

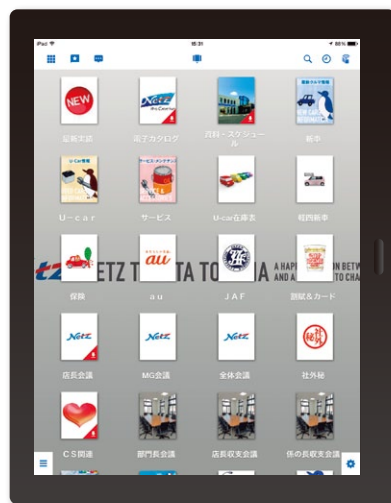
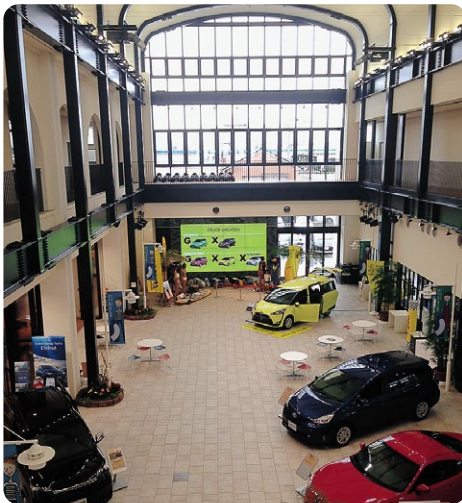
Netz ネットトヨタ富山株式会社 ネットトヨタ富山株式会社

タブレットで店舗のコミュニケーションを活性化 ペーパーレス、業務効率化、接客など多用途にタブレットを活用

ネットトヨタ富山は、人とクルマが行き交う地域コミュニティの場となる販売店を指向し業績を伸ばしている。ショールームの接客には、コミュニケーション活性化のためにタブレットを活用。さらに社内会議資料、営業実績資料などをタブレットに配信することで社内業務の効率化を図り、社員の職場環境を改善している。

POINT

- ☑ 店長会議、部門長会議の資料をHandbookで配信し、ペーパーレスを実現
- ☑ 営業実績 週次/月次レポートをタブレットに配信し、移動中も確認可能に
- ☑ ショールームでは接客コミュニケーションツールとしてタブレットを活用



会議資料、実績資料、電子カタログなど多用途にHandbookを活用し、店舗内のコミュニケーションを図っている。

User Profile



ネットトヨタ富山株式会社
代表取締役社長
笹山 泰治氏
ささやま たいじ



ネットトヨタ富山株式会社
管理部 課長
田村 守氏
たむら まもる

ネットトヨタ富山株式会社

所在地：〒930-8516

富山県富山市新庄本町三丁目3番33号

会社概要：昭和43年に設立されたトヨタ販売会社。富山県内に8店舗を運営。もっとワクワク感のある「人とクルマとの新たな関係」づくりを目指し、地域とのコミュニケーションを図っている。

従業員数：249名(平成27年3月時点)

導入時期：2012年6月

URL：http://www.netz-toyama.co.jp/



タブレットに、伝えるチカラを

Handbook



地域住民や顧客との コミュニケーションの場として

ネットヨタ富山は、地域や生活に融合したクルマの提案が行える販売会社を目指している。本店内にはイベントやセミナーが無料で実施できるコンコースを設けたり、また地域の清掃活動を実施するなど、地域住民や顧客とのコミュニケーションに努めている。「にぎわいがあるところに商売がある。店内は自由に人が行き来できるスペースにしたい」と代表取締役社長の笹山 泰治氏は語る。ショールームでは、コミュニケーション活性化の手段のひとつとしてタブレット「iPad」が活用されている。

タブレットを導入したのは3年前。当時、出入りのコピー会社から「御社は富山県庁よりもコピー枚数が多い」と言われる程、大量の紙資料をコピーしていた。特に週1度開催される店長会議では1回あたり全体で1,000枚近い会議資料を配布、配布された資料は会議終了後にすぐに捨てられるケースもあれば、店長が持ち帰り店舗スタッフ全員にさらにコピー配布することもあった。明らかにコピー費用、コピー時間の無駄が発生していた。そこで笹山社長はペーパーレス会議の提案を業者に依頼したところ、最初に提案されたのは会議専用システムだった。笹山社長は会議以外の目的にも利用できるシステムのほうが良いと判断、その結果扶桑電通株式会社より提案されたクラウドサービス「Handbook」を採用した。「Handbookは直感的かつビジュアルな操作で簡単に利用できることから会議だけでなくショールームでの利用も可能だと考えました」と笹山社長は話す。

会議資料、実績資料、カタログを Handbookで配信

店長クラス、部門長、営業スタッフ全員にタブレットを配布し、ほぼすべての店長会議、部門長会議をHandbookによるペーパーレス会



議に切り替えた。資料の登録・配信は各業務の担当部門で実施している。会議体によっては議事録もHandbookに配信しているという。また、営業実績週次レポート、月次レポートも配信、その他就業規則などの社内資料の配信もしている。富山県内に店舗が8店あり、笹山社長は出張が多い。以前は出張から戻った後、デスクワークで業務をこなさなくてはならなかったが、Handbookのおかげで移動時間中に実績資料が参照できるようになり、移動時間に仕事が片付くようになったという。

その後ショールームでも利用を開始した。「年々商材数が増す中、チラシやポップも増え、ショールームのテーブルの1/3をチラシが埋める状況になっていました」とタブレット導入前の状況を田村氏は語る。「しかし、置いているチラシをお客様が自ら手にすることは稀でした」。そのチラシ類は、営業担当者をご案内して初めて見てもらえるのが実情だった。そこで、ショールームに置かれていたチラシをすべてタブレットに配信し、スタッフがお客様との会話に合わせて提示する方式に切り替えた。「紙のチラシでお見せするよりもタブレットのほうが、お客様は熱心にご覧になるのです」と田村氏は話す。カタログ類をすべてHandbookで配信することにより外販営業担当者のかばんも軽くなったという。商品紹介カタログだけでなく、フェアのご案内、サービス料金表、営業日カレンダーなど様々な紙資料をすべてタブレットに配信した。今はテーブルの上もすっきりしてショールームの景観にも貢献している。

今後はアンケート機能を活用予定 コンテンツも一層充実させる

今後はさらなる業務効率化に取り組んでいく計画だ。「幸い真面目に働く良い社員に恵まれています。しかし、ひとつひとつの業務を見ていくと非効率的なやり方がまだまだ散見されます。社員の無駄作業をなくせるよう仕組みをつくり、皆に楽に仕事をしてもらえるようにするのが私の役目です」と笹山社長は語る。そのための施策のひとつとして、Handbookのアンケート機能を今後活用していくという。「先日100名の営業全員が集う営業全体会議で試みに利用したところ、使い方も簡単で集計も自動的に行われ大変便利でした」と田村氏。

また笹山社長は、近々オフィスにあるホワイトボードを80インチのタッチパネルモニタに置き換えるという。ホワイトボードには営業実績グラフが貼られているが、今後はHandbookに配信された実績グラフをこの大画面モニタに直接映し出す。「月に1度PCから実績グラフを印刷し、ホワイトボードに切り張りする作業は非効率的です。電子データは電子データのまま表示させればよいのです」という笹山社長。

ネットヨタ富山ではさらに、今後はショールームを訪れる顧客により楽しんでもらうためのタブレット上のコンテンツも用意していく。従業員、来店する地域の住民ともさらなるコミュニケーションの活性化が進むようタブレットを積極的に活用していく計画だ。



インフォテリア株式会社

〒140-0014 東京都品川区大井 1-47-1 NTビル10F
Tel 03-5718-1250 <http://www.infoteria.com/>
E-Mail: handbook@infoteria.com