

店舗情報の把握が遅いため迅速な対策が打てない

Q. 店舗の売上などの情報が本部に入るのが遅いため、タイムリーな対策が打てない。どうすればよいか？

要旨 店舗の売上などの情報が本部に入るのが遅いため、タイムリーな対策が打てなくて困っている場合、店舗情報を迅速に本部に入れるための方法として、POS（販売時点情報管理：Point of sale）システムの導入が選択肢として考えられます。

解説

1. 店舗マネジメント

店舗は毎日動いています。売上高はいくらであったか（予算との比較）、何が売れたのか、何点売れたのか、誰に売れたのか、1人当たりいくらお買い上げいただいたのか（いわゆる客単価）について毎日把握し、売上が予算を下回っているときは「客数」と「客単価」にスポットを当てます。客数が予算より低ければ客数を増加させる対策を検討し即実施する、客単価が予算より低ければ、客単価をアップさせるための対策を検討し即実施する、売れ筋商品は追加で投入するなどの対策が必要となります。

必要はないということです。

また、是非を判断するためにはPOSシステムに導入おけるメリットを理解する必要があります。販売情報を把握・分析し、即座に対応策を立て、実行に移すという一連の流れが収益向上に大きく寄与する、すなわち経営管理において必要不可欠であるということをまずは理解した上で、POSシステムを導入することによりこの一連の流れにスピード感が加わるのがメリットであるということを理解する必要があります。

2. POSシステム導入の是非

前述の通り、店舗マネジメントにおける基本的なことを理解した上で、POS（販売時点情報管理：Point of sale）システムの導入が本当に必要なのかを検討すべきです。例えば、店舗数が一つしかないにも関わらずPOS（販売時点情報管理：Point of sale）システムを導入して本当にメリットがあるのか？などを検討するべきであるということです。もしPOSシステムを導入しなくても、導入済みの既存システムやアナログ対応で十分店舗マネジメントが可能だと判断するのであれば、無理に導入する

店舗情報を迅速に把握する方法

<ご提案のポイント>

- ・店舗情報を迅速に把握する方法として POS システムの導入が考えられます。
- ・POS システムの導入により、ABC 分析や RFM 分析によるお客様の囲い込みが可能となります。

1. POS（販売時点情報管理：Point of sale）システムの導入

店舗の売上などの情報が本部に入るのが遅いため、タイムリーな対策が打てない場合、POS（販売時点情報管理：Point of sale）システムを導入すれば店舗情報を早く把握することが可能です。POS（販売時点情報管理：Point of sale）システムとは、ネットワークを利用して販売時点での商品売上情報をつかみ、それに基づいて売上や在庫を管理するシステムのことをいいます。店舗にあるバーコードリーダーなどの自動読み取り機でバーコードを読み取ると商品情報が入力され、ストアコントローラーと呼ばれるコンピュータに接続して情報が本部に転送されます。

POS システム導入におけるメリットは、商品名や価格、数量、日時などの販売実績情報を収集するため、「いつ、どの商品が、いくらで、何個売れたか」を本部が把握しやすく、売行動向を分析できる点です。また、購買商品と購入者の年齢層、性別、当日の天気といったデータを収集することも可能です。ただし、POS システムを導入すれば即有効な情報が得られるわけではなく、データを分析し、有効に活用できるかどうかは、導入する側の課題となります。

2. POS（販売時点情報管理：Point of sale）システムの機能

金額を打ち込み、商品コードをスキャンして、商品情報をデータベースに登録し、管理するといった売上登録機能があります。データをクラウドに保管することで大容量な情報に対応することも可能ですし、周辺機器と情報を統合して管理することもできます。また分析機能としては、例えば ABC 分析による重点商品の販売促進や RFM 分析による顧客の囲い込み施策などが可能です。さらに日々の在庫管理から棚卸までを一括で管理する在庫管理機能もあり、会計情報と在庫情報が連動し、自動的に在庫数が更新され、入出庫情報や、複数店舗の在庫を一元管理することもできます。その他、顧客情報の登録機能や勤怠管理機能などが備わっているケースもあります。