

コクヨベトナムトレーディング株式会社 様 ベトナム全土での営業活動を、BizMobile Go!で管理

今回は、誰もが使ったことがある文房具メーカーであるコクヨグループのベトナムにある子会社コクヨベトナムトレーディング株式会社に、BizMobile Go! の新規導入についてお話を伺いました。

スマートフォンの GPS 情報を使い営業活動を管理

コクヨグループでは 2005 年より、日本市場向けファイル・ラベル等の製造拠点として、ベトナムのハイフォンに工場を建設し事業活動を展開してまいりました。その 5 年後である 2010 年に、9300 万人という人口と、勤勉で若年層の人口が多く、GDP 成長率 6% を維持し急成長を続けるベトナムの文房具市場としてのポテンシャルを見込み、ベトナム国内向けのノート販売を強化する目的でコクヨベトナムトレーディング株式会社が設立されました。

「ベトナム人は大変教育熱心で、学生一人あたり年間 30 冊ものノート消費するくらい勉強する文化なので文房具の市場がとても大きいのです。現在は、約 60 名の営業担当がいて、ハイフォン、ハノイ、ホーチミンのオフィスを中心に、ベトナム全土の取引先に日々通って営業活動を行っています。」(コクヨベトナムトレーディング株式会社 代表取締役社長 赤井 弘之様)

ベトナムの国土面積は日本の約 9 割、そのため、地方の取引先への訪問は自ずと出張という形になります。単独行動の多い出張では、予定していた客先を訪問したのかなど、一人一人の行動を確認するのは難しい状況でした。そこで営業状況を管理するために、スマートフォンを会社から支給することにしました。

「それまでは、営業担当個人の携帯を使っていて、毎月通信手当を支払っていたのですが、2016 年の 12 月からは、GPS 機能が付いたスマートフォンを会社から支給することにしました。



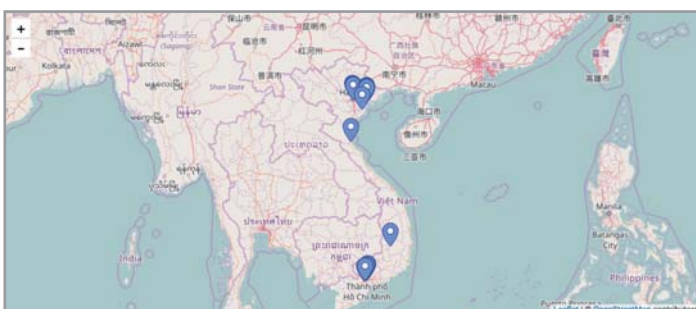
お話しを伺った方
コクヨベトナム
トレーディング株式会社
代表取締役社長 赤井 弘之様

GPS 情報を活用すれば『いつ、誰が、何処に居るのか』また『何時何分にどこに居た』という事が明確に分かり、さらにそのように管理されていると言う事自体が、社員の行動に対する心理的な牽制にもなると考え導入を決めました。」(赤井様)

スマートフォン導入は仕事の効率化にも

この度コクヨベトナムトレーディング様が新たに導入したスマートフォンは、Lenovo 製の Android スマートフォンで 1 台 80 米ドル程度の比較的安価な端末でした。端末の設定の内容を、営業担当の役職によって使い分けており、管理職であるスーパーバイザーは、会社のメールをスマートフォンで確認することができる設定にしています。

「これまでは、メールのチェックをするためにはオフィスに戻るか、ラップトップ PC を持って、Wi-Fi が使える喫茶店等に入ってメールをチェックする必要がありました。それが、移動中の長距離バスの中でメールをチェックできるようになったので、仕事のレスポンスがかなり早くなりました。同時に、スマートフォンにはサイボウズ社の営業管理ソフト『kintone』のアプリをインストールしています。これによって、社員が日報をいつでもどこでも提出することが可能になり、管理する側もされる側も仕事の効率が大幅に向上しました。」(赤井様)



BizMobile Go! を使ってスマートフォンの所在地を簡単に把握できる。

サイボウズ社の営業管理ソフト『kintone』は、日本語や英語だけでなく、ベトナム語にも対応しているため、ベトナム語しか話せない営業担当者を管理するには最適なアプリケーションでした。そして、会社でスマートフォンを支給すると同時に必要になったのが、MDM サービスでした。会社の資産としての管理だけでなく、kintone アプリのリモート配信、社給スマートフォンでのゲーム等の私的利用禁止、さらに本来のスマートフォン導入の目的である GPS 管理ができる MDM サービス、それが BizMobile Go! でした。

採用の決め手は、GPS 管理とローカルサポート

今回 MDM サービスを選択するにあたり、BizMobile Go! を選んだのは主に 3 つの理由がありました。その 1 つ目は、端末の GPS 情報を管理できる点、2 つ目は、親会社が採用している MDM サービスと同時利用でき、ひとつの端末で親会社と自社のシステムを利用できる点。3 つ目は、ベトナム国内でのサポートが充実している点でした。

BizMobile Go! には、社給スマートフォンの活用に最適な Device Owner Mode (デバイス所有者モード) を導入する際、端末のキッティング (端末の初期設定) を NFC (Near Field Communication) を使って容易に行える機能がありますが、今回導入されたスマートフォン端末には NFC が無く、1 台 1 台 PC に端末を有線で繋いでのキッティング作業となりました。このキッティングを含む導入作業は、BizMobile のベトナムパートナー企業である、インディビジュアルシステムズ株式会社のベトナム人スタッフが中心となって行ないました。

また、BizMobile は、BizMobile Go! のユーザインターフェースの開発のために 2013 年からベトナムに進出しており、翌 2014 年にはベトナム国内での営業活動を地元のパートナーと共に開始しており、ベトナムの国民性や通信事情に精通していた事も今回の採用の大きな理由の 1 つになりました。



日本に限らずアジアの子供たちにも愛用される Campus ノート

MDM の使い方をさらに拡張

通常 MDM の管理ページは、企業の情報システム担当者が端末を管理するために設計されていますが、この度コクヨベトナムトレーディング様より新たなご要望をいただきました。

「今回、MDM を導入した目的として、端末の管理もそうですが、やはり営業活動そのものを管理したいという事が弊社としては重要です。なので、MDM の管理画面から、管理職の人が自分の部下の情報だけをチェックできるような仕組みにしてみたいとお願ひしています。また、GPS 管理についても、現在は、端末のシリアルナンバーが MDM の GPS マップに表示されるのですが、それを営業担当の氏名で表示されるように、管理画面の変更をお願いしています。」(赤井様)

この様な発想は、ご利用いただくユーザ企業ならではの発想であり、大変参考になりました。赤井様からは、最後に BizMobile について、こんな言葉を頂いています。

「MDM をより頻繁に使って、機能的に営業担当の管理をできるようにして欲しい。そんな要望に対応してくれるのが BizMobile さんだと思っています。これからはますますユーザの声を反映した、積極的な対応と成長を期待しています。」(赤井様)

赤井様、お忙しい中お時間を頂きありがとうございました。BizMobile は、これからもお客様の期待に応えて参ります。

【コクヨベトナムトレーディング様のご紹介】

コクヨベトナムトレーディング様は、ベトナム国内でのノートの販売を強化するために、2011 年より営業を開始しています。ベトナムでも人気の日本のキャラクターをデザインした製品や、ベトナムの日本語学習 (漢字学習) 者向けに、「日本語練習ノート」を開発し、販売するなど、積極的な事業活動を行っています。

KOKUYO

コクヨベトナムトレーディング株式会社

(英文名称: KOKUYO VIETNAM TRADING Co.,Ltd.)

営業開始: 2011 年 4 月 1 日 (登記日: 2010 年 11 月 23 日)

資本金: 400 万 US ドル
(出資比率: コクヨベトナム 100%)

所在地: Nomura-Haiphong IZ, Km13, An Duong Dist.,
Haiphong City, Vietnam

代表者: 代表取締役社長 赤井 弘之

事業内容: ステーションナリー製品、家具製品の輸入・
ベトナム国内調達・販売



BizMobile 株式会社 (ビズモバイル株式会社)

〒101-0043 東京都千代田区神田富山町 5-1 神田ビジネスキューブ 3F

TEL 03.5207.9800 お問い合わせ http://www.bizmobile.co.jp/form_inquiry.php

