

# 各店舗の販売状況を瞬時に把握 残業時間削減でスタッフの定着率も向上

関東、東海、関西地方でソフトバンクショップを展開する携帯電話販売大手のベルパークは、ブロードリーフの携帯電話販売向け販売管理システム「携帯7PRO」を導入。店舗スタッフの販売管理作業を軽減させるとともに、本社スタッフの集計管理作業の効率化にも成功した。各店舗の情報をリアルタイムにみることができると、店舗間で良い競争意識が芽生えるなど、販売現場のスタッフのやる気向上にもつながっている。

飛躍的に売上げを伸ばすためには店舗を増やすしかない。しかし、やみくもに規模を拡大するだけでは、利益の確保や事業の継続はできない。まず、店舗を増やすことで生じる、管理業務などの間接業務を生産性の高いものにする必要がある。特に現場の売上を正確に把握する販売管理システムをいち早く刷新し、もっと早く売上げ数値を集計して確定し、組織全体で確認できるようにする必要がある。ベルパークの西川猛代表取締役社長は2007年、新たな企業戦略の実行と内部統制を行ううえで、このような問題意識をもっていた。当時、直営店であるソフトバンクショップは60店舗。さらに店舗を増やすことで事業拡大を狙っていた西川社長には、その当時の販売管理の方法に限界を感じていたのだ。

それまで同社は独自の販売管理方法をとっていた。当日の売上げや在庫の数値をExcelのワークシートに入力、それをメールに添付して本社に送信、本社スタッフが集まってきたデータを集計するという方法だが、このやり方は問題が生じやすかった。

PCの操作経験の少ないスタッフが

入力する場合などはミスが発生しやすく、最後の来店客が帰った後に入力作業を行いデータを送るために、全店舗のデータが揃うのに時間がかかった。本来、本部ではそのデータをチェックし、当日に確定をしなくてはならないのだが、翌日に持ち越されるようなことも起きた。特に在庫管理では、集計した数字と実際の商品個数の確認作業が、深夜にまで及ぶこともあったようだ。

こうした状況を改善すべく、西川社長は同社の取締役内部統制プロジェクトマネージャー兼情報システム室長の高瀬明氏に販売管理システムの導入を命じた。

## 多くの店舗を持つ企業にとって 携帯7PROの導入は最適解

「それまでの販売管理手法ではどのようにデータを入力し、どのような課題があるのかを調査することから始めました。そのうえでシステムを検討して、どこまで改善できるのかを探ったのです。西川社長の指示を受けた高瀬取締役はこう話す。

この調査で分かったことは、携帯電



代表取締役社長  
西川 猛氏



取締役  
内部統制プロジェクト  
マネージャー兼  
情報システム室長  
高瀬 明氏



移動体コンシューマ  
事業本部  
営業管理グループ  
課長  
永井 正敏氏

話端末の色のバリエーションが増えたことで、管理する商品点数が多くなり、店舗スタッフの負担が重くなっていたことだった。毎日、売上げと在庫を入力する作業が煩雑になり、多くの時間が取られていた。残業時間も増え、店舗スタッフのモチベーションを下げる要因にもなっていた。

07年4月からシステム導入の検討が始まった。当初は独自のシステムをゼロから作り上げることを考えていたが、キャリア施策へのシステム対応を考えると、要件の定義などに時間を費やすことになり、開発に時間とコストがかかりすぎるのが分かった。店舗を次々と増やしていく計画のなかで、なるべく早期にシステムを立ち上げたいためにこの方法はあきらめた。

次に考えたのがパッケージソフトの導入で、いくつかの携帯電話販売向け販売管理システムの比較検討が行われ、選ばれたのがブロードリーフの「携帯7PRO」だった。その選定理由は、1) 拡張性が保たれている、2) しっかりしたサポート体制が整っている、3) 導入実績が多い、4) 実績の多いクライアントサーバー型で安定稼働ができるの4点である。

「今回の検討での大きな要素は、規模の拡大に見合った機能をもつ製品であることです。比較検討した結果、携帯7PROが最適だと判断しました」と高瀬取締役は話す。

## パッケージを最大限活用して 開発時間とコストを削減

07年7月に携帯7PROの採用を決定。時間とコストのロスを考えて、なるべくカスタマイズせずに使う方針でブロードリーフと話し合った。実際にシステムを使用するスタッフが携帯7PROを操作し、問題を洗い出した結果、ほぼパッケージに近い状態で、10月には都内5店舗に先行導入した。

11月1日に全店導入を開始。それに先立って、各店舗からスタッフがブロードリーフに赴き研修を受けていた。導入当初は新しいシステムに戸惑いを見せていたが、すぐに慣れてスムーズに扱えるようになった。Excelのようにカーソルを自分で合わせて入力する必要はなく、順番に入力するべきところに動くので入力ミスは減り、作業効率が上がった。ベルパークの移動体コンシューマ事業本部兼業務推進部営業管理グループの永井正敏課長は「入力されたデータがそのまま本社に送られてくるので、メールが届かないから集計作業ができないといったことはなくなり、スピーディーに正確な集計結果を提供できるようになりました」と喜ぶ。

ベルパークにおけるシステム構成図



閉店後の入力作業にかかる時間も30分ほどに短縮できるようになったため、店舗スタッフのモチベーションの低下を防ぎ、会社としては残業代の削減にもつながった。

また、本社スタッフの業務改善にも寄与している。携帯7PRO導入前は6人で行っていた集計作業を、今では4人で行っている。しかも店舗は94店に増えているのだから大幅に作業効率を上げたと言える。

数少ないカスタマイズの1つとしては、経理ソフトとの連動がある。携帯7PROのデータをダウンロードしてそのまま取り込めるため、経営上の数値を素早く正確に把握できるのだ。

「以前は携帯電話の個数管理しかできなかったのですが、携帯7PROを導入してからは製造番号管理ができるようになりました。より正確な棚卸し作業を以前より短い作業時間でできるようになりました」（永井課長）。在庫管理での携帯7PROの優秀さにもふれている。

## 万全のサポート体制で 安心して使えるシステム

高瀬取締役は「ブロードリーフのサポートにも満足しています」と話す。店舗で操作が分からない場合は、年中無休のコールセンターに電話したりメールを送ったりすれば専門スタッフが

対応。緊急時にはリモート操作でトラブルに対処してくれる。また、問い合わせがあった内容は、その翌日にレポートが送られてくる。

本社スタッフへのサポートも手厚い。「導入から3カ月間は、ブロードリーフの担当者が頻りに訪問してくれたので、単価や売価、製品コードなどをマスターとして設定するのに手間取ることがなく、安心して運用できました」と永井課長は話す。

「携帯7PROは豊富な機能を備えており、まだすべてを使いきれていない」（高瀬取締役）のが現状である。今後はそのような機能もブロードリーフに協力を得て活用を進めながら、経営に直結するような収益管理ができるようにしたいと考えている。

西川社長は「携帯電話市場は成熟期にさしかかっています。変化の波を乗り切り、ソフトバンク専業、独立系の大手販売店として堅実な経営を行っていきたく考えています」と話し、ブロードリーフは携帯7PROのサポートと製品展開を通して、その経営方針に少しでも貢献できるように、万全を尽くし継続的な企業努力を行っている。

お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ  
携帯営業課  
TEL : 03-5781-3119  
URL : http://www.keitai7.com/

ベルパーク (JASDAC証券コード  
9441) が運営するソフトバンク光ヶ  
丘と本社

