

脱IT初心者「社長の疑問・用語解説」(第23回)

POSレジを導入すれば出世する！？

2019.11.06

知っているつもりでも、改めて社員に聞かれると「それ、何だっけ」となりがちなIT用語。そんなIT初心者の社長にも理解できるようにITキーワードを解説する本連載。今回は買い物のたびに目にしている「POSレジ」(ポスレジ)だ。

「社長、うちの商品を扱っている直営店のレジをPOS対応にしませんか」(総務兼IT担当者)

「ポスト？確かに店の郵便物は多いと思うが、さすがに赤い郵便ポストまでは要らんだろう。大体、店にポストを置くっていつても、郵便局から許可は出るのか」(社長)

「そのポストではありませんよ。POSって、販売情報を管理できる仕組みのことですよ。POS対応のレジにすれば、売り上げや在庫なんかも詳しく把握できるし、キャッシュレス対応にもできるんです。直営店の店長からもPOSレジが欲しいって言ってきています」

「今どき店長も奥ゆかしいね。たまにはワシに手紙で伝えたい気持ちがあるんだろう。いつも、やいのやいの言って苦勞をかけているからな。手紙で店長の精神的負担が少なくなるなら検討してみようか」

「ですから郵便ポストではないんですって……」

進化するPOSレジ

POSはPoint of Sales(ポイント・オブ・セールス)の略で、「何がいつどこでどれだけ売れたか」を把握する手法です。売り場にPOSレジがあれば、販売データを数字として把握できます。最近のPOSレジは、簡単な操作で売り上げや在庫管理が行えます。販売管理や業務効率化などの観点からも、最新のPOSレジ導入は効果的です。

最新POSレジの効果



簡単な操作で
売り上げ・販売管理



軽減税率対応



キャッシュレス対応



タブレット型を
選択可能

Q 最新のPOSレジのメリットを教えてください… 続きを読む