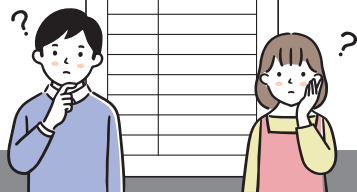


CASE
33有限会社
池田花店顧客・販売管理／請求書等発行
『通販Best』

改善分野▼経理

導入の決め手▼自社好みにカスタムできる納品書フォーマット
価格▼4ユーザ36万円／年額(クラウド版)

Before

お客さまから
問い合わせが多いけど
何をすればいいの？インボイス制度に
どう対応していいかわからないあのお客さまのデータ、
どこにあったっけ？過去の顧客情報が蓄積し、
取引がなくなった顧客を整理できない

解決したい!!

課題
1インボイス制度対応への
問い合わせが増えた

2023年10月のインボイス制度開始に伴い、顧客から問い合わせが増え、仕入れ先からの請求書も電子データで送られてくるようになった。

課題
2膨大な顧客情報から
必要な情報を探す時間がかかる

既存のシステムでは、新規の顧客情報を登録できるが、取引がなくなった顧客を削除できず、不必要な情報が蓄積されたまま残っており、検索する時間と手間がかかっていた。

課題
3納品書・受領書のフォーマットは
変えたくない

既存のシステムでは、納品書・受領書・納品書控えが1つになったフォーマットを採用。使いやすさもあり、システムが変わってもそのまま使いたい。

1952年に創業し、70年以上地元の人に愛されている池田花店。以前は生け花教室が多く、高松市内の教室に花を納めており、「生け花教室の売り上げだけで営業が成り立っていた」と代表取締役の池田義幸さんが教えてくれました。最近では、産直や大手スーパーマーケットでも生花を販売するなど競争が激化。現在は店舗経営以外に大手ECサイトと提携し、通信販売も行っています。

同店の顧客は地元企業が中心。これまで請求書や納品書などは全て手書きでしたが、8年前から別の販売管理システムを導入し、長年活用してきました。国の方針により、2023年10月からインボイス制度が導入されることになり、「今のシステムのままでは、今後の業務に支障をきたすかもしれない」と不安を感じた池田さん。他のシステムも検討した結果、インボイス制度に対応している「通販Best」への移行を決断。ただ、納品書・受領書の発行は、これまでのフォーマットが活用できるようにカスタマイズしました。

2024年2月にシステムを導入し、現在は顧客データを移し替えながら、請求書の発行などを行っています。3月



有限会社池田花店

〒760-0073 高松市栗林町3丁目11-3
TEL:087-831-2272

After

CRM（顧客関係管理） 通販Best

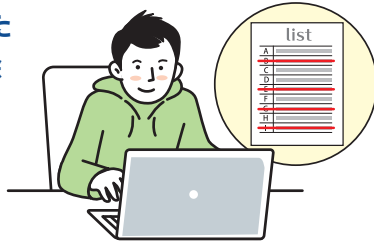
できる
こと

- ▶注文状態が一目でわかるステータス管理機能
- ▶入金・出荷メールなどを一括送信できるメール機能
- ▶インボイスに対応した請求書・領収証の発行が可能
- ▶顧客情報や購入履歴の一元化による顧客分析機能

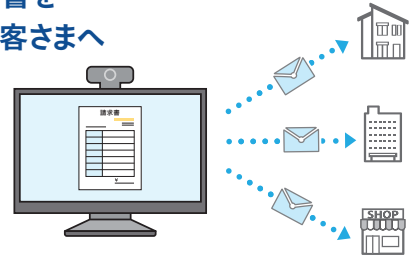
経営者
comment

インボイス制度の導入が一番の要因。2年の猶予はありますが、顧客からの問い合わせや、仕入れ先から請求書をメールで送られてくることも。今後を見据え、インボイス対応のシステムに切り替えました。

システムの移行に伴い、
取引がなくなった
顧客情報を削除



メールで請求書を
求めてきたお客さまへ
素早く対応



効果を期待!!

経営者
comment

2024年2月にシステムを切り替え、現在はデータを通販Bestに移し替えているところ。会計管理や顧客分析などの機能も備わっているため、当店に合うシステムを採用し、業務の効率化を図りたいです。



効果1 請求書や領収証などの電子化、ペーパーレス社会への柔軟な対応

インボイス制度の開始により、請求書や領収証をメールで送信されることが増えると予測。システムの機能を十分に使うことで対応していく。

効果2 通信販売を含む全ての会計処理を一元化

現在3社の通販サイトと提携しており、会計は各通販会社のシステムですべて処理してきたが、今後は全ての会計をまとめて管理していきたい。

効果3 顧客情報を整理・分析し、営業活動につなげる

過去の購入履歴から、誕生日や法事、周年行事など、顧客のイベント情報を整理し、事前に訪問やDM送付を行い、次の受注につなげたい。



代表取締役の池田義幸さん



は卒業式や離任式などが重なり、作業に追われていたが、4月中には新システムに完全移行する予定です。
新型コロナウイルスの影響で、ブライダルや法事など慶弔行事が少なくなったことで、生花の需要は激減。コロナ後も厳しい状況が続いています。香川県花き商業協同組合も発足時は約170社が登録していましたが、現在は120社ほどに。事業者の高齢化や先行きの不安などから、この1年、高松市内で4件が廃業しました。「経営を続けていくためには、時代の流れに適応し、変えていくことも大切。今後は経理業務の効率化を図りながら、会計処理や顧客分析などの新たな機能も活用し、営業活動に役立てていきたい」と、新システムへの期待を語ってくれました。