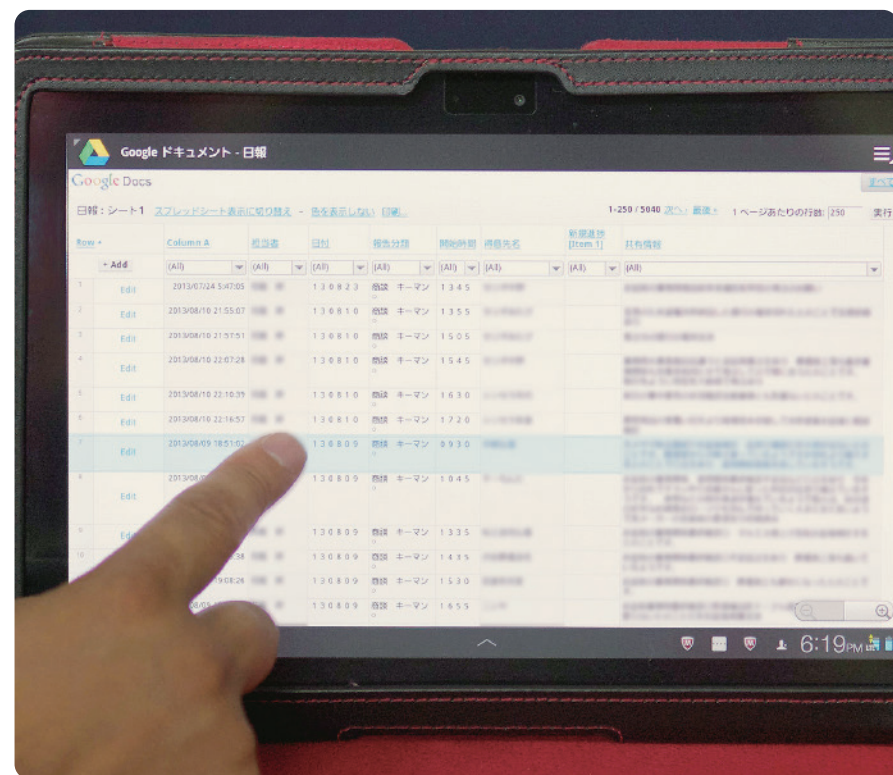


Interview:

株式会社坂本屋さま

タブレットで伝えたい
伝統文化と祈りの心

「心の豊かさを創造する」ことを使命に
東北地域に根ざした事業を展開する坂本屋。
そこではじまったタブレットの活用には、
さまざまな「思い」が込められていた。



Interview: SAKAMOTOYA

大切なものが失われつつある今こそ

東北全域で線香・ろうそく・仏具などの専門卸業を営む坂本屋。顧客となる仏壇店、葬儀社などの取引先は約700社を数える。伝統を守る業界が今後“攻め”に転じるには新しいツールが必要だと社長は説く。

株式会社坂本屋
代表取締役社長
坂本 幸一氏株式会社坂本屋
代表取締役専務
坂本 雄太郎氏

「東北では神仏を大切にする風習が今もそのまま残っています。特に自然を相手とする農業や漁業を営む地域では、信仰心がとても厚い。だから神棚や仏壇、神社やお寺も立派なものが多いんです」と語る坂本幸一社長。しかし、高齢化・少子化・過疎化が進むにつれ、この地でも大切なものが少しずつ失われるのではという危機感があるという。

「私どもの取引先である仏壇店や葬儀社さんは、地域のお客さまに“伝える心”がなければ生き残れません。それは問屋である私たちも同じです。時代に合わせた仕事のやり方を考え、伝えるべきことを伝えていくには新しい道具が必要ではないかと、ここ数年考えてきました」。

Service & Solution:

業界に先駆けた営業モデルを確立

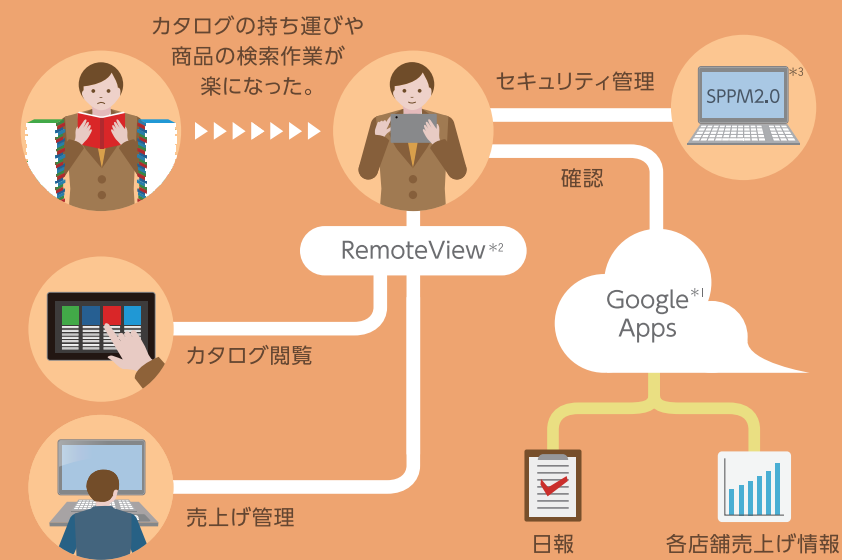
タブレット1台に4万点の商品情報

坂本屋が“攻め”の業務改革に選んだ道具はタブレット。専務の坂本雄太郎さんは、その理由をこう語る。「当社が扱う品物は約4万点あり、営業員は毎日数十冊、総計10キロ以上のカタログを携えて取引先を訪問していました。タブレットなら軽々と持ち運べるうえに検索も簡単。お客さまと対話しながら最適な商品をお見せするなど、提案力が大きく向上しました」。

営業情報をリアルタイムに共有

また、営業員が記入する日報にはタブレットで入力できるGoogle Apps*1を活用し、いつでもどこでも情報共有が可能となった。さらに社内のパソコンでしか見られなかった売上げ管理データもRemoteView*2によって出先で確認できるようになり、営業効率が格段にアップした。次は「発注までもタブレットで完結させていきたい」と坂本専務は意気込む。

《営業情報の閲覧システム》



- *1 Google Apps：ブラウザで使えるグループウェア。
- *2 RemoteView：外出先からオフィスのパソコンにアクセスできるリモートデスクトップソリューション。
- *3 SPPM2.0：スマートフォンやタブレットの盗難・紛失時に遠隔操作で情報をロック/消去するセキュリティサービス。

Interview: SAKAMOTOYA

人々の祈りを次代へ

タブレットの動画を使って
伝えたいことを確実に伝える

今後は業界振興につながる情報発信にもタブレットを役立てたいと、坂本社長は言う。「時代が移り変わる中で、私たちの業界がエンドユーザーであるお客さまに地域の風習やしきたりを伝えていかなければ、伝統文化や祈りの心まで失われてしまいます。たとえば東日本大震災の後、人々は停電の中でろうそくの灯に癒やされました。また、お仏壇で使う灯はやはりろうそくでなければなりません。粗悪品は火事につながる危険もあるので、タブレットの動画で安全なろうそくの選び方、正しい使い方をお見せしていけば、文化も含めて伝えたいことが間違いなく伝わるはずです」。

最先端の技術には、失われつつあるものをしっかりつなぎとめていく力も備わっているのだ。

株式会社坂本屋 kk-sakamotoya.com



撮影協力：山田洋行仏壇店

ドコモショップ盛岡本宮店
法人営業担当
小澤 夢也

株式会社坂本屋さまへ営業担当者からのコメント

今後さまざまなタブレットの活用法を具体的にご提案してまいります。同じ東北の地で、坂本屋さまの「心の豊かさを創造する」という思いをサポートさせていただければと願っております。