

鮎専門店 一期

販売店も併設する「マグロ卸し問屋」直営の飲食店。
会計システムの導入により日々の業績管理がタイムリーに！
ホームページを開設し、顧客の新規獲得、人手不足が解消。

ITツール導入のきっかけ

業務委託から営業権買い取りにより新規開業。
営業成績を自社で管理しなければならず、業務負担が増加。

元々は店舗運営を他社からの“業務委託”として請け負っていましたが、平成29年3月に当社が営業権を買い取り、新規開業しました。それまでは、日々の営業成績の管理等を自社で行っていませんでしたが、新規開業するにあたり、経理業務・営業成績の管理等を自社で行うことになり、業務負担が増加しました。その結果、宣伝広告や社内の内部統制に充てる時間が確保できずにいました。

取り組み

新規開業に伴い顧問税理士と5か年の事業計画を作成。
省力化・宣伝広告が可能となるITツールの導入を決断。



財務会計

導入したITツール：
会計システム「e21まいスター個人事業用」・
ホームページ制作ツール「BESTホームページ」
(株式会社TKC)
財務会計機能・パソコン/スマートフォン対応ホームページ制作機能などに対応



ホームページ制作

新規開業に伴い、金融機関からの融資を受けるため税理士指導の下、5か年の事業計画を作成しました。また、経営理念や今後の市場・顧客層の開拓方法について再確認しました。

その際、顧問税理士（IT導入支援事業者）からITツールを提案され、経理事務の省力化と宣伝広告の課題が同時に解決できることが決め手となり、導入を決断しました。

効果

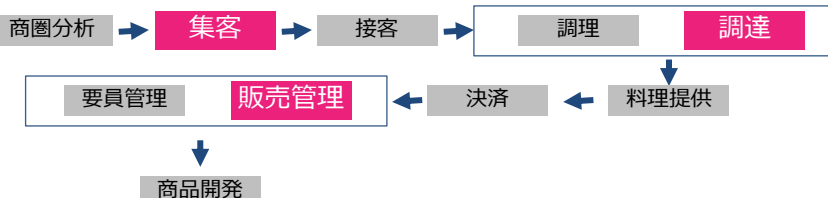
会計システムの導入により、業務負担が軽減。
ホームページ開設により、新規顧客の獲得・人手不足が解消！

会計システムの導入により、日々の業務管理がタイムリーに行えるようになりました。また、毎月の原価率が数値化されたことで、仕入れ時に市場の価格相場を常に把握する習慣ができました。さらに、煩雑だった日々の帳簿管理がスムーズになったことで、人材育成の時間や毎週末のミーティング時間が確保され、経営者と社員が一体となった店づくりを行えるようになりました。

ホームページの開設によって、今まで行っていなかった宣伝広告が可能となり、顧客の新規獲得に繋がっています。アルバイトの人手不足もホームページに求人情報を掲載したことで問い合わせの増加に繋がりました。

導入当初は、パソコンに不慣れなこともありわからない部分が多かったですが、丁寧に指導してもらったことで苦手意識が解消されました。

業務フローのココに効く！



ITツールで生産性向上事例



鮎専門店 一期

飲食業

〒424-0823

静岡県静岡市清水区島崎町149

創業：2017年3月1日

資本金：0円

従業員数：正社員1名

<http://magurosemmontenichigo.hp.gogo.jp/pc/>



データで見る飲食業

IT導入補助金を活用した飲食業の
62.3%が業務の効率化を希望

IT導入補助金を活用

1.92%の勤務時間短縮を実現

平成28年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業
交付申請・事業実施効果報告より

アドバイス

ITツールの導入というと、コスト面でも運営面でも不安が大きくハードルが高いイメージを持ってしまいがちですが、今回のように補助金を受けられ、かつ、丁寧なサポート体制が整っている状態であれば、取り組んでみる価値は十分にあると感じます。

