

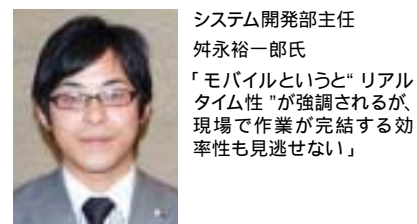
店舗営業報告を現場から送信 機動力上昇で売上3億円アップ!

美しく艶やかな髪を保ち続けたい
美の追求に貪欲な女性を中心に
人気を集めるヘアケア製品がヤマ
サキ(広島県広島市)の「La Sana」
(ラサーナ)である。

山崎宏忠社長が打ち出した、サン
プルを配布して商品の良さを実感し
てもらった販売戦略によって、大手メー
カーとの激しい競争下にありながら
独自のポジションを獲得してきた。

店舗営業の報告作業を 1 端末に集約して軽減

同社は通信販売からスタートし、現
在はドラッグストアやバラエティショッ
プの店頭、インターネット・モバイルの
3つを主な販売ルートとする。店舗
販売では、30名の営業担当者が全
国9000店舗を回り、自社商品の陳列



システム開発部主任
舛永裕一郎氏
「モバイルという「リアル
タイム性」が強調されるが、
現場で作業が完結する効
率性も見逃せない」

交渉をしたり、店頭でサンプルを配る
など、流通任せにしない積極的な営
業活動を展開している。

すでに「SAMS」という自社開発し
た営業支援システムを持っており、出
張先からも1日分の営業報告や店頭
で撮影した棚割り状況の写真送付
を行っていた。しかし、パソコンやデ
ジカメなど複数の機器を持ち歩く負
担や宿泊先に戻ってからの事務作業
の増大などがあり、使いやすさの点
での改善を検討していた。

そこで浮上したのがウィルコム
のスマートフォン「W-ZERO3」だっ
た。パソコンと異なり、写真撮影、営
業活動結果などの報告を1台で完結
させることができるからだ。

システム開発部主任の舛永裕一郎
氏は選定の意図を次のように語る。

「Windows Mobileなら社内シス
テムと連携しやすく拡張性もありま
す。また、モバイルからインターネット
接続をする場合、ウィルコムのデー
タ通信定額料金は魅力的でした」

その言葉どおり、システムの初期開

>>> DATA

業種	ヘアケア用品・化粧品製造 販売
活用分野	店舗営業報告支援、ピッキ ング作業の効率化・精度向 上
テクノロジー	スマートフォン、カメラ機 能、Bluetooth



口コミで大ヒットしたLa Sana
の「海藻ヘアエッセンス」
通信販売、ドラッグストア・バ
ラエティショップ店舗、インター
ネット・携帯電話サイトで販売

発は既存システムに少し手を加える
だけで済み、わずか2日で終わった
そうだ。

2008年春の「モバイルSAMS」導
入後は、店舗販売が伸び、年間3億
円もアップ。通販を追い抜くほどにな
った。「現場で報告を終えると後の作
業が劇的に楽になり、訪問件数を増
やしたり、ノウハウを共有したりでき
るようになりました。モバイルというリ
アルタイム性がよく言われますが、そ
の場で仕事を完了できる効率性が効
果を生みます」と舛永氏は指摘する。

アップされた店舗の棚割り写真を見
て、山崎社長が的確な指示を出せ
るようになったことも大きいという。

倉庫の物流データ入力を 当初コストの10分の1で実現

さらに、2008年11月からは、倉庫
の物流管理に新しいモバイルシス
テム「アビリティ」を導入した。

同社では生産管理システムや立体
自動倉庫・DPSなどの管理システム・
ロジスティクスハードウェアはそろっ
ていたものの、実際の物の流れにお
いては、担当者が手で数えた物を手書
きし、後から入力するという手作業で



売上上昇がIT投資を促す 求めるは「使い切れる」システム

株式会社ヤマサキ 山崎宏忠社長



9年間増収。売上は2009年3月期で38億円と右肩上が
りですね。

山崎社長(以下敬称略) 3つの販路のうち、モバイルサイト
と店頭の売上が上昇しています。店頭販売の上昇は今回の
スマートフォンの活用で営業が動きやすくなったことが要因
だと思います。写真はどんどん撮ってくるし、訪問も活発に
なりました。

山崎社長はアップされた店舗の棚陳列写真をよくご覧
になるのですか。

山崎 見て、気づいたことは伝えるようにしています。商品を置
く高さや幅には最適ゾーンがあります。それを実現していない
店舗の担当者には、具体策を話したり、少しでも良い場所に置
いてもらうための指導をしますね。店舗に来られるお客様の50%
は店頭で購入商品を決めますから陳列は非常に大切です。

モバイル営業支援システムにGOサインを出された決め
手は何でしたか。

山崎 システムは使い切れるかどうかが一番の不安要素で
す。ノートPCを配布したときは利用に時間がかかったり、電
車に忘れてきたりということもありました。その点、スマート
フォンは便利ですね。通信費が抑えられるのも良かった。ITは

ともすると金食い虫になりますので、売上が上がって仕事が増
えたのに応じて、利益の範囲内で費用をかけるようにしてい
ます。モバイルは安価に業務改善できるツールだと実感してい
ます。

知恵を使って、投資を抑えつつ効果の上がるシステムを
考案されたと思います。

山崎 すべての業務は合理化を図ろう改善を図ろうとすると、
次の課題が出てくるものです。ITはお金をかければそれは良
いものができるし、少なれば不便もある。システム担当者は
創造力を働かせ、営業現場の意見を聞いてコツコツと根気
良くやってくれていると思います。

次の目標をお聞かせ下さい。

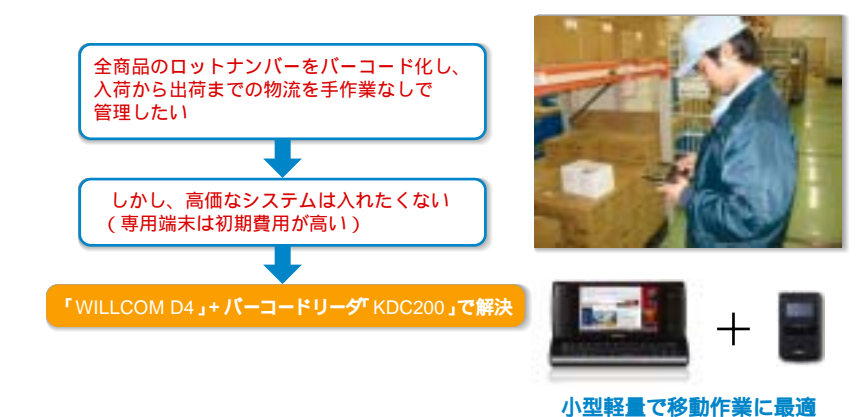
山崎 大々的なコマースをせず、サンプルを配布して口コ
ミを広げる販売戦略は引き続き行います。現在は年間3000万
枚配布していますが、販売拡大には感動していただける商品開
発が何より必要です。ここに注力し、売上50億円を目指します。

の処理を行っていた。当然、ミスが
発生してしまううえ、製品のトレーサビ
リティ管理ができない。

そこでバーコードによる入出庫管
理を検討したが、専用端末は開発コ
ストがかかりすぎる。代替システムを
探した結果、情報端末「WILLCOM
D4」とBluetooth対応バーコードリー
ダ「KDC200」の組み合わせにたどり
着いた。商品をバーコードリーダで
読み取り、端数はD4で入力(端末間
はBluetooth通信)。データを無線
LAN経由で基幹システムに登録する
スタイルだ。外部の委託倉庫での利
用時はPHS回線を経由する。

「現場からは、モニター画面が大

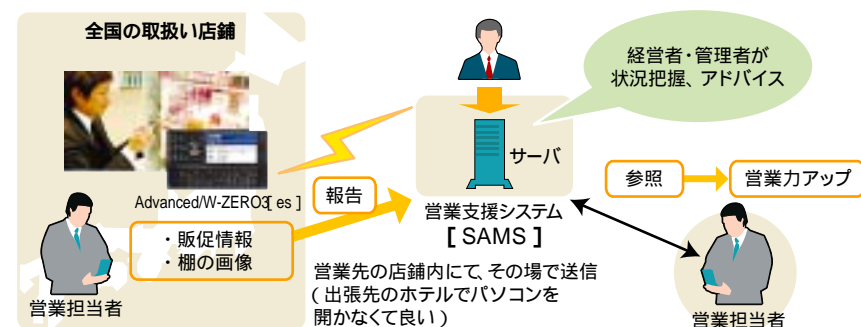
図2 バーコード読取型ピッキング管理システム「アビリティ」



大きく立ったままどこでも使えるシス
テムを、会社はコストダウンを、とそれ
ぞれの要望がありましたが、良い解
決策が見つかりました。導入コスト
は当初の10分の1で済みました」

舛永氏は、このシステムには何も先
進性がないと笑うが、利用者の発想
力と工夫で等身大の仕組みを構築
できた本事例は、多くの企業に希望
を与えるものである。

図1 営業支援システム「モバイルSAMS」



Profile

株式会社ヤマサキ http://www.ymsk.co.jp/	本社所在地 広島県広島市中区舟入本町3-7	事業内容 ヘアケア用品・化粧品の製造及び販売。 医薬部外品(入浴剤)の製造及び販売
	設立 1970年	
	資本金 8000万円	

業務のスピード化・効率化

顧客サービスの強化

業務のスピード化・効率化

顧客サービスの強化