

(株)ユーエスエス
代表取締役社長

與良剛



「メガネのレジ」で中小眼鏡店の悩みの解決を手助けし、ITで業界を支えたい

今年の第32回国際メガネ展iOFT2019で中小規模の眼鏡小売店を運営している企業の来場者らに注目された出展ブースがあった。眼鏡小売店向けのPOSレジシステム「メガネのレジ」を出品していた(株)ユーエスエスという小売・卸売向けのソリューションサービスを提供しているIT系企業である。

今年10月の消費税増税やこれに伴い実施されたポイント還元事業などにより、さまざまな業種で小売店が使用しているPOSレジシステムの見直しが目立っているタイミングで登場した「メガネのレジ」。その開発経緯などを同社社長の與良剛(よらこう)氏に話を聞いた。

——国際メガネ展iOFT2019では3日間のご出展お疲れ様でした。まずは御社の概要と與良社長の経歴をお教えいただけますでしょうか。

「弊社は1975年創業で、主に小売業、卸売業、金融業界に向けた販売管理のシステムを自社開発して販売しています。金融業界に向けたシステムの開発は45年くらい前から、小売業や卸売業向けのシステムには38年ほど前から取り組んでいます。眼鏡業界との取引もかなり以前からあり、有名な大手眼鏡チェーン店様の本部で使用する販売管理システムを手がけたのが始まりで、これが25年位前の事になります。その後、眼鏡小売店の業務に必要な機能をパッケージ化した眼鏡店専用の販売管理システム『メガC↓』を20

た」

——與良社長のそうした経験が、今の御社に活かされている訳ですね。

「以前の弊社では、顕在化した顧客ニーズに対応する『プロダクトアウト』の発想で生まれたシステムを主に販売していました。この場合だとシステムを作るエンジニアは工程の一部だけを担当することが多く、システムを利用する顧客が求めている本当のニーズにたどり着くのが難しかったという問題がありました。

しかし今はエンジニアが顧客との最初の接点からすべてを担当できるように改良し、『マーケットイン』によるシステム開発に手法を変えました。エンジニアが顧客の顔を見ながら開発ができることで、顧客の潜在的な悩みの解決に寄り添ったシステムが作れるようになりました」

——そうして生まれたのが、今回発表された「メガネのレジ」ですね。

「弊社はメガネ業界で多くの実績があり、メガネ業界にいる人にしか分からないという事柄も熟知しています。業界のことを知っているという経験を生かし、さらに眼鏡店の日常業務を徹底的にサポートできるシステムを作り上げるために、2年以上の歳月をかけて『メガネのレジ』の内容を煮詰めました。開発チームのメンバーには、実家が眼鏡店を営んでいたことのあるスタッフを入れ、中小眼鏡店が直面している悩



08年にリリースし、この時にiOFTへ初出展しました。ただこの時のシステムは、中規模より上の大きなチェーン店への導入を想定したものでしたので、システムの規模や導入費用が大きく、限られた眼鏡店でしか使う事ができないものでした。

私がこのユーエスエスに入ったのがちょうどこの頃で、『メガC↓』を出す1年くらい前でした。

弊社は私の父が創業した会社ですが、私は法政大学を卒業後に弊社とは別のシステムインテグレーター系の企業に入社し、長く営業職を経験しました。この頃の自分に課していた課題は「ユーザーが抱える課題を解決する事に重点を置く」というものでした。この時の経験で「お客さまの悩みを聞くところから納品後のフォローまで」を一貫して行うことができるシステムエンジニアの重要性を実感しました。

その後、今度はシステムを利用する側の仕事を体験したくなり、27歳の時にモバイル広告を扱う会社に転職しました。そこでシステムを利用する目的マーケティングの大切さを痛感しました。そして29歳の時に弊社に移り、みを丁寧に調べながら、メガネを購入したお客様の再来店を促す手助けが出来るシステムが出来上がったと自負しています。

『メガネのレジ』には、レジシステムや顧客管理システム、在庫管理システム、レポートや分析支援などといった、眼鏡店の業務に必要な機能がまとめられているだけでなく、月額費用を2万円からとし、導入費用を安く抑えることにも注力して、中小規模の眼鏡店でも使えるようにしました。なので「町の小さなメガネ屋さん」にこそ、日々の仕事を楽しみながら、お客様とのコミュニケーションを増やすことができるサポートツールとして、この『メガネのレジ』を活用してほしいです」

——今後の目標などはありますか。

『メガネのレジ』の導入店に蓄積されていくデータを活用して、「客単価の上昇」と「リピート率の向上」に繋がる分析ツールなどを提供できればと考えています。中小眼鏡店の売り上げアップを手助けしながら、システム屋の立場からメガネ業界全体を盛り上げていきたいですね。

将来的には、『メガネのレジ』に組み込まれている在庫管理をさらに発展させ、メーカーや卸業などとの連携もできるようにして、さらに良いマネジメントができるシステムに進化させていきます。メガネ業界をITで支えてサポートする企業の代表格になれば嬉しいですね」