

販売管理業務の業務改善実現への取組

事業者名：有限会社ギフトハウスマエダ（日南市）
業種：小売業



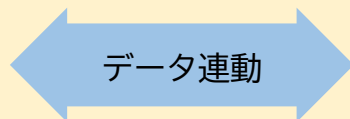
目標 販売管理業務の業務改善・効率化の実現へ

取組の概要

- 部門：販売部門
- 業務：販売管理業務
- 目的：販売管理業務改善のため
- 技術・手法：弥生販売システム、POSレジシステム導入
- 期間：2024. 1. 5～2024. 2. 16
- 費用：873,400円

・販売管理システム内蔵POSレジ

・会計システム



- ・商品売上計上時のレジ入力作業と販売管理システム入力作業、会計システムへのデータ入力作業を一気通貫で完結。

取組の背景

- 抱えていた問題点
レジのデータを会計ソフトに手打ちしているため生産性が低く、手打ちによるミスも発生している状況である。販売管理ソフトもないため戦略的な数値分析もできておらず、改善が必要であると考えた。
- 解決に向けた課題設定等
販売管理ソフト連動のPOSレジを導入を検討し、会計ソフトと連動させることで手作業の削減を図りたい。

導入後の検証及び今後の展望

- 導入後の検証について
データ入力時間/日：30分→3分（27分削減）
データ転記時のミス：手入力作業無しのため0件
- 今後、どのようにDXに向けて取り組んでいくか等を記載
今回のシステム導入により、データ蓄積も可能になったため、在庫管理や商品展開、キャンペーンなどに活用し、顧客獲得や売上拡大を目指していきたい。