

「総合管理Pro」で経営力アップ!

IT導入補助金活用・システム導入事例

IT 補助金活用で「働き方改革」
二次公募は 7 月 17 日より受付開始

～ 共栄デンキ（千葉県船橋市、片山誠司社長）～

日本における小売業の労働生産性は、全業種平均と比べて約 3 割低い。業務や作業の中で、ムリ・ムダ・ムラが発生していることが大きな要因の一つだ。その労働生産性を引き上げようと、千葉県船橋市の共栄デンキは経済産業省の「IT 導入補助金」を活用し、業務改善に取り組んだ。昨年 9 月、従来の会計専用機から最新の経営情報システム MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」に乗り換えた。補助金を申請したのは昨年 6 月で、申請がおりたのは 8 月。新年度を迎えた 9 月には稼働することができた。MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」で業務効率を高め生産性アップを図っている。

IT ツールでムリ・ムダ・ムラを省く

2016 年の経済センサスによると、1 年間の労働生産性は（従業員 1 人あたりの付加価値額）は小売業が 381 万円/人と製造業の 660 万円/人と 4 割以上低い。

小売業の生産性が低いのは市場における事業者数が多く競争が激しいことに加え、業務や作業の中で、ムリ・ムダ・ムラが数多く発生していることが大きな要因だ。

こうした中で、従業員の業務や作業の負担を軽減して、付加価値を高めていくにはどうすればよいのか。千葉県船橋市の共栄デンキ社長の片山誠司氏が目を付けたのが IT ツールである。

昨年 9 月、従来のスタンドアロンの会計専用機から最新の経営情報システムに乗り換えた。その手段として活用したのが経済産業省の「IT 導入補助金」だ。

IT 導入補助金、正式には「サービス等生産性向上 IT 導入支援事業」という名称。



■共栄デンキの片山誠司社長



■家電、リフォーム、電気工事に柱に粗利 45%を叩き出す

中小企業・小規模事業者を対象に行っているもので、これを利用すると、IT ツール（パッケージソフトとサービス導入費が対象）を導入する経費の一部を受け取れる。

2018 年の補助金の予算は 500 億円。補助率は案件総額の 2 分の 1 以下、金額にして 15 万円～ 50 万円だ。共栄デンキは上限いっぱい 50 万円を受け取った。

補助金を利用して、片山氏が導入したのは電器店向けの経営情報販売管理システムとして定評のある MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」（東京都北区、メディアネットワークジャパン、03-3906-3561）。親機 1 台、子機 3 台というクライアントサーバーシステムを構築した。

同店の人員は男性 3 人体制。クライアントサーバーシステムを構築したのは理由がある。従来機はスタンドアロンの会計専用機だったので、経理業務を行っている時は、売り上げや見積りデータが作成できず業務効率が非常に悪かったからだ。

MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」を選択したのは、「一度、MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」を体験したことがあり、電器店の業務全般を知り尽くしているシステムという印象が強く残っていた」というのが大きな理由だ。

加えて、従来機の不満もあった。「現実的な理由として、入金があっても未収金の消し込みができない。これでは売り掛け金の管理が甘くなり、最終的にお客様に迷惑がかかってしまう。

さらに、専用機のハードディスクの容量が少なく、古いデータを消さなければ新規のデータを入力できない。売り上げデータは 2 年半、見積りデータは 5 年程度で消さざるを得なかった。大切な売り上げや見積りデータはロール紙に印刷していた」。

片山氏が特に重要視していたのが顧客管理だ。というのも同店の顧客管理は、手書きの「顧客カード」という旧来のアナログ管理だったからだ。

未収金チェックに大きな力

「顧客からの問い合わせや相談、注文依頼があった場合、顧客カードをいちいち引っ張り出して対応していた。型番をチェックするために見積書や請求書などと照らし合わせて対応しなければならぬこともあった。今どき、これでは店の生産性は大きく後退する」（片山氏）。

MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」導入後、すぐにも効果が現れたのは未収金のチェックだ。未収金の消し込みが可能になり、月ごと、顧客ごとの売り掛けの残高がいくらになっ



■共栄デンキの店舗外観



■新規客アップにつなげている B4 サイズのチラシ



■ MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」で顧客の顔が見えるマーケティングを実践

るか、瞬時に分かるのも同店の生産性をアップさせた。「入金があれば売り掛けと簡単に相殺できる。これは便利な機能だ。

月ごとに売り掛けユーザーのリストも作れる。従来はこうした情報が共有しづかったが、現在は店全体で情報を共有できているので、安心してお客様と商談できる」(片山氏)。

同店では最新の「ID-POS」機能の評価も高い。NTT ハローページの番号情報 (D ナンバー) である全国 3,900 万件が CTI システムに結合しているので、着信相手の電話番号情報 (D ナンバー) で「着信相手情報の登録」が瞬時にできる。

D ナンバーとリンクすることで、着信電話の顧客対応から売り上げ管理や商品管理、各種集計・分析業務なども一元化できる新しい発想のシステムだ。

従来の POS データでは「何が、いつ、いくつ、いくらで」売れたのかを把握する情報だったが、MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」のバージョンでは「誰が」が加わり、いわゆる「顔の見える」データベースマーケティングが実践できる。

同店の登録顧客数は約 900 世帯。顧客データに登録されていないフリー客からの電話コールや急ぎの修理依頼、問い合わせなどもスピーディーに対応できるのも大きなメリットだ。

後述するが、同店はチラシ効果などによって、毎週 5 ~ 10 件の問い合わせがあり、新規客に結び付いている。

営業日、営業時間外でも、しっかりとユーザーの問い合わせに対応しているのが CTI システムだ。

「MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」の導入できめ細かい顧客管理ができるようになった。中・長期的にみれば当店の生産性は大きく上がるはず」と期待を膨らませる。

2019 年の IT 導入補助金は、補助上限額が昨年の 50 万円から今年は 9 倍の 450 万円と大幅に引き上げられた。補助率は昨年と同じ 2 分の 1 以下。一次公募は 5 月 27 日に開始され 6 月 28 日に終了。二次公募は 7 月 17 日より受付を開始した。今回の補助金をきっかけに、自店の IT ツールを見直してみたいはかがだろうか。

購入までの流れ

交付が確定してから製品を購入いただくため、リスクはありません！
補助金の申請をお手伝いするため、手間はかかりません！



買い物難民からの問い合わせ急増

2013 年 4 月、同店はコスモス・ベリーズに加盟したが、それもまた生産性アップにつながっている。中でも前述したようにチラシ効果が大きい。「毎日の発生業務に追われ顧客巡回するヒマもない」と嬉しい悲鳴をあげるほどだ。

チラシはコスモス・ベリーズが提供する B4 サイズの「お買い得チラシ」。毎月 9,500 枚オーダーして、すべて朝日、読売の新聞折り込みで店舗周辺の顧客をカバーする。

一般的にチラシ効果は年々、減少の一途をたどっているといわれているが、共栄デンキは例外だ。チラシ配布経費は、チラシと新聞折り込み代を含めて 1 枚当たり約 7.5 円。月 9,500 枚なのでコストは月約 7 万円、年間にすれば約 84 万円の販促費となる。「粗利益は販促費を大幅に上回っている」という。

そのポイントは何か。お買い得チラシの右下の「店名の印刷」だ。キャッチコピーには「お住まいと電気のお困り事 何でもお電話一本で伺います!」、「水とお湯のトラブルご相談下さい」という文言を入れている。

「チラシを大切にしてくれているのは 65 歳以上のシニア層。高齢の夫婦、一人暮らし世帯も多く、何かあったとき、お困り事の駆け込み寺として当店を考えてくれている。それが週 5 件以上の問い合わせにつながっている」。

2017 年の地元、船橋市の高齢者人口 (65 歳以上) は 14 万 8,203 人、高齢化率は 23.4% に

達している。買い物難民の予備軍ともいえる数字で、共栄デンキの新規客のベースとなっている。

ちなみに、ユニクロが未だ、折り込みチラシを止めない理由の一つは「近くに住むお客様に、その存在を徹底的に知ってもらうこと」にある。共栄デンキは近くに住む高齢者に対して、徹底してチラシを撒く。

同店の年商は 8,300 万円 (2018 年 8 月期)。売り上げの柱は家電販売、リフォーム、電気工事の 3 事業。家電の顧客をベースに、リフォームや電気工事の売り上げへとバランスよくつなげている。2019 年 8 月期決算では売り上げ 8,300 万円、粗利率 45% を達成できる見通しだ。

IT 導入補助金は昨年の 50 万円から **大幅 UP** ↑

最大 **450 万円** の補助金 が活用できるチャンスです!

※補助金の交付には審査があります。

MNJ 羅針盤で増税前にシステムの見直しを!

中小企業の皆さま! 羅針盤を買ったら今がお得!

経営情報販売管理システム
MNJ 羅針盤シリーズ「総合管理 Pro」
東京都北区 03-3906-3561