

マーケティングデータを蓄積し、競争力強化を図る

建築用金物販売に特化した専用POSシステムに



業界独特な販売方法に対応した専用POSシステムの端末機器

有限会社ダイソウ

企業情報

〒325-0026 栃木県那須塩原市上厚崎502-8 TEL:0287-62-0337 FAX:0287-62-0484
E-mail:daisou@gaea.ocn.ne.jp

代表取締役／室井 康隆 設 立 年／1954年
資本金額／300万円 従業員数／9名

事業内容

- 一般建築金物・エクステリア・家庭金物販売
- 機械・足場リース



有限会社ダイソウ

実施事業

専用POSの導入によりフロア向け建築用金物販売で品質一番真心一番店をつくる

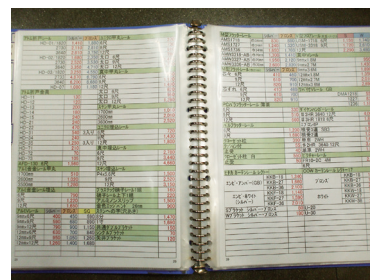
経験と勘に頼っていた商品管理が収益面のネックに

創業以来当社は「フロアに愛される地域一番店」を目指し、60年以上にわたって建築用金物・建材等の小売に携わってきました。お客さまは地元の工務店、大工、左官店、建具店、設備工事業者等のフロアが約9割、一般が約1割で、掛け売りでの販売先数は約400社あります。

専門性の高さから商品アイテム数は約18,000点にものぼり、これが当社の強みでもあります。が、販売管理は手管理だったため作業に相当の時間がかかっていました。

例えば、業界慣行としてお客さまごとに異なった割引率、同じお客さまでも購買量に応じて異なる割引率を適用していること、さらにはお客さまが会計処理を工事現場ごとに管理している関係で、当社からの請求書も工事現場ごとに作成する必要があるなど、事務作業は煩雑でした。

また、販売管理のほか仕入れや在庫管理もベテラン社員の経験と勘に頼っていたことから、例えば問屋によって仕入値が



以前は数十ページにもおよぶ単価帳を使って顧客データを管理していた

バラバラなのにそれに気づかず余計なコストが発生したり、在庫切れが発生して販売のチャンスを逃したりと、コスト管理面や収益面でも大きなネックになっていました。

さらに、顧客ごとの購買履歴や売れ筋商品を定量的かつ正確に把握できていないなど、マーケティングの基本部分が欠落していました。

汎用POSではカバーできないため専門ソフトが必須

これまで経験と勘に頼ってきた販売管理、仕入れ、在庫管理を効率化し、蓄積されたマーケティングデータを有効活用して売り上げ増につなげるために、若井産業株式会社製の専用POSシステム「金物王8」(ソフトウェア及び専用端末、バーコードスキャナー、プリンターなど)を導入しました。

商品数が多く取引条件が複雑なプロ向けの建築用金物販売において、汎用POSではカバーできないためこのような専門ソフトが欠かせません。金物店のニーズに即した「金物王8」は、言わば「かゆいところに手が届く」システム構成であることが最大の利点です。



導入した納品伝票発行用ドットプリンター

手作業による記載ミスがなくなり、タイムロスがゼロに

2017年6月に「金物王8」の設置が完了し、およそ半年かけてデータの整備、マスター作成、棚札・商品マーキング、稼働前練習を行ってから本格稼働しました。

請求書の即日発行が可能になってお客さまに喜ばれたほか、画面上で仕入先によって違う仕入値をすぐに発見できるようになり、従業員に原価意識が芽生えたのは大きな収穫でした。

また、商品のABC管理が可能になったことで売れ筋・死に筋商品、在庫切れなどの商品把握が可能になり、それらのデータをもとに組織や統制面での整備を行い、日々の業務の見直しや改善なども含めたPDC Aのスタートを切ることができるようになりました。

今後はこれらのデータを活用し、顧客別に商品・サービスを提案するなど、新たなスタイルの営業活動を展開していきたいと思います。



在庫管理のコンピュータ化で作業効率が格段にアップ

Comment

代表取締役 室井 康隆

顧客ニーズをデータから分析。提案型の営業につなげる

専用POSシステムが本格稼働して丸1年が過ぎました。記載ミスやタイムロスがなくなったことで、お客さまと従業員の双方に大きなメリットがありました。また、販売管理、仕入れ、在庫管理のコンピュータ化によるマーケティングデータは、営業力強化に必要な「情報」という経営資源の蓄積そのものです。今後の中長期的な経営戦略において欠くことのできないものであり、これらのデータを丹念に分析し、顧客ニーズに合わせて有効活用するなど、提案型の営業につなげていきたいと思っています。

