あくまでエンドユーザーの視点に立って考えられたものであることを物語るものといっていよう。

お問い合わせ先

株式会社 テラ

〒221-0832 神奈川県横浜市神奈川区綱島3-6  
TEL: 045-412-2233  
URL: <http://www.terracom.co.jp/>