

企業情報
株式会社 楽器のカネキ
 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
商品・サービスの質向上
顧客（取引先）との関係強化

DX実践の目的
バックオフィス

クラウド販売管理システムの導入で複数拠点の経理事務を効率化

課題内容

- 楽器販売事業をメインにしながら、技術スタッフによる楽器のメンテナンスやリペアを請け負っているが、拠点増加により経理事務が圧迫されるという課題があった。
- 手書き台帳を用いてアナログ管理をしていたため、売掛台帳の記入から領収書の発行まで、品目や価格など同じ内容を6度も手書きする必要があった。
- 拠点増加後も、各拠点で伝票を発行するなどアナログ管理を続けていたが、本社で集約する作業の手間や労力が膨らんでいた。

実施概要

- クラウド販売管理システムを導入し、従来の管理体制と併用しながら、8カ月かけて移行した。
- 各拠点で台帳等に手書きで記載していた情報を、クラウド販売管理システム上に登録し、一元管理した。

効果

- 1日かかっていた経理事務作業が1～2時間に短縮し(85%減)、転記ミスなどが削減され、データの精度が向上した。
- 手書き台帳を確認する手間が削減されたこと、売掛・入金をパソコン上で確認できるようになったことで、人件費が削減され、経理事務に係るコストが80%削減された。
- 過去のデータがパソコンで見やすくなったことで、顧客の傾向に応じた提案ができるようになった。

苦労話

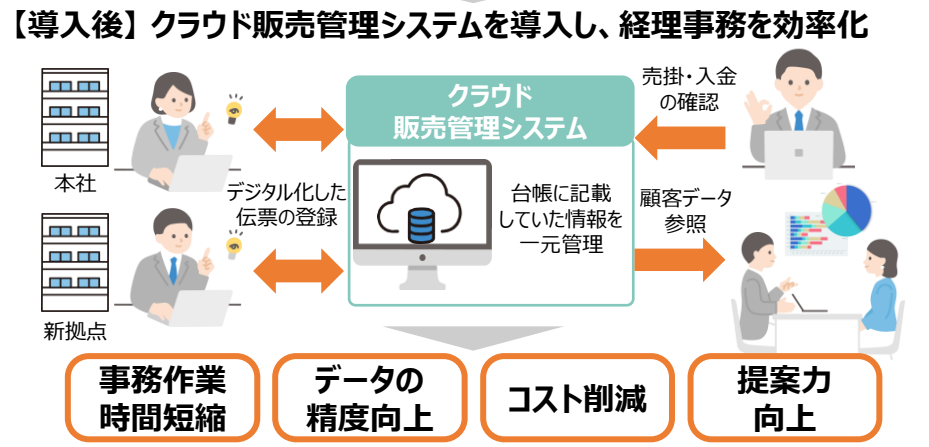
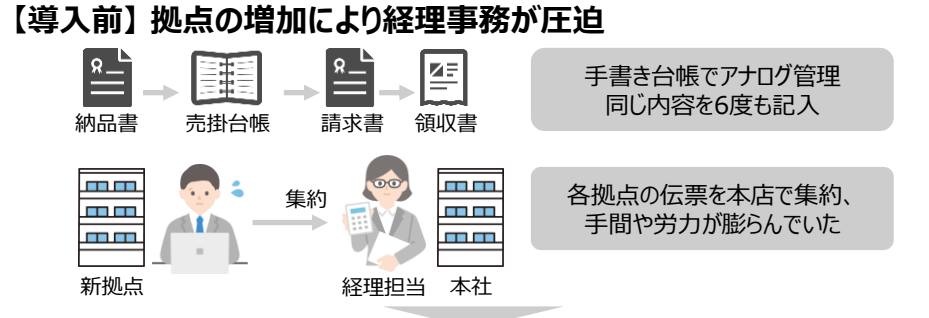
社長発信で始めたデジタル化の動きに対して、現場スタッフの戸惑いがあったが、従来の体制と併用しながらシステム利用範囲を広げることで、ツールの効果を実感でき現場もデジタル化に納得できた。

ITツール

【使用ツール】 弥生販売管理システム <https://www.yayoi-kk.co.jp/hambai/>
 【取り扱い企業】 渡敬情報システム株式会社 <https://www.wisco-wp.jp/>
 【ツール概要】 売上管理、在庫管理、注文書の作成などの販売管理業務を効率化し、データの安全性を高める様々な機能を備えたクラウドサービス

Point

- ・1日かかっていた経理事務作業が1～2時間に短縮(85%減)
- ・転記ミスなどが削減され、データの精度が向上
- ・人件費が削減され、経理事務に係るコストが80%削減
- ・顧客データを参照しやすくなり、購買履歴などに応じた提案が可能に



補助金活用 小規模企業者元気づくり事業費補助金