

導入事例

Case Study



金属製の商品が多く並ぶ倉庫内は、電波が切れることもしばしば。
ソフトバンクは迅速な対応とリピータの設置で、その問題を一挙に解決

産業用精密金物の製造・販売を通じ顧客への貢献に励む株式会社シバデンさまは、高い技術力と豊富な品揃え、そして迅速な顧客対応で高い信頼を勝ち得ています。創業40年を越すだけあって伝統に基づいたシステムを構築されていますが、社員同士のコミュニケーションツールである携帯電話にボトルネックがありました。倉庫内では電波が通りにくく、通話が切れることもしばしばだったのです。その問題解決に、ソフトバンクの技術が役立っています。

課題と効果



株式会社シバデン
代表取締役
藤本 達雄 さま

課題 ・倉庫内には金属製の棚に筐体取付付属金物、建築金物がびっしりとならび、それが障害となって携帯電話の電波はしばしば切れた。

効果 ・倉庫内の電波状況を精査した上で、リピータを設置すれば問題解決が可能であることを確認してリピータ設置を提案。ご了承いただいた上で、すみやかに設置。それ以降電波障害は一切ないと喜んでいただけた。

導入の背景▶ 在庫管理に依存する業務であるため、社員同士の密な連携が不可欠だった

ドアの取っ手、とびらのハンドル……、普段生活していれば一日のうち必ず触れるさまざまな金物、それが株式会社シバデンさまの取り扱う商品です。ほかにもドアをささえる蝶番、引き出しをスムーズに出し入れするレールなど、分厚いカタログにズラッと並ぶ品々を拝見すると、この世の中にこんなたくさんの種類の金物があるのか、と驚かされます。

「この会社は先代の社長が昭和41（1964）年、それまで勤めていた金物の製造会社から独立して興しました。扱っている点数は、在庫としては5000～6000点。コンピュータに登録してあるものなら1万を超えます」と、代表取締役の藤本達雄さまはおっしゃいます。ちなみにシバデンという企業名は、先代社長が芝の根がしっかり地面に伝わり、根付いている様子から思いつかれたものだとか。

「社名をカタカナに換えてから馴染みのお客さまから『電気関係を扱っている会社になったのか?』などとからかわれるのですが、もちろんそんなことはありません。先代の思いがこもった社名です」と説明されます。

顧客は大手製造業から建築業、精密産業まで多岐にわたります。「明日までなんとかならないか」といった、時間が限られたなかでの注文を受けることも少なくありません。

「うちの社員はみんな、倉庫のどこに何がある、という在庫状況はたいい把握しています。ですからお客さまから問い合わせをいただくと、商品をすぐにそろえられます。在庫の豊富さと、それをしっかり管理していることが、わが社のウリですね」と藤本さまはおっしゃいます。

導入の内容 金属製の棚、商品が電波を阻む。その課題をリピータの設置がクリア

ところでシバデンさまとソフトバンクとのお付き合いの始まりは、あるソフトバンク代理店が3年ほど前に携帯電話とホワイトプランをご紹介にあがったことからでした。ただ、その当時年配の社員が多く、あまり携帯電話を使いこなしてはいなかったとのことでした。

「それでも基本料金が980円。導入した携帯電話が10台だったのですが、ランニングコストは月々1万円ちょっと。社員が業務で携帯電話を使いこなしていくのは、あっという間でした」

なにより社員同士のコミュニケーションが、ぐっと密度の濃いものになったそうです。

「納品の途中で、お客さまから商品に関する問い合わせが入る。その商品は別の営業が手元において、別の顧客に届けにいている最中。するとその営業マン同士が連絡を取り合って、出先で商品の受け渡しをします。そして、その商品をすぐ届ける、なんてこともあります。これも社内の通話料が無料で、社員同士の連絡がしやすくなったおかげですね」

それ以前、固定電話しかなかった頃は、担当者が不在の際「折り返し電話します」と返事をしていました。その当時から比べると、長足の進歩です。

そのようにシバデンさまの業務に欠くことのできなくなった携帯電話ですが、ひとつ問題が顔を覗かせます。それは

電波。通話中に切れてしまうことも増えたのです。これも金物を扱うがゆえ。というのも、倉庫内の棚自体が頑丈な金属でできている上に、そこをびっしり埋めている大量の金物の在庫。そのため、倉庫内には電波の届いていない死角も多く、社員は電波を求めて社内、社外をうろろ、などという状態だったのです。

「2010年の7月頃、ソフトバンクの営業さんから挨拶の電話が来たときに、『何かお困りのことはないですか?』と聞かれ、この件を話しました。すぐに来てくれて、社内の見取り図を見てもらいました。『どのへんが電波届かないですか?』と聞いたら『ほぼだめですね』という返事。そこで、まず社屋の屋上にアンテナを設置してくれて、そこからケーブルを伸ばして倉庫内3カ所にリピータを設置してくれました。しかも、工費はソフトバンクもちです。それ以来、電波が切れたことはありません。対応も早く、ありがたかったですね」

問い合わせに瞬時にソフトバンクの営業が対応してくれたとのことでした。

現在、シバデンさまの東京本社には営業スタッフが4名、沼津支店には2名いらっしゃいますが、ソフトバンクのサポートもあってか、社内のコミュニケーションはますます円滑なのだそうです。

今後の展開 データ化しづらい業務にPC、iPhoneをどう融合させるか、が課題

ソフトバンクのサポートにより、お客さまからの緊急な問い合わせへの対応もよりスムーズになったシバデンさま。それならば、iPhoneの導入も考慮していただきたいところ。ですが、少し先の話になるかも、と藤本さまはおっしゃいます。「うちでは複数のメーカーの金物を取り扱っているんですが、同じ商品でも違う品名での問合せや注文を受けることもしばしば。その管理はパソコンでは無理で、やはり社員の能力が頼りなんです。ですが、将来的にiPhoneは、会社の業務に生かしたいですね。在庫の管理などで役立つそうです」と、藤本さまも前向きです。

先代は社員が会社所有のものを、個人で使用するのにこだわりがなかったとか。かつて自動車を個人で所有するのが珍しかった頃、社員が社用車を休日にドライブで乗るのも認めていたそうです。

「そういう寛容さは、私もまねたい。社内でiPhoneがほしいという人が出てきたら、個人に支給してもいい。そして使いこなせるようになったら、それを業務に生かしてくれたらいいですね」



倉庫内にすらりと並ぶ金属製の棚。この棚はもちろん、棚に並ぶ商品も、かつては電波を阻む壁になっていました。リピータを各所に設置して以降、通話の途中でできることは一切なくなりました。

株式会社シバデン

本社: 東京都大田区千鳥2-39-3

従業員数: 12名

概要: 産業用精密金物製造販売/筐体取付付属金物/建築金物/産業機器関連部品/機構部品/電子通信機械用部品/各種金属製特注品/その他

URL: <http://shibaden.co.jp/>

※パンフレット記載内容は2011年1月現在のものです。