

# 売上と在庫を即時に把握 携帯販売店チェーンの業務効率が大幅アップ

「ドコモショップ」「auショップ」などを展開するアライ電機産業は、ブロードリーフの携帯電話販売店向け販売管理システム「携帯7 PRO」を導入した。同システムは売上や在庫情報が本部や店舗からリアルタイムで確認できるほか、POSシステムに近いデザインを採用した直感的な入力インターフェースにより、経験の浅い店舗スタッフでも簡単に使えるようになっている。

「各店舗の売上がすぐに分かれば、もっと効果的な販売戦略が打てるのに」。アライ電機産業で移動体通信事業部販売推進部の小野敦部長は、ため息混じりに不満を漏らした2006年の冬を思い出した。当時は自社の運営する携帯電話販売店をいくつかあずかり管理するマネージャという立場であった。変化の早い携帯電話業界にあって、スピードは何よりも重要。リアルタイムに売上や在庫を知る必要があったのだ。

アライ電機産業(東京都練馬区)は、電装部品卸売りと携帯電話販売、カー用品小売りの3つの事業を展開している。2007年度の売上高は112億円で、そのうち携帯電話販売を担う移動体通信事業部は39億円を占める経営上の大事な柱だ。

「ドコモショップ」「ドコモスポット」「auショップ」、併売店の「ケータイらんど」で合計21店を運営。業務の効率化を図り、2000年にブロードリーフの携帯電話販売店向け総合管理システム「携帯7 SUPER」の旧版である「携帯7 SUPER」を導入した。



アライ電機が運営するドコモショップ立川店

導入前は表計算ソフトを使って、売上や在庫のデータなどを別々に作成していた。そのため、伝票管理や在庫管理、売上実績が1つのシステム内で完結する販売管理のパッケージ「携帯7 SUPER」は利便性の高いものとして重宝された。

## 集計のタイムラグが問題点 販売管理システムの刷新を決断

「しかし、数年使い続けているうちにその便利さにも慣れた反面、こういう使い方ができないものか、という思いを強く感じるようになってきました」(小野部長)

その1つが、業務終了後に行う集計処理。各店舗はその日の売上実績を30分から2時間近くかけて入力していた。本部での集計作業が始まるのはその打ち込まれたデータが届いた後になるために、各店舗の売上実績や在庫が分かるのは翌日になる。

携帯電話が飛ぶように売れていた時代であれば、それでも問題はなかったが、携帯電話の普及率が高まり競争が激化する携帯電話販売店では、

その状況は改善されなくては素早い対応ができない。例えば、会議に必要な最新の情報の資料が欲しい場合、スタッフが各店舗のデ



アライ電機産業株式会社  
移動体通信事業部  
販売推進部  
部長  
小野 敦氏

ータが送られて来るのを待ってから集計作業をするために、従業員の負担が大きくなる。

また、「携帯7 SUPER」はブロードリーフが得意とする様々な業界の販売管理ソフトとノウハウをベースに作りあげたために、画面の設計や入力インターフェースは管理者にはなじみやすく作られている。その反面、店舗のスタッフが入力するには経験を積む必要が多少あった。そのため、人事異動や入力に習熟した従業員の突然の休みで、売上情報が一時的に集計できないという業務上の混乱も過去にはあった。

その様な問題点はあったものの従来のシステム「携帯7 SUPER」は概ね満足できるものであったが、次のステップにレベルアップするべき時期がきたと考え、2007年に全社的に販売管理システムの見直しを図った。

新システムに求めたものは、リアルタイムに集計情報が得られる誰にでも使える操作画面と簡単な操作性  
多様な分析レポートの作成  
動作スピードの向上  
の4つだ。

## 売上分析が どの店舗からでも閲覧可能

これらの条件を満たすシステムとし

て小野部長が選択したのが「携帯7 PRO」だった。

「『携帯7 PRO』は提案された時点で求めた機能が揃っていました。営業担当者をはじめとするブロードリーフのサポート体制がしっかりしていたのも選択理由の1つでした」(小野部長)

「携帯7 PRO」は次のような機能を備えており、同社の業務効率化を前進させている。

リアルタイム処理により店舗で入力した内容がすぐに本部や他店舗にもデータとして反映される。

店舗の操作画面はPOSシステムと同様の直感的に使えるものにしたために、特定の人だけでなく新入社員や派遣社員、アルバイトなど、初めて使う人でも簡単に操作できる。

「携帯7 PRO」は携帯電話販売店向けに特化しており、頻繁に変化するキャリア施策や価格設定に対応できるようになっている。

分析資料は従前のシステムでは、ごく限られた内容にとどまっていたが、「携帯7 PRO」では「どの店舗のどの端末が新規で何台売られたのか」までも分かる。しかも、どの店舗からでも閲覧できる。

## 本部社員の残業が7割削減され 店舗スタッフの作業も大幅改善

アライ電機産業で「携帯7 PRO」が本格稼働したのは2007年12月から。それまでに回線の交換や商品などのマスターの作成、本部や各店舗での研修、集合研修などを着実に進めていった。

「研修の段階で、このシステムを導入したのは成功したと感じていました。デモンストレーションを行ったときの感触がよく、スタッフからは『使いやすい』『動きが早い』『分かりやすい』といった声があがっていたからです」(小野部長)

苦労もあった。新システム導入に携わったのは、小野部長のほかに業務課の2人。本格稼働するまでは、作業

「携帯7 PRO」の入力画面とメニュー画面



量が増えて忙しい日々を送ったという。ブロードリーフも新システムの導入で、できる限りの最大のサポート体制を整えて対応することでスムーズにシステムが移行するように努めた。

だが、その苦労の代償はあった。担当者の1人である移動体通信事業部販売推進部業務課の岩崎由真子課長はこう話す。「『携帯7 PRO』の導入によって業務効率が大幅に向上しました。これまでは店舗で新機種をすぐに売りたい場合、バッチ処理で商品コードを追加するため、翌日まで待ってもらわなければなりません。それが今ではすぐにマスタをアップできるので、迅速な対応ができます」。

導入の効果は具体的な数値としても現れている。この仕事の中心となる業務課の担当者2人の残業時間は、これまでの3割に激減した。各店舗の閉店後の作業も、30分もあれば十分に終わるようになり、スタッフがゆとりを持って毎日を過ごせるようになった。

スタートしたばかりでデータが少な

く、売上に対する貢献はまだ数値化はできていないが、リアルタイムで見られる集計データを使って柔軟に販売戦略を変えられるので、確実に収益に結びついているようだ。

例えば、ある店舗でどのぐらいの価格帯の端末がよく売れているかをマネージャが知れば、同エリア内の店舗に同価格帯の端末を多く並べる戦略を採れる。また、ある店舗で特定の機種がよく売れていれば、他店の在庫を即座に確認して移動させることで、売り逃しを免れることもできる。

アライ電機産業の「携帯7 PRO」に対する期待は高い。それ故、さまざまな活用シーンが描かれている。同社は今後、ブロードリーフと協力し、より企業経営に直結するシステムに育てていく方針だ。

お問い合わせ先  
株式会社ブロードリーフ  
携帯営業課  
TEL : 03-5781-3119  
URL : <http://www.keitai7.com/>