

RICOH e-Sharing Box

活用事例 卸売・小売分野

新潟中央ホンダ販売株式会社 様



クラウドサービスの導入で、 現場完結型の営業スタイルを確立。

お客様の取り組み

先義後利の精神で、お客様に最適なサービスを提供。

新潟で全6店舗のホンダ車販売店を展開する、新潟中央ホンダ販売株式会社様。常にお客様本位で考えて行動する“先義後利”を経営理念に掲げている。「地域の特色かもしれませんが、商品の購入理由に、担当の営業スタッフが良くしてくれたことが決め手となったと言ってお客さまが多いんです。それは、人を見て選んでいただいているということ。営業マンにとって、お客さまに『あなたから購入できてよかった』と言っただけのことは、何よりの喜びです。すべてのお客さまに、心から満足いただけるサービスを提供するために、一人ひとりの社員が自分に何が

できるかを日々追求しなければなりません。」そう語るの、代表取締役副社長の高橋信男様。6つの店舗には、それぞれ、営業スタッフ、サービススタッフ、事務スタッフがおり、各店舗とも店長を中心に、自主性を重んじたスタンスで営業している。「本社から指示を出す時もありますが、基本は各店舗がそれぞれで考え、各々が実践ベースで問題を解決していきます。そこで上手く解決できたことは、その対処法も含め、全社で共有するようにしています。」（高橋様） 同社のサービスの根底には、一貫した現場主義がある。



新潟中央ホンダ販売株式会社
代表取締役副社長 高橋 信男 様

導入の背景

タブレットを活用した営業活動を推進するため、クラウドサービスの導入を決定。

2012年春、同社は全店舗にタブレットを導入した。「最初は使い方に戸惑う社員も多かったのですが、これは触りながら感覚的に覚えるしかないと思いました。社員には、お風呂に入る時以外は、いつも肌身離さず持っているようにと言って配りました(笑)」(高橋様) タブレットを導入してから、様々なシーンでワークスタイルの変化があったと高橋様は言う。「全店長が出席する定例会議の時、それまでは本社の私たちが各店舗の数字をまとめて発表用の資料を作成していたんです。今では、各店長たちがタブレットを使って各々の報告、発表をしています。また、購入いただいたお客様に新車を納入する際、記念撮影をして写真をお送りするのですが、それまでは1ヶ月目の点検時に写真をお渡ししていました。今はタブレットで撮影して、そのままお客様にメールでお送りしています。早いし、便利です。」(高橋様)

社内でのタブレット活用が進む中、リコーの営業担当者から、「もっとタブレットを使って業務の効率化が図れます」と提案を受けた製品が、クラウドサービス「RICOH e-Sharing Box」だった。同社は以前からリコー製複合機「imaggio MP C4002 SPF」を使用していたため、RICOH e-Sharing Boxを使える環境にあった。「リコーの営業担当の方が、社内資料をRICOH e-Sharing Boxの中に保存し、社外からタブレットを使ってその資料を閲覧するというデモンストレーションをしてくれたんです。



「RICOH e-Sharing Box」

それを見て、これは使えるなと思って。すぐに導入を決めました。」(高橋様) タブレットを活用した営業活動をさらに進めたいと考えていた同社にとって、リコー営業担当者からのRICOH e-Sharing Boxの提案は、まさにタイムリーだった。

導入効果

商談時に社内の見積もり比較表をタブレットで確認し、現場で見積もりを作成。

同社では、ファイルサーバー「NAS (ネットワークアタッチドストレージ)」を使用していたが、タブレットからアクセスして使用することはなかったという。「NASは、資料管理やデータをやりとりするためだけに使っていました。RICOH e-Sharing Boxを導入してからは、社員一人ひとりに個人用フォルダを作り、そのフォルダを各自自由に使ってもらっています。それとは別に共有フォルダには、全社員に見てもらいたい新製品のパンフレットや、その他の参考資料などを入れています。そのような資料は、商談時の提案材料として営業スタッフにどんどん使ってもらいたいと思っています。」(高橋様)



RICOH e-Sharing Boxを導入してから、ほぼ現場で業務を完結できるようになったと高橋様は語る。「RICOH e-Sharing Boxを導入する以前は、商談時に見積もり提示する際、その場では大まかな数字だけをお伝えして、次回に改めて見積もりをお持ちしますと言って会社に戻っていたんです。今では、見積もり比較表や参考資料を事前にRICOH e-Sharing Boxの中に保存しておき、現場からタブレットでそれを確認できます。弊社のタブレットにはメーカー(本田技研工業株式会社)専用のアプリが入っているのですが、現場でそのアプリを使用して見積もりも作成できるんです。ですので、RICOH e-Sharing Boxに入れておいた資料を確認しながら、現場でお客様の要望に応じた見積もりを作成し、その場で提示することができる。作成した見積もりは、RICOH e-Sharing BoxにPDF保存し、会社に戻ってか

らプリントアウトして店長に決済をもらえばいいわけです。」(高橋様) また、動画データの共有にもRICOH e-Sharing Boxを活用していく予定だと高橋様は語る。「優秀な営業スタッフのプレゼンの仕方を撮影し、その動画をRICOH e-Sharing Boxの共有フォルダに入れて、自由に閲覧できるようにしたいと思っています。そうすれば、新人営業も先輩たちのプレゼン法を簡単に学べますし。これからRICOH e-Sharing Boxは色々な使い方をしていけるとしています。」(高橋様)

「RICOH e-Sharing Box」導入によるワークスタイルの変化

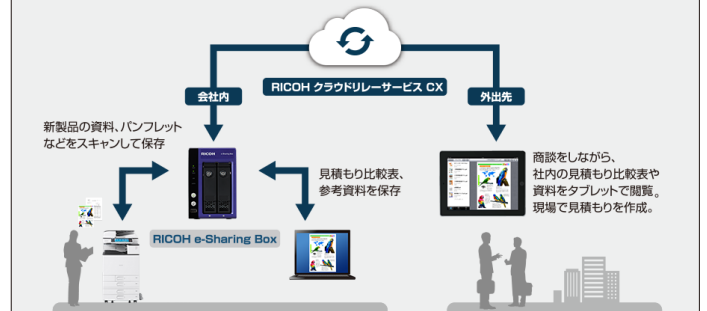
導入前

商談時、お客様に見積もり提示する際、見積もり比較表を確認するため一度会社に戻っていた。

導入後

事前にRICOH e-Sharing Boxの中に保存しておいた見積もり比較表や資料を、商談時にタブレットで確認。社内にある資料を閲覧しながら、現場で見積もり作成が可能に。

新潟中央ホンダ販売株式会社「RICOH e-Sharing Box」活用イメージ



今後の展望

オフィスレスまで見据え、ワークスタイルの変革を進める。

RICOH e-Sharing Boxを導入し、これまで以上にタブレットを活用するようになった同社。今後は、社内からパソコンをなくし、タブレットだけで仕事ができるようにしていく予定だと高橋様は語る。「営業にしても、社内でパソコンに向かう時間を減らし、お客様のもとに足を運ぶ時間を増やした方がよほど有効的です。タブレットとRICOH e-Sharing Boxを連携して使えば、現場でプレゼンできるだけでなく、社内にある資料を確認しながら見積もりまで作成まで出来るわけですから。パソコンレスに留まらず、将来的にはオフィスレスも可能になるのではないのでしょうか。そこまでいくのが理想ですね。」(高橋様)



時代とともに変化するビジネスのスピード化。そんな環境に対応するためには、時間や場所にしばられず、どこにいても情報を共有し、活用できる事が求められる。同社では、ビジネス環境の変化に俊敏に対応し、いち早く新しいワークスタイルを取り入れ、すでに実践し始めている。

※Adobe PDFは、Adobe Systems Incorporated(アドビ システムズ社)の米国ならびに他の国における商標または登録商標です。

新潟中央ホンダ販売株式会社

- 設 立 : 平成20年4月1日
- 所 在 地 : 新潟県新潟市中央区上近江1丁目3番40号
- 代表取締役社長 : 阿部 亮
- 事業内容 : ホンダ製品の販売および修理と、これに付随する部品用品の販売など
- U R L : <http://www.hondanet.co.jp/hondacars-niigatachuo/>

