

POSシステムの導入による対面販売のDX化

取組概要

■ 事業概要

弊社は対面による精肉販売、及び惣菜の製造販売を事業としている。来店されるお客様からのご注文、計量後の金額記入を手書きでメモし、レジの登録もそのメモを見ながら一つ一つ手打ちで行っていたため、接客時間が長くなり、お客様をお待たせしてしまったり、行列を見て購入を諦めてしまわれる方が一定数いるなど顧客満足度低下、機会損失が発生している点と、違算金の発生リスクによる従業員の精神的負担が課題としてあった。

そこで対面販売での人時生産性の向上と、待ち時間低減による顧客満足度向上、売上増加（ロス削減）を目的に対面セルフレジ・対面秤ラベルプリンター・電子棚札をPOSシステムで連携させた会計システムを構築することで、従業員の作業効率化を図り、働きやすい環境づくりと顧客サービス向上に繋げることを目指して取り組んだ。

POSシステム・対面計量ラベルプリンター・電子棚札の概要システム

- ・ POSシステムによる販売会計実績の見える化
- ・ 対面セルフレジによる違算金ゼロ、一取引当たりの会計スピードアップ
- ・ 対面秤ラベルプリンターによるヒューマンエラーの撲滅、ラベルバーコード情報をPOSに取込み会計
- ・ ラベルプリンターと電子棚札の連動により、手作業でのプライスカードの差し替え作業をデジタル化

■ 設置後のクラウド型販売管理システムの状況

商品マスターを共有

単品・分類・金額情報読取

クラウド型販売管理システム



※1



※2



現金orキャッシュレス決済

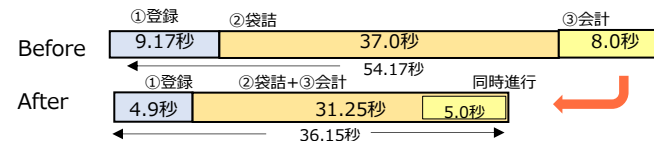
※1 電子棚札コントローラー表示内容の情報送信機器

※2 対面計量ラベルプリンターラベルを発行

得られた効果・今後の課題

実際にPOSレジシステムを導入
導入前（Before）と導入後（After）のスピードを比較しました

業種：精肉・惣菜 レジ台数：1 会計方法：現金(100%) 日/客数533人の平均値



導入前はレジ1台で1時間あたりの最大取引客数が75人であるのに対し、POSシステム導入後は**99人**となり、その差は**24人（客数・売上32%増）**となります。

● 今後の課題

- 顧客体験の質の維持・向上
 - ・ 高齢層や機械操作が苦手な方へのサポート体制の構築
 - ・ 「人とのふれあい」を求める顧客への配慮（声かけ・笑顔など）
 - ・ セルフレジ利用時の不安や戸惑いの解消（案内表示・スタッフの立ち位置）
- POSデータの活用精度の向上
 - ・ POSデータの活用による売り上げ分析に基づく陳列・販促の再設計
 - ・ POSレジシステム運用の責任者の育成
- スタッフの役割変化と教育
 - ・ 「レジ係」から「案内・接客係」へのシフト
 - ・ 機械トラブル対応や高齢者サポートのスキル向上

【活用事業】

令和5年度

デジタル導入実証支援助成金

企業概要

有限会社きたがき

設立：1993年（平成5年）9月

資本金：300万円

従業員：20名

所在地：島根県松江市西茶町71

- 精肉加工販売及び惣菜の製造販売