



流通・小売

株式会社大垣書店

雑誌・書籍、CD・DVD、文房具・雑貨の販売

90
ユーザー



パッケージ版

導入時期	2009年	従業員数	781名	創業	1942年	所在地	京都市北区
事業内容	京都を中心に35店舗を展開、CD・DVD、文房具・雑貨の販売、カフェ、ギャラリーの運営、出版事業、絶版書籍の復刊権利、在庫管理アプリの提供、インターネット注文への対応など、ネット社会における書店の新たな価値創造に取り組んでいる。						
URL	http://www.books-ogaki.co.jp/						

課題解決

営業日報の共有で全店舗の情報を集約

この事例のポイント

- 1 大切にしてきた営業日報を迅速に集約。35店舗の情報連携も実現したかった。
- 2 「本屋の感性を活かせる」。書店経営者の視点でdesknet's NEOを採用。
- 3 desknet's NEOのリアルな情報共有が書店の魅力づくり、販売促進に貢献。

ご利用中の機能と使い方

15 回覧・レポート

導入の主な目的だった営業日報の共有を実現。活用を契機に店舗間の30の連携もしやすくなり、35店舗で日々起こる出来事や売り場の状況などが可視化されるようになった。最も重要な機能として業務に採用・利用されたことで、教育を実施しなくても社員が自然にdesknet's NEOを活用するノウハウや習慣を身につけることにつながった。

15 スケジュール

店長、社員は必ずスケジュールを入力するルール。シフト勤務の店長同士が、連絡を取り合いたい時などにいつでも場所がわかるようになった。本社から店舗に連絡を入れる際にも確実にコンタクトが取れるようになった。

ワークフロー

迅速な承認が求められる紙の申請書を段階的に移行中。[ワークフロー]化した申請書についてはその都度各経路の承認者に説明し、理解を得ている。月2回の店長会議では配布するレジメで[ワークフロー]化した申請書類を告知している。

設備予約

会議室、備品、社用車、出張販売用のレジスターの運用管理に使用。サンタクロースに扮した社員がプレゼントをお届けするクリスマス催しのサンタデリバリーサービスでサンタクロースの訪問先管理に活用。迅速な予約管理とオーバーブッキング予約に役立っている。

文書管理

規程類・マニュアル・報告書、各種申請書類のフォーマット約100文書を管理。業務上必要なものは毎日収納されている。承認にスピードが求められる申請書は段階的に[ワークフロー]へ移行している。

ネオツイ:つぶやき

新聞、雑誌記事やテレビ、ラジオなど日常生活の中で接した書籍、音楽、映画に関する情報を共有。書店員の直感でセールスにつながるような情報を自由に発信し合い、在庫確認や売り場づくり、販売促進に役立っている。

ご利用中のお客様の声

大切にしてきた営業日報を迅速に集約。
35店舗の情報連携も実現したかった。

— グループウェア導入の背景には、どのような課題があったのでしょうか？
営業日報の提出から共有までの手順を効率化することで。以前は各店からFAXで本社に送信される日報の重要情報をダイジェスト化して、全店舗に配布・共有していました。しかし店舗の急増で共有までに手間も時間もかかるようになりました。日報には売り上げ以外にも店長コメントや店舗報告、売れ筋商品ランキング、書籍・商品動向など、販売促進直結の有益情報が集まります。特に商品の動向は重要で、ある書籍が「急に売れ出し」という報告があれば、すぐ各店の必要部数を確認して速やかに追加発注をかけたところ。店舗情報の共有にタイムラグがある状況では、セールス・チャンスを逃してしまうおそれもありました。

「本屋の感性を活かせる」
書店経営者の視点で desknet's NEO を採用。

— そこでグループウェアの導入を検討なさったのですか。

「日報を管理・共有するいいシステムはないか」と社長が地元経営者の会合で話したところ、ある方からdesknet's NEOを紹介され「実務に負担をかけず、各店の情報を共有するのに最適」と書店経営者の視点で感じたそうです。店舗間でリアルタイムに情報共有ができ、シフト勤務でパソコンを共用している店舗の実情にあっていること。新規出店に合わせユーザーアカウントを積み増せるところが社内でも評価されました。

desknet's NEO のリアルな情報共有が書店の魅力づくり、販売促進に貢献。

— 営業日報の共有・展開は順調に進みましたか？

紙の書式をそのまま [回覧・レポート] に置き換えました。主な項目は1日の売り上げ、店長コメント、売り上げベストや注目商品などで、日々の営業に役立つ報告や各店の状況も確認できます。書店経営に重要な「数値・情報・報告」の3要素が共有でき、本社が最も注視する1日の売り上げも、即日集計できるようになった効果は大きいですね。相互にコメントも交わせるので、業績が良い店舗や他店の動きで気になる点を直接問い合わせ

「35店舗の営業日報共有で、売れる & 楽しい書店を演出。
リアルな書店員の直感を活かして、販売力を強化しています。」



大垣書店本店



わせたり、課題を抱えている店舗をフォローするなどのコミュニケーションが本社と各店舗の間で実現して全店のモチベーションアップにつながっています。商品部では発注・仕入れ効率も高まり、商品の各店への割り振りや売れ筋商品の案内、人気書籍の重版情報などを[回覧・レポート]で迅速に全店舗に告知し、セールス・チャンスを逃さぬよう役立っています。申請書類は重要なものから [ワークフロー]へ移行中で、特に「JANマスタ登録の申請」は、各店舗で行っていたレジスターへの個段表示コードの読み込み作業を一括で行い、販売部門と全店舗で一元管理することに成功しました。

— 書店員さんの感性が活用範囲を拡げ、利用効果を高めているそうですね。
[ネオツイ]のつぶやきは、書店員の直感やセールスに役立つ情報共有の場として活かされています。メディアで書籍や映画、音楽の話題が出れば、関連商品には必ず動きがあります。著名な作家や芸術家へのインタビュー、文学賞などのニュースも影響があるので、役立ちそうな情報をつぶやきで発信し、在庫確認や商品ディスプレイなどの販売促進に役立っています。

— desknet's NEO が書店業務に与えた効果についてお聞かせください。
営業日報の[回覧・レポート]への移行で、数値や速報が全店で把握できるようになった効果は大きいですね。書籍はお客さまの購買予測がしにくい商品でもあり、基幹システムの数値データより、店舗スタッフがdesknet's NEOで日々共有する直感的な予測や考察のほうが、早期の商品確保につながることも多いと思います。システムの最新データと書店員のリアルな現場感覚を融合して活用できるのがdesknet's NEOの面白いところです。今後も経験豊富なスタッフの交流から、魅力あふれる書店づくりのアイデアが生まれてくると思います。

専務取締役
キャラクター北大路 健吾



大垣 全央 様

営業本部 店舗運営部
店舗統括マネージャーシステム担当



伊藤 義浩 様