



商品も情報も
見やすい方がいい

Case
3

株式会社
ティジェイオペレーションセンター様

使用しているサービス&ソリューション

AQUOS PAD SH-08E | GALAXY Note SC-05D | カケホーダイ

ビジネスプラス | KINGSOFT Office for Android | GPS Punch ! for DOCOMO | VECTANT
セキュアデバイスマネジメント

店舗の棚割りとディスプレイは
売り上げ・利益を大きく左右する。
そんな売り場演出の最前線に立つ
女性たちが生み出す付加価値とは。



ペーパーレス化による効果
(ティジェイオペレーションセンター調べ)

2014年8月現在

300名のFC全員にスマートフォンを配備

年間約 **100万** 円のコスト削減*1

将来目標

300名のFC全員にタブレットを配備した場合

年間約 **300万** 円のコスト削減*2

*1 棚割り資料や提案・商談資料のデジタル化(30%強を
実現)によって削減された印刷代、FCの自宅への郵送
代などから算出。

*2 FC向けのスマートフォンを、より画面の大きいタブ
レットに切り替えた時点で、すべての資料のデジタル
配信化を予定している。

鮮度の高い情報を提供しつつ、
スタッフの負担軽減を図るには。

ホームセンターなどに並ぶ乾電池や蛍光灯などの
サプライ商品は、その存在をいかに消費者に伝
え、機能が使い勝手のよさをアピールできるかが
売り上げの鍵になる。「私たちティジェイオペレ
ーションセンターは、パナソニック商品の販売促進
を支援する企業として2001年4月に設立されまし
た。約300名のラウンダー*が全国の大手量販店を
巡回し、売り場のご担当者様にパナソニック商品
の最新情報を提供し、効果的なPOPや棚割りなど
の売り場演出を提案することで売上げ向上を支援
しています」と語るのは、情報企画グループのグ
ループリーダーを務める高橋徹氏だ。

同社がフィールド・クリエイター(以下、FC)と

呼ぶラウンダーの多くは、売り場を消費者目線で
提案できる女性で占められている。日々の業務は
自宅からの直行直帰が基本で、これまで分厚い紙
のファイルで各種資料を持ち歩き、売り場で収集
した情報や棚割り写真などの業務報告は、帰宅後
に自宅のパソコンで作成し、送信していた。「この
方法では情報鮮度が落ちますし、FCの負担も大き
い。そこで店頭情報や画像を共有できるMOREと
いうシステムを立ち上げ、その端末にドコモのス
マートデバイスを採用しました」(高橋氏)。

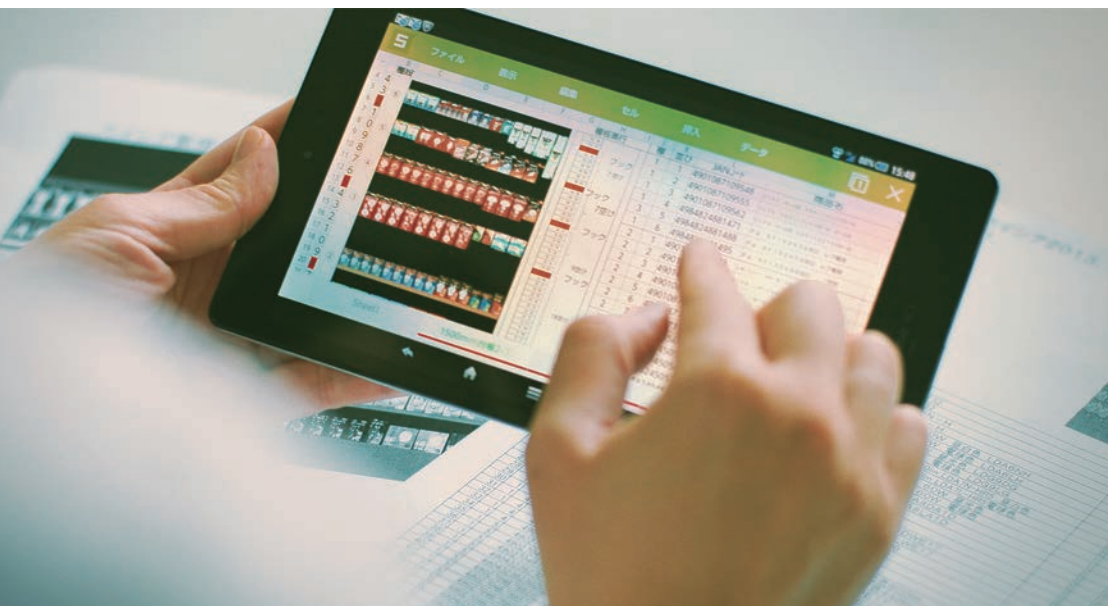
*ラウンダー：販売店を巡回し、自社商品の販売提案、売り
場展開、情報収集などを行う人——巡回営業スタッフ。



*写真は紙のファイルを持ち歩きながら店舗巡回を行っていた頃のイメージです。

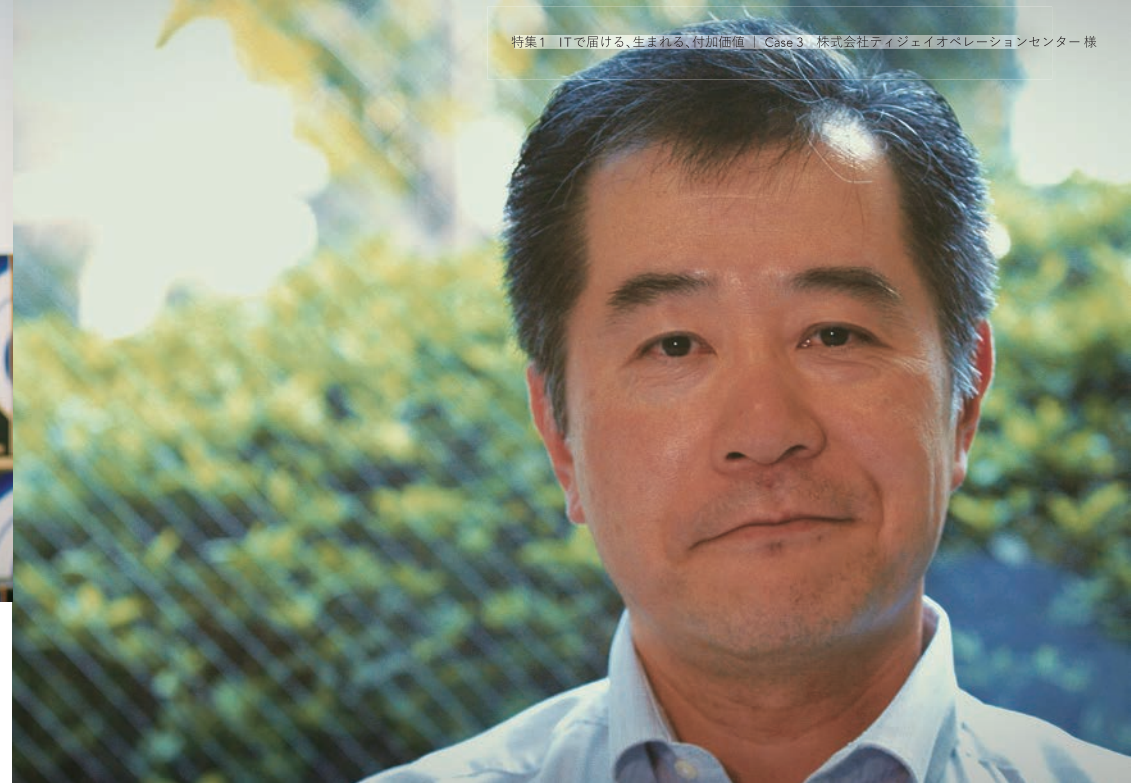
導入効果

巡回する法人や店舗ごとに異なる重たい紙のファイルを持ち歩く負担が減り、身軽になりました。



導入効果

スマートデバイスなら業務報告も簡単にアップできるので、仕事を持ち帰る必要がなくなりました。



「全国のFCとストレスなく情報共有できるネットワークはドコモ以外にありえません」

情報企画グループ グループリーダー 高橋 徹氏

ティジェイオペレーションセンターでは、これまでに全国300人のFCに「GALAXY Note」を、管理者55人に「AQUOS PAD」を配備し、FCの自宅に毎月郵送していた各種資料の配付・閲覧をデジタル化。巡回先の写真も含めた業務報告も数分で行える環境を整備した。全国FCリーダーの荒井智子さんは「指示内容の確認から売り場の撮影、棚割り成功事例のビジュアル提案、業務報告まで、スマホ1台でこなせるのでフットワークが軽くなりました。なにより自宅に仕事を持ち帰る必要がなくなったことが主婦としてはうれしい」と笑顔で話す。

売り場から得られた情報は、ID管理とMDM*による強固なセキュリティに守られたシステムを介

して本部とパナソニック側がリアルタイムに共有する。そうした現場の声と情報は、即時に営業活動や製品・流通戦略に活かされていく。

「北海道から沖縄まで、全国のFCとストレスなく情報共有できるネットワークはドコモ以外にありえません。現在タブレットは遠隔会議にも利用し、今後は災害対応に向けたFCの動態管理やコミュニケーションツールなどとしても活用したい」と語る高橋氏。製造と販売、消費者を効果的につなぐFCの活躍は、流通現場のさらなる活性化を担っている。

* MDM (Mobile Device Management) : 携帯端末用の管理ツール。