

## MPCP 推奨事例

# 株式会社エキップ

## データを一元管理し売場の接客業務を効率化

「RMK」などの化粧品販売を手がけるエキップでは、ビューティコミュニケーター（以下BC）と呼ばれるスタッフが店頭で顧客の状況に応じた商品提案を行っている。

顧客には会員カードを発行。ただ、顧客管理台帳は紙ベースで運用していたため、使用する際の作業負担や保管スペースの確保は大きな課題であった。

そこで、同社は顧客情報を本部のサー

バに集約し、店舗でのツールとしてシャープのハンディブレイン「RZ-1502A」を導入した。本部との通信回線には通信コストを勘案してウィルコム（現ソフトバンク）のPHSデータ通信カードを採用。BCはモバイルツールを携帯することで、その場で会員カードのバーコードを読み取り、顧客の情報を即座に把握できるようになった。お客様と商品を選びながらスムーズに会話ができ、ランチタイムや仕事帰りの夕方など混雑時の接客もスピーディになったという。

「端末には情報を一切残さないなど、個人情報保護の面も考慮しています。またIP-VPNを経由しているので非常にセキュアな環境を構築できました」とシステム統括部課長の山本雅

## >>> DATA

業種	化粧品製造販売業
活用分野	顧客情報・販売・接客履歴の管理と現場業務のスピード化
テクノロジー	業務用PDA、モバイルカード、モバイルプリンタ



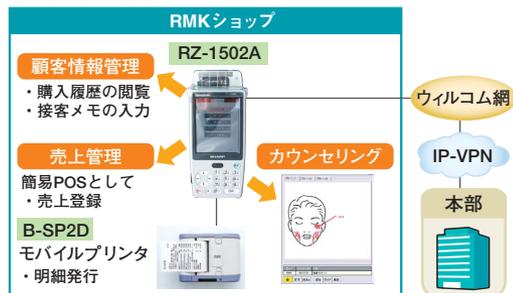
RMKの店頭での利用風景



（左）システム統括部 課長 山本雅人氏（右）システム統括部 シニアエンジニア 村上貴浩氏

人氏は感想を述べる。また、売上情報も記録できるため、本部でのマーケティングにも活用できる。「今後はメイキャップやマッサージの方法をタッチペンでメモしながらアドバイスするなど、カウンセリング機能を充実していきたい」（システム統括部 シニアエンジニアの村上貴浩氏）と、利用範囲はさらに広がっていきそうだ。

### 図 システム活用イメージ



Profile

株式会社エキップ  
<http://www.eqp.co.jp/>

本社所在地

東京都品川区大崎1-6-3

事業内容

化粧品製造・販売。国内外有名百貨店や直営店などへ出店し、アジアやヨーロッパなどの海外にも展開