

企業情報

Green earth 可部  
業種：小売業  
従業員規模：1～10人

課題分類

業務プロセスの効率化  
経営判断の効率化・高度化

DX実践の目的

バックオフィス

# POSレジデータを活用し、発注業務をスリム化。過去最高の売上・利益を計上

課題内容

- 自然食品、健康食品を販売している。代表1人で販売品目の在庫を1点1点目視で確認し発注していたため、週4.5時間程度の時間がかかり、大きな負担になっていた。
- 今までの経験を基に、勘や感覚で発注しているため、廃棄ロスが多発していた。
- POSレジに過去の販売データがあるが、活用できていなかった。

実施概要

- 過去2年分のPOSレジデータから年間売上、販売品目、数量、販売日時、顧客情報（初回来店時に名前、住所等を登録）などを抽出し、販売品目ごとの売上動向などをExcelのグラフで分析した。

効果

- データ分析の結果、年間900アイテム程度だと思っていた販売品目が、1,700アイテムもあることが分かり、感覚との大きなズレを認識した。
- ペットフードの売上が上昇傾向にあるなど、売れ筋商品や利益率の高い商品を特定した。また、売れない商品や利益が少ない商品は取扱いを減らし、商品の選択と集中に取り組み、廃棄ロスを減少させた。
- 在庫確認の時間が減少し、週4.5時間かかっていた発注作業が2時間に短縮された。
- 顧客の来店動向から、月曜を休日にしても影響が少ないことが分かり、店休日を日曜と月曜の2日間にするのができ、効率的な営業が可能になった。
- 時期ごとに売れる商品の予想ができるようになり、売れ筋商品の機会損失を減らすことで、過去最高の売上・利益を計上した。

ITツール

【使用ツール】スマレジ <https://smaregi.jp/>  
【取り扱い企業】株式会社スマレジ <https://smaregi.jp/>  
【ツール概要】POSレジ／販売情報を集積するシステムを搭載したレジ



Point

- ・過去2年分のPOSレジデータから売れ筋商品などを分析し、商品点数や構成を見直した結果、廃棄ロスが減少し、過去最高の売上・利益を計上
- ・在庫確認、発注業務時間を週2.5時間削減
- ・顧客の来店動向を分析し、店休日を週2日に増加

【導入前】在庫確認・発注業務の負担が大きく、廃棄ロスも多発

- ◆ 膨大な商品の在庫管理や発注業務に時間がかかっていた
- ◆ 過去2年分のPOSレジデータが活用できていない



【導入後】POSレジデータを分析し、商品点数・構成を見直し

過去2年分のPOSレジデータを分析



販売品目ごとの売上動向確認

自身の感覚と実際の商品点数とのズレを認識



売れない・低利益率商品の取扱い中止

分析データから、時期ごとの売れ筋商品を予測



売れ筋商品の機会損失減少

業務効率アップ

廃棄ロスの減少

売上向上

補助金活用

—