

企業  
情報

株式会社上間  
業種：宿泊・飲食サービス業  
従業員規模：51～100人

課題  
分類

新規顧客（取引先）の開拓  
経営判断の効率化・高度化  
社内の働き方改革

DX実践の  
目的

セールス

# 肌感覚から脱却、財務データに基づく根拠ある経営を実現！

課題  
内容

- お弁当・惣菜販売などを行っているが、財務諸表といった経営上の数字を全く把握できない状況で、データに基づかない経営が課題であった。
- ・ 数字に基づかない勘頼りな経営戦略が多く、データに基づく経営が必要だった。
- ・ 昔ながらの手書き伝票文化が残っており、財務データが不足し、経営上の数字が正確でない状態、特に原価率や粗利益などの重要なデータがリアルタイムで把握できていなかった。
- ・ お客様からの注文を広告の裏にメモし、束ねて工場に手渡すことで手配を行っていたため、注文の抜け漏れが発生したり、売上の把握ができない状態での勘頼りの受発注が行われていた。

実施  
概要

- 数字把握のため、エクセルを使って経営データを管理し始め、日々の受注量の統計や必要な数量などを自動で算出する仕組みを構築した。
- 経営者のみがエクセルの利用法を知っている状態が続き、管理も限界に達し、API接続が簡単でリアルタイムで誰でもデータ把握が可能なクラウド会計システムを導入した。売上、原価、コスト、客数などの経営に関連するデータを逐一収集し、週次で分析した。
- POSレジのデータをクラウド会計システムにつなげることで、定番商品や売れ筋商品、時間帯別、商品別、客層別の売上などの数字をリアルタイムで把握できるようになった。

効果

- データに基づいた経営戦略の立案と実行が可能になり、イベント需要などを考慮した弁当（法事用仕出し弁当）販売の強化など、効果的な販売戦略を展開できた。
- 売上や原価、粗利益などの財務データを正確かつリアルタイムに把握できるようになり、経営判断の迅速化や問題の早期発見に繋がった。

苦労話

- ・ デジタル化と手作業のバランスを取ることが難しく、システム任せになることでお客様とのコミュニケーションが損なわれる可能性があった。自社都合になっていないかなど、本来大切にすべきお客様のことを意識しながらDXに取り組んだ。
- ・ デジタル化への不安や既存のオペレーション変更に対する抵抗感が現場で生まれた。デジタルツール導入の際、従業員への説明とフィードバック収集を繰り返すなどして徐々に抵抗感を取り除いた。

IT  
ツール

【使用ツール】 freee会計 <https://www.freee.co.jp/accounting/small-business/>  
【取り扱い企業】 フリー株式会社 <https://corp.freee.co.jp/>  
【ツール概要】 オンライン上で財務データを管理し、会計業務の効率化を実現

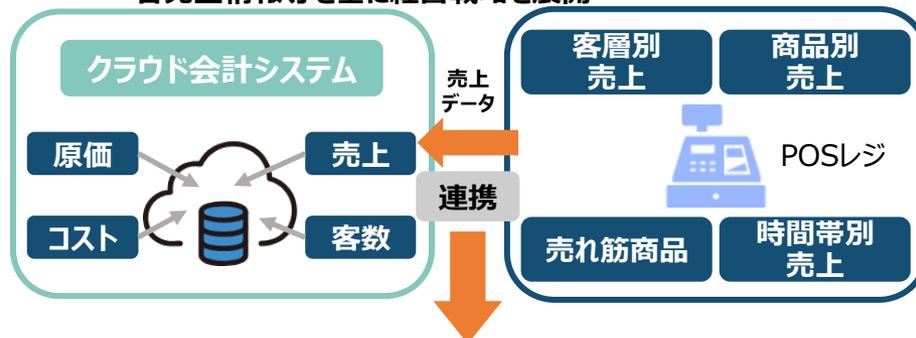


Point

データに基づいた経営戦略により、  
・効果的な販売戦略の展開を実現（需要を考慮した販売強化）  
・経営判断の迅速化、問題の早期発見

【導入前】数字に基づかない勘頼りの当てずっぽうの経営戦略

【導入後】POS※レジのデータをクラウド会計システムに連携させ、各売上情報等を基に経営戦略を展開



データの集約と可視化を実現



- ・ 売上データが即時に反映されリアルタイムでのデータ取得が可能
- ・ クラウド会計システム上で誰でもいつでもデータの把握が可能

効果的な販売戦略

経営判断の迅速化

※ POS(Point-of-Sales):小売店の商品が販売された時点の情報を管理するシステム

補助金活用

-