

酒販店向け販売・会計ASPサービス
「ちゃっかりS@KE兵衛」

業界団体と大手ユーザーから 「お墨付き」を得て 積極展開を開始する

酒販店向けASPサービス「ちゃっかりS@KE兵衛」の第1号ユーザー、名古屋の「木屋」では、当初予定していた11月1日のカットオーバーを待たずして、並行運用を開始。販売・会計のアプリケーション機能だけでなく、販売実績分析の「RSCサービス」も活用しているという。エイ・アイ・エスでは確実な導入実績を武器に、同サービスの本格展開を開始する。



お問い合わせ先

株式会社エイ・アイ・エス
東京都文京区本郷2-15-13
お茶の水ウイングビル9F
TEL 03-5842-6681
FAX 03-5842-6684
<http://www.a-i-s.co.jp/>

エイ・アイ・エスのASPサービス「ちゃっかりS@KE兵衛」は、酒販店向けに、購買・販売・在庫・会計の機能を提供している。POSシステムとも完全連動。売上げをダイレクトに取り込み、自動で仕訳処理までつなぐ。売掛金の消込み機能までもサポートしており、酒販店の業務を大幅に簡素化する。

月額利用料は 破格の2万円

しかも月額利用料は、基本サービスで2万円。フル機能を利用しても3万5000円だ。

このように、導入および運用管理コストの面でメリットがあるASPサービスだが、それ程普及していないという現実もある。

そうした実態について同社の大浦博社長は、「真にユーザーの立場に立って開発したシステムではないからです」と断言する。メーカーの思い込みで設計・開発したシステムでは、いくら価格を抑えても使ってもらえないと言うのだ。

それに対してエイ・アイ・エスでは、開発段階からユーザーの意見を聞き、製品

仕様に反映してきた。料金についても、「既存のパッケージの価格を3年間の分割にしました」という設定をするASP事業者が多い中、酒販店の経営状況を分析し、「小さな店舗でも支払える」価格としたのだ。

その甲斐があり、すでに第1号ユーザーが決定。実績もしているという。

木屋と奈良小売酒販組合が S@KE兵衛を認めた

名古屋の酒販大手「木屋」(<http://www.kiya.com/>)では、ベルギービールの販売やインターネット通販など、新商品・新規事業の開拓に余念がない。

その積極的なビジネス展開を支える基盤として、エイ・アイ・エスのASPサービス「ちゃっかりS@KE兵衛」を選択した。

同社はパイロットユーザーの立場から、ベースとなるアプリケーションの開発段階から協力。仕様検討の際にもアドバイスをしてきた。その甲斐あって、「実際の小売店での仕様に耐えうる、極めて使い易く実用的な製品になっています(エイ・アイ・エス)と言う。



酒類食品専門店・業務用卸
株式会社木屋
(名古屋市中区丸の内3-6-7)
専務取締役 三輪一記氏

これまでの酒類システムと比較して、導入・運用コストが大幅に抑えられました。

手作業で行っていた会計の記帳・決算業務が、S@KE兵衛では自動連動となりました。商品の自動登録機能もあり、大変便利です。また自店の売れ筋・死に筋商品だけでなく、地域や業態毎の販売傾向分析ができるので、見えにくかったお客様のニーズを正確に把握できる様になりました。

酒販店では、若いアルバイトや、高齢の家族がシステムを操作することも想定される。不慣れな人でも戸惑わずに使えるよう、画面遷移やデザインに工夫を凝らしたと言う。

またRSCサービスで出力する分析リストについても、現場の経験が活かされている。

また同サービスは、奈良小売酒販組合の「公認」を受けたと言う。組合では、システムの機能や利用料金などを厳しくチェックした結果、「これなら小売店にも勧められる」と太鼓判を押ししたと言う。

エイ・アイ・エスではまず、神戸、大阪、奈良など関西地区を中心に営業を展開。その後関東地区でも販促活動を強化する計画だ。

酒の販売量は年末から年始にかけてピークを迎える。「年間売上の半分がこの時期に集中する」と言うメーカーもあるほどだ。当然、小売店の競争も熾烈になる。

エイ・アイ・エスでは、その競争に勝ち残るためにも、S@KE兵衛の活用が有効だと見ている。