

導入事例

Case Study

店舗スタッフがスマートフォンから売上日報を送信
Google Apps™ による集計システムのおかげで
日報管理と売上データの数字把握が簡単になりました



服飾・小物などを扱うセレクトショップ「ジェシータ By St」、ネイルサロン「ネイルバイジェシータ」などを合わせて9店舗展開する有限会社シュアーさまは、店舗からの売上日報を紙から Google Apps™ を使った電子フォームに変更。スマートフォン端末から送信することで、電話や FAX による報告が不要となり業務効率化に成功しました。

課題と効果



有限会社シュアー
取締役
坂井 妙子 さま

- 課題** ・売上日報の報告を電話と FAX で行っていたため、全店舗分の電話報告（約 40 分/日）が負担だった。出張の多い取締役は、移動先で FAX を確認できず不便だった。
・売上日報はデータ化されておらず、紙でファイリングのみの管理。前年比、前月比、今月の売り上げの推移をデータで把握しなかった。
- 効果** ・各店舗はスマートフォン端末から売上日報を登録、送信。電話・FAX での報告を廃止でき業務効率化できた。
・売上日報は Google Apps™ による集計システムでリアルタイムに集計。取締役はタブレット型情報端末で場所を選ばず日報管理と数字把握が可能になった。

導入の背景 ●●●●●●▶ 売上日報をシステム化し効率化を図りたい

アパレル・ファッションのセレクトショップを展開し、衣料・小物からネイルショップまで手掛ける有限会社シュアーさま。国内外から仕入れたブランドの衣料・小物、オリジナル企画のアクセサリを販売するショップや、ネイルサロンを全国に9店舗展開しています。各店舗からの日次の売上報告は、閉店後に電話報告と紙の日報を FAX 送付させる方法でした。

「21 時の閉店時間になると、各店舗から一斉に電話報告が入ります。すべての店舗からの報告が終わるには、短くても 40 分程度はかかりました。時には、1 店舗だけで 20 分かかってしまうこともあります。当然、ゆっくり話もできません。それが毎日だったので、業務的に負担になっていました」（有限会社シュアー 取締役 坂井妙子氏）

もうひとつ解決したい課題がありました。売上日報は、各店舗から本店に日次で FAX 送付されますが、出張が多くほとんど本店にいない坂井氏は見ることができません。「出張先でどうしても数字を確認したいときには、本社から FAX を転送させ、対応していました。売上は日ごとに確認しないと変化が分からないので、私自身がタイムリーに見られるような仕組みを作ったのです」（坂井氏）

ショップは、青森・秋田・栃木・山形に点在しています。店舗運営において難しいところは、商品の売れ筋が地域によって驚くほど違うことだそうです。坂井氏は、各店舗を巡回して売れ筋をチェックし、地域ニーズにあった店舗フェイスアウト（商品を分かりやすく展示する方法）を整えます。さらに、店舗に展開する商品の仕入れのため、国内の展示会や海外へも定期的買い付けに行っています。月の半分程度は出張していて、一度出張に出ると 2 週間は戻りません。

「この業務の難しさは、データ化して引き継げるものではない、ということです。直接現地に行き、お客さまと触れ合い、店舗の空気を肌で感じる必要があります。マニュアル化できれば、ほかの人に頼むこともできるのですが、これはセンスと直感なので自分でやるしかないので」（坂井氏）

ソフトバンクの代理店である株式会社ベストパートナー（<http://www.best-partner.co.jp/>）さまへ相談したところ、提案されたのが Google Apps™ を使ったビジネスソリューションでした。

「売上日報の運用方法について困っている点を相談しました。ひとつは報告方法、もうひとつは管理方法。私自身も、時間を有効利用しようとタブレット型情報端末の購入を検討していた最中でした。スマートフォンとタブレット型情報端末、Google Apps™ を使って売上日報をシステム化し業務効率化できますよと紹介されました」（坂井氏）

導入の内容……………▶ Android端末+Google Apps™ +タブレット型情報端末で売上報告をシステム化し、1日40分の日報報告とFAX業務を廃止し、売上情報のデータ化に成功

日報システムは、坂井氏とベストパートナーさまのアフターフォロー専門スタッフが、2回ほど打ち合わせを行い、2カ月ほどで完成させ、2012年6月から運用を開始しました。

「使い方は簡単でした。Google Apps™ のフォーム機能で作成した売上日報画面を各店舗のスマートフォンから開き、1日の業務終了後に必要情報を入力してもらいます。これにより、電話とFAXでの連絡が不要になりました。スマートフォンに入力してもらった情報は、即座にGoogle Apps™ のスプレッドシートにデータ集約され、集計グラフとしても表示されます。店舗別、前年比・前月比別で確認できるので、とても便利です」(坂井氏)

店舗登録用の入力画面は、Googleドライブのフォーム機能を利用して作成されています。スマートフォンから入力された日報情報は、Googleドライブのスプレッドシートにデータとして蓄積されます。蓄積されたデータをグラフ化し、Googleサイトへリンクを張って閲覧できるようにしています。サイトへリンクを張ることで、利用者は閲覧したい情報を探しやすくなり、簡単に利用することが可能になります。坂井氏はこのシステムを、タブレット型情報端末を使って閲覧しています。

「とにかく移動時間が長い毎日なので、タブレット型情報端末は本当に助かります。新幹線の中や、移動の待ち時間に、リアルタイムで売上データを確認できます。時間を有効に活

用できていますし、自分自身が店舗の売上管理をする上でも、非常に楽になりました。Google Apps™ 導入前、日々の売り上げはデータ化されていなかったもので、『感覚』に頼る部分が大きかったのですが、導入後は、『データ』を分析して仕入れ方針を検討し、『データ』をもとに店舗スタッフと会話ができます」(坂井氏)

以前は、店舗からの電話報告を受けるだけの状態だったという坂井氏。システム導入後は、まずは日報データを確認し、気になる店舗に対して電話をするようになりました。店舗のスタッフと落ち着いてコミュニケーションを取る時間と余裕が生まれたといいます。

Google Apps™ を使った売上日報システムは、低コストで実現可能だったのも魅力だといいます。各店舗からの報告には、既存のスマートフォンを利用しました。あとは、Google Apps™ と閲覧用タブレット型情報端末の利用料金、ベストパートナーさまのアフターフォロー料金システムの加入料のみで実現しました。

「売上報告のシステム化による費用負担はそれほど増えていません。通信料が少々増えたとしても、電話報告による拘束時間がなくなり、移動時間を有効に使って売上データを瞬時に確認できるようになったのですから、メリットの方が大きいです」(坂井氏)



この画面から入力し、送信ボタンを押すだけで報告が完了する



導入前、前年比や売上の月次集計などは各店舗の店長が計算し、売上日報とは別の書類で報告していたが、それも不要になった

今後の展開……………▶ スマートフォン端末+ Google Apps™ +タブレット型情報端末で在庫管理やFacebook連携

「今後、このGoogle Apps™ のシステムを、在庫管理にも取り入れていけたらと考えています。現在、在庫管理は各店舗の店長が手書きで計算していますが、ベストパートナーさまにデータ管理化できないか相談しています」(坂井氏)

在庫管理を本格的にシステム化し全店舗で運用すると、店舗での機材の準備なども含め、数千万円という費用がかかるそうです。Google Apps™ によるシステム化は、低コストで手軽に利用できるもので、中小企業にはニーズがあると坂井氏はいいます。

「Google Apps™ を利用して、できる部分をシステム化していく。それだけで随分と効率化を進められます」(坂井氏)

Facebookの取り組みも始めました。既に、ブログで情報発信をしているそうですが、Facebookでは「この商品

が、今入りました!」というリアルタイムな発信が可能です。お客さまに向けてどのように発信していこうか検討を進めている最中です。「上手に使っていけば、いろいろなことができるのではないかと検討しています」(坂井氏)



栃木県小山の店舗「Ena.Duell」

有限会社シュアー

所在地: 埼玉県加須市道地 127-2

従業員数: 32名

概要: セレクトショップ「ジェシタ By St」、ネイルサロン「ネイルバイジェシタ」などを合わせて9店舗展開する小売企業です。

株式会社 ベストパートナー

通信コスト削減サービス、インターネット統合サービス、ネットワーク構築サービスの運営を提供する法人向けコンサルティング企業。ソフトバンクモバイル株式会社の提供するGoogle Apps™ for Businessの取次店としてさまざまなビジネスソリューションの導入実績を持っています。

URL: <http://www.best-partner.co.jp/>

※ Google Apps™ は、Google Inc. の商標または登録商標です。 ※パンフレット記載内容は2012年11月現在のものです。