

## 令和5年度成果共有会 参加企業による取組発表

### ① V 社様（飲食業、小売業）広島県呉市・呉商工会議所

V 社様は、呉市でレストランと洋菓子店を経営しておられます。今回、いつも経営相談に乗っておられる呉商工会議所の経営指導員の方と一緒に、POSデータの活用に取り組みました。

V 社様では、Airレジを導入しているものの、単なるレジとして使っているだけで、データの活用ができていない状況でした。また、会計処理を税理士事務所に依頼しており、売上に関する情報が分かるのは3か月後になってしまうという課題をお持ちでした。

この度の取組では、Airレジのデータをダウンロードする方法から始まり、CSVで取り込んだデータをExcelで結合・ピボットテーブルで集計してグラフ化する所まで、一連の操作を専門家から指導していただきました。

また、洋菓子の主力商品について、今一度原価計算をしたところ、見直しが必要だということが判明するなど、新たな気づきが沢山あったそうです。

この度の取組により、Airレジのデータを即時確認することができるようになり、数字・データに対する認識にも変化が生じたとのことでした。



### ② G 社様（小売業）広島県広島市安佐北区・広島安佐商工会

G 社様は、安佐北区の可部で、食の安全面と健康を重視した「自然食品」「健康食品」を取り扱っておられます。今回、いつも経営相談に乗っておられる広島安佐商工会の経営指導員の方と一緒に、POSデータの活用に取り組みました。

G 社様では、日々の売上をPOSレジで管理しており、販売品目・数量・日時に加え、顧客のデータを蓄積しているものの、活用までには至っていない状況でした。

また、発注業務に時間を要している（約4.5時間/週）ことや、「勘」や「感覚」で発注していることが多く、他の人では対応が難しい状況にあるという課題をお持ちでした。

今回は、V社様と同様、POSレジのデータをダウンロードしてExcelでグラフ化する所まで講師の服部さんから指導していただき、改めてデータを見たところ、これまで900程度だと思っていた取扱アイテム数が、実際には約1700もあることが分かり、早速、取扱アイテムの見直しをされました。これにより在庫確認を行う数が減少し、結果的に発注作業が4.5時間/週から2時間/週に短縮されたそうです。



### ③ S 社様（小売業）広島県広島市中区

S 社様は、広島県を中心に車の販売・買取等の事業を行っておられます。今回は、自社で構築しておられる基幹システムのデータを活用して、現状把握分析・仮説検証・対策立案・実行・仕組化のPDCAを回せるよう、講師の服部先生から指導していただきました。

まずは、社長様ご自身が、基幹システムのデータを Excel で分析・可視化する方法を習得され、今後は社内で「データ分析勉強会」や「基幹システム使い方勉強会」を定期開催するなど、社内の仕組みカイゼンアイデア・プランが動き始めているそうです。この取組を通じて、社員が業務連携しているエンジニアの方と、お互いの成果が上がる WIN-WIN な関係構築作りを目指しておられるとのことでした。



### ④ O 社様（小売業）広島県広島市中区

O 社様は、広島市内でセレクトショップの経営やイベント事業などを行っておられます。今回は、POS レジで管理している日々の売上情報と、Excel や手書きで管理している営業実績を活用して、tableau で可視化することに取り組まれました。

取扱いブランドの増加に伴い、発注・在庫管理するアイテム数が増えてきたことから、これまでのやり方に限界を感じておられ、よりお客様に求められる商品の仕入れにつながるよう、データの活用・可視化に着手されました。

今回の取組で可視化できるようになった情報を、メーカーの方との商談の場で活用され、店頭で直接お客様に接することで得た感覚と、データに裏付けされた根拠を基に交渉。経験や年代を超えて、お互いに納得のいく良い商談ができ、デザイナーまで声が届いたことにより、特別な商材の確保を実現、更には過去最高実績にもつながったそうです。

これまで積み上げてきた実績や経験の「アナログ」をベースに「デジタル (AI)」とつきあわせることで、実績の向上や次の世代への継承につなげていきたいとのことでした。

