

LINE WORKS 導入事例



株式会社IDOM
執行役員 許 哲さん

IDOM Inc.

中古自動車の販売・買取で国内No.1を誇るIDOM
(旧:ガリバーインターナショナル)。LINE WORKSで
店舗内のコミュニケーションが改善しました。

業種：小売 | 利用目的：店舗連携

株式会社IDOMの許哲さんに、LINE WORKSの導入事例についてお聞きしました。現在、IDOMではLINE WORKSを利用しており、本社のみならず、店舗スタッフもLINE WORKSを活用しています。

株式会社IDOMについて簡単にご紹介をお願いいたします。

中古自動車の買取および販売では国内実績No.1となっています。国内店舗数はフランチャイズチェーンも含めると約490店舗ですが、2018年2月期までには800店舗までの展開を目指しています。単なる販売や買取に限らず、お客様のさまざまな志向に応じた車の楽しみ方を提案しています。

LINE WORKSを導入に至った決め手は何でしょうか。

北海道から沖縄まで全国規模で店舗展開するなかで、すべてのスタッフが査定の内容や販売や買取の際のメリットなどを、しっかりと確実にお客様に伝えられているか、が課題となっていました。常にその解決策を探っており、

iPadの発売当初から各店舗に配布したり、ブロードバンドが普及する以前からTV会議システムを導入したり、様々な取り組みに挑戦してきました。

数百台も展示する大規模な店舗もあれば、3~4人のスタッフで切り盛りする小さな店舗もあります。規模の大小はあっても、私たちのチームであることに違いはありません。すべての店舗のスタッフが同じ意識の中で一つの輪となる。そのためにも、社内コミュニケーションの充実は非常に重要なものです。その時代時代にもっとも適したツールの導入を目指しており、現在、それに当てはまるものとしてLINE WORKSを選びました。

LINE WORKSの強みは何だと思いますか？

馴染みのあるLINEと同じ操作で同じ機能がビジネスレベ

ルで利用できる。ここが導入の大きなポイントになりました。使い慣れた機能と使いやすさを持つため、利用するユーザー側も違和感がなく、また操作方法の習得にも時間がかかりません。これまでのツールでは、やはりそれなりのITリテラシーは必要でしたが、それを一気に飛び越えて、なんの支障も無くユーザーに浸透しています。実際、利用案内を開始した当日には約8割のユーザーが登録を済ませ、すぐにアクティブに使い始めました。ITセクションへの操作や利用方法に関する問い合わせはほぼゼロでした。現場が使いやすく、高いITリテラシーを求めない、導入初日すぐに使い始められるサービスがLINE WORKSだと思います。



LINE WORKSを活用することで、業務にどんな効果があると思いますか？

コミュニケーションのスピードは向上したと思います。スマホで使えるので、休憩時間やちょっとしたタイミングでもメールやメッセージを確認でき、すぐに返事ができます。また、既読確認の機能もあるため、誰が読んで誰が読んでいないのかを確認できるのも、店舗管理の面では非常に便利な機能だなと思います。

※掲載している内容、所属やお役職は取材当時のものです。

提供元

ワークスマイルジャパン株式会社

東京都渋谷区神宮前 1-5-8
神宮前タワービルディング 11階
line.worksmobile.com

販売パートナー

WORKS MOBILE
