



## 献立の悩みを “タッチ”で解決

特売品を買い物カゴに入れば、  
「今日の一品」は完成したも同然。  
スーパーのお買い得情報からレシピまで  
すべてはスマホが教えてくれる。

Case  
2

株式会社セブンスター様

使用しているサービス&ソリューション

XPERIA Tablet Z SO-03E



いかにして20～30代のお客様を  
取り込むかが課題だった。

株式会社セブンスターは四国名菓「一六(いちろく)タルト」で有名な一六本舗を中心とするITMグループの一員として、愛媛県松山市を中心に11店舗のスーパーマーケットを展開している。「松山市にはスーパーやコンビニの出店が増えており、競争が一段と激しくなっています。当社がモットーとする“お客様に一番近い地域一番店”を目指すため、新しいサービスを打ち出したいと考えていました」と語るのは、営業企画部部長の窪田常忠氏。なかでも重要なターゲットと考えたのは、固定客として取り込めていない20～30代の若い年代層だ。そこへタイミングよく日本最大の料理レシピ

サイト『クックパッド』が、リアルタイムで特売情報を届けるサービスをスタートさせた。「お客様はこのサービスで、近隣スーパーの特売情報を毎日スマートフォンでキャッチできる。クックパッドのファン層はまさに20～30代ですから、簡単で美味しいと評判のレシピと当社の特売情報を紐づければ、集客率を高めていけると考えました」と窪田氏。そのための情報発信ツールとして選んだのがドコモのLTEと「Xperia Tablet Z SO-03E」だ。競合店も利用するサービスで、セブンスターはどのように差別化を図ったのか。





#### 導入効果

紙の「総菜調理マニュアル」を電子化。簡単に検索・閲覧でき、業務を大幅に効率化できました。



垣生店 店長  
池田 和紀氏

営業企画部 部長  
窪田 常忠氏



\*写真は店長連絡会議のイメージです。

#### 導入効果

店長連絡会議では、タブレットでより正確な情報共有とペーパーレス化も実現できました。

## 「生産性と利益を上げる アイデアが無限に出てきます」

週2回発行している紙のチラシに比べ、スマートフォンやタブレットなら毎日「旬」のタイムサービスや数量限定情報が素早くキャッチできる。その食材を使ったレシピも提供されるため、利用客からは「日々の献立作りが楽になった」と好評だ。「大きな写真を使い、一言メッセージも添えるなど当店ならではの情報発信で、お客様とのコミュニケーションをさらに拡大していきたい。最近はスマホを手にした若いお客様が増えており、大きな手応えを感じています」と垣生店店長の池田和紀氏は喜ぶ。

タブレットは各店舗と本部で合計27台導入され

ているが、窪田氏は「せっかく導入したんだから、使いこなさないともったいない」と業務改善や社員教育にも積極的に活用している。「店長会議のペーパーレス化、棚割りを写真や動画でとらえた陳列改善のノウハウ共有、開店準備やマニュアルの動画化など、タブレットとネットワークを活用することで、生産性と利益を上げるアイデアが無限に出てきます」と語る。

競合店がひしめく中、いかに広い年代層に支持される店作りを進めていくか——地域の生活者に喜ばれるサービスと接客品質を高める多くの知恵が、今日もタブレットを起点に生み出されていく。