

# 導入事例 Case Study

## 「クラウドPOS」の導入でシステムコストを削減 売上データをリアルタイムで共有可能に



メガネ店「Zoff」を運営する株式会社インターメスティック(以下、インターメスティック)は既存のPOSシステム更新にあたり、顧客情報をより詳細に管理する目的でタブレット端末とクラウドを利用する「クラウドPOS」を導入しました。店舗がテナントとして入居する商業施設の独自ポイントや電子マネー、外国人向けの免税など、多様な決済処理にも対応できる柔軟性があるうえ、通常のPOSシステムよりも安価で導入でき、トータルコストを約2分の1に削減できました。

# Zoff

### 課題と効果



株式会社インターメスティック  
人事総務部  
情報システムグループ  
マネジャー  
得田 雅史 氏

**課題** 既存のPOSレジ・システムは顧客層の分類を詳細に行えず、入力ボタンの数に制限があるなど店舗が欲しい機能が不足していることが課題でした。

**効果** POSレジ機能をソフトウェアとして提供する「クラウドPOS」は入力項目やボタンの数などのインターフェースを柔軟に設定でき、顧客情報の細分化を実現しました。

**課題** 老朽化したPOSレジ・システムを更新するためにはハードウェアの買い換えやシステム開発コストが高額になり課題となっていました。

**効果** 汎用的なタブレット端末とスマートフォンで構成する「クラウドPOS」にすることで、従来のPOSレジ・システムと比較して約2分の1にコストを圧縮できました。



株式会社インターメスティック  
Zoff Park 原宿店 店長  
鈴木 綾 氏

**課題** 既存のPOSレジ・システムは店舗の売上データを1日1回の一括処理で集計していたため、リアルタイムで店舗の売上状況を確認することができませんでした。

**効果** 「クラウドPOS」は通信機能を備えた端末を使用するため、売上データをすぐにオンラインで送信することが可能、本社・店舗のいずれからもリアルタイムの売上データを確認できます。

### 導入の背景 ●●●●●●▶ 老朽化した既存のPOSレジ・システムのリプレイスが必要に

ファッションブルでリーズナブルなメガネを提供し続け顧客ニーズをつかんでいる「Zoff」は、全国に156店舗(2015年2月現在)を展開する大手メガネ店です。「Zoff」を運営するインターメスティックはメガネを通じた「新しいライフスタイルの創造」を事業目的に継続的な店舗改善を進めています。

買替サイクルの長いメガネは、顧客データを管理してリピート率を上げることが重要です。ところが同社が10年近く前に導入したPOSレ

ジ・システムは、顧客の性別や年齢層などの属性分類を詳細に行えないなど、機能不足が課題となっていました。

また、売上データの基幹システムへの送信は1日1回の深夜の一括処理で行うため、本社および各店舗では前日の売上データを参照することしかできず、リアルタイムに販売動向を把握できるシステムが求められていました。

## 選択のポイント……▶ メインのPOSレジとして使える豊富な機能

POSレジ・システムの更新を担当した得田 雅史氏は、機種選定の過程を次のように語ります。「一般的なPOSレジ・システムはハードウェア主導で開発されているため、初期コストがかさむうえ機能のカスタマイズにも大きな開発コストを要します。そこでハードウェアに依存する部分が少なく、アプリケーション側で柔軟なカスタマイズが可能なタブレット端末型のPOSシステムを検討しました。タブレット端末を使った法人向けソリューション販売に実績のあるソフトバンクに問い合わせたところ『クラウドPOS』を紹介されました。早速試用機を使ってみたところ、

POSレジとして必要な基本機能はすべて網羅されており、操作感も既存のPOSレジと変わらないものでした」。

これに加え、年中無休の専用コールセンターによるサポート、全国のソフトバンクの担当者による「かけつけサービス」の標準提供も導入に踏み切る大きな要因になったと得田氏は述べています。「全国に160店舗近くもありますから、トラブル対応を本社で一手に引き受けるのは現実的ではありません。全国に拠点を持つソフトバンクが駆けつけて対応してもらえるサポート体制は非常に安心感がありました」。

## 導入の概要と効果……▶ 店舗単位の売上データをリアルタイム参照

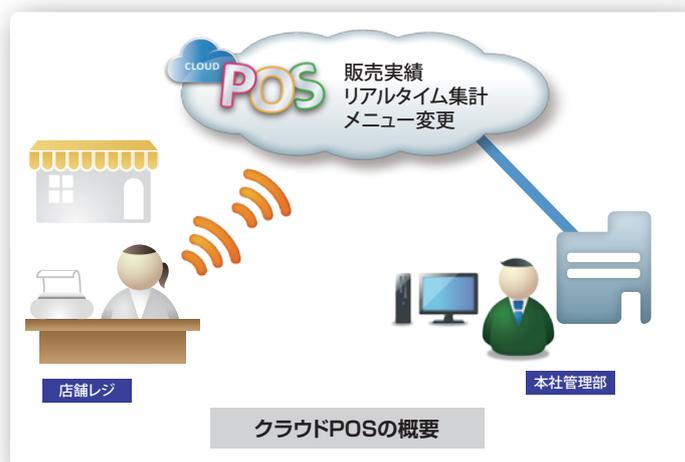
「クラウドPOS」は2014年10月より順次導入されています。「Zoff Park 原宿店」の鈴木 綾店長は導入効果を次のように語ります。「以前、レジカウンターにはレジ本体のほかにカードリーダーやバーコードリーダーなどいろいろな機器が置かれて雑然としていましたが、タブレット端末に集約されたことでレジ周りがすっきりし、お客様に好印象を与えられていると思います。会計時の操作では、フレームの品番をバーコードリーダーで読み取った後、レンズの品番入力を紙リストを見て打ち込んでいたのですが、『クラウドPOS』になってリストメニューから選択できるようになりスムーズな作業が可能になりました」。

ショッピングモールや百貨店などの商業施設に入居している店舗では、施設運営企業が提供する会員カード割引やポイント付与などの特典サービスにレジを対応させなければなりません。最近増加している外国人旅行者に対しては、免税への対応も必要です。こうしたカスタマイズをハードウェアの制約にとらわれずアプリケーション側で柔軟に対

応できる点もタブレット端末を利用する「クラウドPOS」のメリットだと得田氏は語ります。「店舗で入力された売上データは、タブレット端末からソフトバンクの携帯通信網を通してソフトバンクのデータセンターにリアルタイムで送信され、そこから基幹システムへ同期されています。以前はオンプレミス型のPOSサーバを自社で管理していましたが、その運用業務は不要になり負荷軽減になりました。同時に、売上データをWebアプリケーションから閲覧することが可能になり、リアルタイムの売上実績管理ができるようになりました」。

### 導入したサービス

「クラウドPOS」はタブレット端末に専用アプリケーションをインストールしクラウドと連携させることにより本格POSレジ機能を実現させたソリューションです。専用機器に比べ初期導入コスト、ランニングコストの削減を実現しています。アプリケーションや周辺機器の初期設定を施した状態でタブレット端末を含むすべての機器を一括でご提供するので、届いたその日から利用可能です。また、トラブル発生の際は専用コールセンターに加えて店舗へソフトバンク担当者が駆けつける保守サービスも標準提供しています。



## 今後の展開……▶ タブレット端末を使ってPOSレジ以外の業務改善も

「新しいライフスタイルの創造」をコンセプトに「人」「物」「仕組み」の継続的な改善を続けている同社では、今回の「クラウドPOS」導入をきっかけにより広い業務領域でタブレット端末とクラウド活用した業務改革を展開していく予定です。店舗内での視力測定フローや顧客データ管

理などもタブレット端末と基幹システムで連動させる仕組み作りなども計画中で、国内で磨き上げたノウハウを生かした海外展開も視野に入れています。

## 株式会社インターメスティック

本社：東京都港区北青山3-6-1 オーク表参道6階  
創業：1993年5月20日  
資本金：2億2,000万円(インターメスティックグループ全体)  
従業員数：88名(インターメスティックグループ全体)  
事業概要：企画・生産から販売まで自社で行う一貫システムによる低価格路線で急成長しているメガネ店「Zoff」のフランチャイザーとして、眼鏡レンズ、眼鏡フレーム、サングラスの製造販売および輸出入を行っています。2009年から海外進出(中国)も果たしています。

URL：<http://www.zoff.co.jp/>



※パンフレット記載内容は、2015年3月現在のものです。