

酒類販売における手軽で格安な販売管理の仕組み

企業紹介

有限会社 久金商店

- 代表者: 林 貞治
- 所在地: 木曾郡上松町駅前通り2-30
- 従業員数: 4名
- 事業内容: 酒類販売
- 連絡先: 0264-52-2121

支援を受けて

30年以上使用したレジが老朽化し更新するのに200万~250万円かかるところを、様々な情報やツールを駆使していただき、とても煩雑な酒販店のシステムを格安で更新することができました。心より感謝しています。



林 治範 氏

支援概要

■企業の現状・課題及び支援の経緯

事業者は、昭和2年創業の酒類販売店で、売上の7割が事業者向け卸販売、3割が地域住民や観光客をターゲットにした店舗販売である。

事業環境は、人口減少に加え、若年層のアルコール離れや価格競争の激化、更にコロナ禍により宿泊施設、飲食店への販売が減少し、売上は厳しい状態である。

そんな中で、POSレジの老朽化が激しいため、その入れ替えが必要であった。現レジは、酒類販売店特有の「仕入れ受払い表の作成」、「酒税報告の作成」、「納品書・請求書の発行」、「売掛管理」といった様々なシステムに対応した高機能機器で、入れ替えには200万円以上の再投資が必要であった。事業者は、酒類販売店特有の管理ができる、格安なレジの導入やシステムの構築を希望していた。



販売管理の仕組み

■実施した支援内容

…新たな投資は、10万円未満…

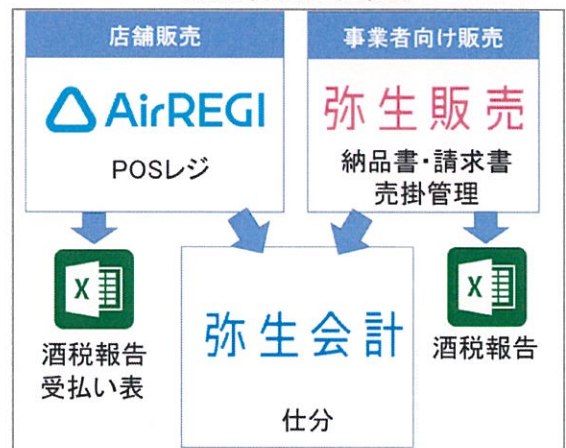
1. 店舗販売用POSレジ

初期費用、ランニング費用が掛からない「Airレジ」を提案した。酒税報告や受払い表作成に必要な、仕入れ先や容量(mL)のデータ化を行い、その報告や表作成用のExcelフォーマットを考案した。

2. 事業者向け販売管理

既に導入していた「弥生会計」と相性のいい「弥生販売」を提案した。

得意先ごとに違う販売価格や、容量(mL)の設定方法を考案し、Excelで酒税報告できる仕組みを提案した。



支援の結果及び今後の展開等

これまでは、店舗販売と事業者向け卸販売を、1つの高機能機器で対応してきたが、2つのシステムに分けることで、商品登録の作業量は増えたが、1/20のコストダウンに繋がった。更に会計ソフトとの連携で作業の効率化にも繋がった。

事業者は、今後酒類販売に留まらず、新分野にも目を向けて販路拡大の準備中である。

支援を実施して

販売管理に関するITツールは様々あり、高機能=高コストが一般的です。そんな中で、限りなくコストを抑え、高機能を追求することの重要性和難しさを改めて感じました。

久金商店さんの今後の展開が楽しみです。



上席専門経営支援員
百瀬正敏



上松町商工会
統括経営支援員 村上利行