

自社システムと会計アプリの freee を連携し、経営判断、意思決定 に活用

2020年02月14日 | 株式会社 上間フードアンドライフ



沖縄県内で、天ぷら弁当や沖縄そば等の販売を行う「上間弁当天ぶら店」の運営や仕出しなどを行う「株式会社 上間フードアンドライフ」では、POS で取得したデータを基にライバル店舗であった大手コンビニエンスストアチェーンへコラボ販売を企画持ち込み提案し、両社 Win-Win の関係構築に成功。



上間フードアンドライフは、沖縄県内で、天ぷら弁当や沖縄そば等の販売を行う「上間弁当天ぶら店」5店舗の運営や仕出しなどの事業を展開しています。代表取締役の上間氏は、お店の経営だけでなく、講演会での登壇、コンサル、養成講座、経営者向け投資ファンド運営、など自身の経営ノウハウやスキルも活かし且つ、弁護士、社労士、デザイナー、エンジニアなど多岐に渡る外部のコンネクション等と連携し、沖縄県内の中小企業向けの経営コンサルティング業も営まれています。



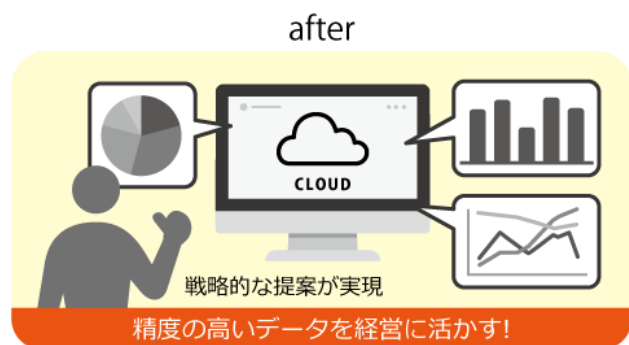
【課題】経営判断、意思決定のスピードアップ

IT は道具であり、経営状況等を測る「物差し」の様なものと語る上間氏は、自社の経営に様々な IT を導入しており、POS レジもオリジナルシステムを委託開発し活用していた。経営判断、意思決定のスピードアップをしたいとの思いから、POS レジと会計ソフトのデータ連携をすることにした。

【導入】データ連携のしやすさからクラウドサービスの「freee」を導入

当時、会計をお願いしていた税理士事務所に勧められるソフトでは、POS レジとのデータ連携が図れず、折角のデータを活用できずにいた。そこで、いろいろな会計ソフトを調査し、最も早くカスタマイズができる「freee」を導入することにしました。

【効果】データを基に、コンビニエンスストアとのコラボを企画



経営判断、意思決定に使える精度の高いデータを得ることができています。ツールを用いてメリット/デメリットを解析し、コンビニエンスストアとのコラボを企画しました。沖縄ファミリーマートに対し、レジ横での天ぷらコラボ販売を行った際のリターンをリアルな数字として提案。一定期間のテスト販売でその裏付けを取り、2019年11月より全店での提供を開始。コラボ開始に先立ちファミリーマートから工場の設備資金援助を受けていたにも関わらず、生産が追いつかないほどの売れ行きです。当店のような事業者にとってコンビニは一見、競合に見えますが、争うのではなく仲間・共創者にした良い事例となりました。中小企業はたいした規模ではないし、大きな市場にリーチしているわけではないので、競合ではなく共創すべきなんですよ。

【展望】IT ツールという道具を使いこなして成長につなげる



オーダーを受けたら、それに必要な食材の発注まで自動で完了することのできるシステムや、テイクアウトのアプリも開発中です。全体的には、どんどん顧客の購買・来店データの収集・解析を加速し、解析結果から戦略的に顧客へのサービスを差別化、カスタマイズ化していきたいですね。私は IT ツールを敬遠したり身構えたりせず、まずは使ってみて便利さを体験してみるといいと考えています。多くの事

業者さんは、そもそも何のための IT なのかを定義せずに、目的を勘違いしがちです。経営者は基本的に経営についてもっと学びを深め手段と目的を明確に定義して認識した上で IT を使うようにしていけば良いと考えています。

社名：株式会社上間フードアンドライフ

HP：<https://uemabento.com/>

事業内容：お弁当・惣菜販売、沖縄行事商品販売、各種
仕出し販売

設立：平成14年10月5日設立

平成21年5月8日法人

資本金：990万円

本社住所：沖縄県沖縄市登川 3-23-20

従業員数：16名（アルバイト・パートスタッフ78名）

代表：代表取締役 上間喜壽（うえまよしかず）



ここからアプリの事例ページはこちら