

業界初。家具・インテリアの迫田が「店番長」を採用・・・業務を見える化し実行度80%～90%達成

株式会社リンコム（本社：東京都台東区、代表取締役：藤原信二、以下「リンコム」）は、多店舗運営を行っている企業（チェーンストア）に向けた店舗実行力UP用クラウドシステム「店番長（読み：みせばんちょう）」が家具・インテリアの株式会社迫田の全8店舗の各売り場で採用されたことを発表しました。家具・インテリア業界では初の店番長の採用となります。

（製品ページ：<http://www.linkcom.co.jp/miseban/index.cfm>）

株式会社迫田は九州を中心にチェーン展開する家具・インテリア事業を営む会社です。“HOME STYLING PARTNER”というコンセプトのもと、単なる家具屋ではなく、ホームセンターでもなく、お客様の個性とニーズにあわせて、家の中での暮らしそのものをスタイリングしていくようなパートナーとしての存在を目指しています。店舗には世界中からセレクトした家具、インテリア、生活雑貨、話題の家電製品、食材など幅広く商品を揃えています。

以下、取締役副社長 迫田崇之氏ら幹部談

『店番長』の導入前は本部と店舗のやり取りはメールが主体でしたが、誰がどんな業務指示を出しているのか、ちゃんと実行できているのかなど、実態をつかむことが出来ませんでした。そのため、店舗スタッフに対し過度な負担を強いている可能性もあり、店舗業務のムリ、ムラ、ムダが発生していたと思います。

『店番長』を導入することで、誰から、どんな業務指示が、どんなタイミングで出され、その結果、店舗実行力がどうだったかが「見える化」されるという点が大いに業務改善に役立っています。例えば、締め切りがせまってから店舗へ業務指示を出すものがあることがわかりました。これでは、店舗スタッフに負担を強いることになるためすぐに止めさせました。まだ、使い始めて4ヵ月ちょっとですが、実行力を見る限り80%～90%台で推移しており思っていた以上に使いこなせていると感じています。

本部（業務指示を出す側）は、商品部のバイヤーから店番長を利用し始めたので、今後は他の部門へ広がってほしいと思っています。

■ 店番長とは

チェーンストアにおいて、本部からの業務指示はFAXやメールで店舗へ伝達されています。伝達された業務指示を店舗スタッフが確認し、適切に実施することが店舗の売上向上に必要な業務です。

しかし、FAXやメールでは業務指示が確実に実行されているのか本部側では把握できません。また、店舗スタッフにとっても、本部のあらゆる部署から多くの業務指示が届くため優先順位の判断がつかない、業務指示の内容が曖昧で何を実行して良いかわからないなどということがあります。

複数の店舗を管理しているマネージャにとっても店舗へ訪問しないと、店舗の実行状況を把握することが出来ません。

そして、これらの問題は、店舗での実行力の妨げになっています。



こうした問題を解決すべく、明確な業務指示を書く仕組み、実行結果を容易に報告できる仕組み、実行状況を「見える化」する仕組みを実装したシステムが「店番長」です。

■お問合せ先

株式会社リンクコム

マーケティング部 川口幸子

電話：03-5246-6711

Email：info@linkcom.co.jp

<リンクコムの概要>



- 【会社名】 株式会社リンクコム <http://www.linkcom.co.jp/>
- 【所在地】 〒111-0041
東京都台東区元浅草 4-9-14 イマス元浅草ビル 5階
- 【代表者】 藤原 信二
- 【事業内容】 グループウェア「リンクコム ネクスト」、企業向けイノベーション創発システム「智泉」、店舗支援システム「店番長」の開発および販売。
業務アプリケーションの受託開発、コンサルティング。