眼鏡綜合専門雑誌

眼鏡

毎月1回15日発行　令和7年2月15日発行　通巻825号

2025 2

optical monthly GANKYO

http://www.gankyo.co.jp　e-mail:info@gankyo.co.jp

2024年商況アンケート ■ 売上微増・客数改善・一式販売価格アップに

インタビュー ■ 先進的な日本市場に期待　アルエン インターナショナル プレジデント ラジクマール・ナラヤナン氏

HOYAラインナップ史上
最高品質のレンズコート!

反射率を大幅に抑え、
透明感とグレア※低減を実現したレンズコート。
※光で生まれる不快感

日常生活に溢れる紫外線を始めとする
様々な有害光から
眼に対する悪影響を大きく低減!
HOYAのすべての技術で
あなたの眼とレンズを優しく守ります。

ファーストクラスのレンズコート

MEIRYO
VenusGuard
ヴィーナスガードコート メイリョウ COAT RUV

Ag+抗菌

ヴィーナスガードコート
MEIRYO RUV 抗菌ご購入の方に
限定メガネクロス プレゼント中!
2025年3月末まで

HOYAビジョンケアカンパニー 〒164-8545 東京都中野区中野4-10-2 中野セントラルパークサウス6F 「HOYAビジョンケアグループお客様相談室」 0120-22-4080 www.vc.hoya.co.jp

《注目ソリューション》

進化を遂げる「メガネのレジ」

「メガネのレジ」・新システム「メカルテ」担当者インタビュー

紙カルテ活用の新システムも発売へ

小売・卸売業の販売管理・POSレジシステムの開発会社㈱ユーエスエスが提供するiPadを活用した顧客・在庫・売上管理システム「メガネのレジ」。バックヤード業務をサポートするだけでなく、利用している眼鏡店からの要望・改善を取り入れながら、来店客にスムーズな接客を提供できるシステムに進化し続け、導入店は全国に広がった。同社は現在、眼鏡店から要望の多かった、紙カルテを活用した新システムも開発中という。メガネのレジおよび新システムの特色、今後の展望について、営業担当者である前川泰昭氏に話を伺った。

――まず「メガのレジ」の特色を教えてください。

前川　メガネのレジは、顧客・商品／在庫・売上などのデータが１つにつながっていることで、ご来店から測定、フレーム・レンズ選択／登録管理、在庫検索、会計、アフターフォローといった、眼鏡業界特有の一連の接客業務をiPadでサポートする、iPad POSレジシステムです。眼鏡店のバックヤード業務をサポートするシステムになりますが、それにとどまらず、タブレット型で持ち運びが簡単にできるため、接客力や売上アップに寄与するツールとしてご活用いただけるのが他社システムにはない特色です。まずは、ご利用店にとって、日常業務をするためのツールとして活用していただきたい。

その次の段階として、メガネのレジにはリピート顧客・客数・客単価アップするための機能があるので、これらのデータを活用して売上向上のためにお役立てていただければと思っております。

――眼鏡店の導入状況は？　また、導入理由や使用感など導入した店舗の反応はいかがですか。

前川　昨年12月末現在の導入状況ですが、北海道から沖縄に至る幅広い地域から、170店舗以上の眼鏡店にご利用いただいております。今後も複数社が導入予定です。

導入理由で多くいただいているのは「ご利用者様からのご紹介」、「タブレットレジだから」、「システムの入れ替えのため」、「眼鏡業界特化型のため」、「クラウドでデータ保存できるから」となっております。ご活用を経た使用感は、「顧客、在庫、売上〈レジ〉が繋がっていることから、顧客に紐づけた売上を登録でき、商品在庫も管理しやすい」、「固定の場所でしかできなかった作業が、どこでもできる」、「バックヤード業務や棚卸が、格段に短い時間で済むようになった」といった声をお寄せいただいています。眼鏡業界特有の販売方法や顧客・在庫管理をシステムに採り入れている点が高く評価されている、と感じています。

また、「眼鏡店の現場を分かっている方が手掛けているのが導入理由」と嬉しいお声もいただきました。私は、東京眼鏡専門学校卒業後、眼鏡店・眼科勤務を経て、当社の職に就きましたが、眼鏡作製技能士および日本メガネ協会のプライム会員資格も取得しています。今後も引き続き、現場を知るスタッフが、眼鏡小売店の売上向上に寄与できるツールの提供および最善のフォローに努めます。

――バージョンアップについて今後の予定も教えてください。

前川　メガネのレジは１～10店舗の眼鏡店に特化してサービス提供を開始しましたが、リリースから４年を経て、10店舗以上の多店舗展開する眼鏡店からの問い合わせもかなり多くいただくようになりました。こうした要望にお応えするため、店舗数に関わらず、メガネのレジを活用できるようにバージョンアップする予定です。

また、訪問販売や眼科クリニックといった実店舗以外のみで利用されているお客様向けの料金プランも用意する予定です。このほか、iPadの画面上での操作が簡潔に済むような画面構成の改善、国家検定資格に準じた視力測定入力項目の追加開発も予定しています。検眼器で測った度数がそのまま「メガネのレジ」に入力されるように検眼機メーカーとの連携に向けた話も進めています。

――眼鏡関連の展示会に積極的に出展されていますが、来場者からの反応はどうでしょうか。

前川　展示会の当社ブースに「メガネのレジを見に来た」とご来場くださるお客様が年々増えており、出展を続けてきて本当に良かったと実感しています。他方で、「紙カルテを今後も活用したい」、「デジタル化のために何から始めれば良いのかわからないので困っている」とのお声も多くお寄せいただきました。メガネのレジは、バックヤード業務のサポートや接客力、売上アップに寄与するシステムとしてペーパーレス化を目指していますが、それと真逆の発想となる、紙カルテを活かしたシステムの必要性を痛感してきた次第です。そこで、紙カルテを活用した新システムの開発に取り組み、今年春リリース予定となりました。

――新システムの概要をお聞かせください。

前川　新システムは、紙のカルテを大切にし、今後も活用したいと考えていらっしゃる眼鏡店に特化した製品です。一般的な顧客管理システムは、顧客情報・購買履歴といったカルテ情報の手入力を前提としていますが、新システムは、紙カルテを、手間のかからない形でデジタル化し管理・活用していくためのシステムです。製品名は「メカルテ」と言います。

バックヤード業務の効率化に向けてペーパーレス化を目指したいという眼鏡店は、メガネのレジを。紙カルテによる今までの文化を大切にしつつ、業務の効率化も図りたいという店はメカルテのご活用を推奨します。メカルテは、ロッカーや貸倉庫に保管している紙カルテにある、お客様と培った貴重なカルテ情報のデジタル化に踏み出すための第一歩としても、ご活用いただけるのではないかと考えています。

「メガネのレジ」および「メカルテ」を担当する前川氏(左)と舟崎晃太氏(エンジニア兼サポート担当)

また、デジタル化をすることで、紙カルテを探す時間が減り、店員が一人の時にお客様から目を離すことなく接客を行なうことが可能となります。メカルテは、強固なセキュリティ対策が施されたサービスとなっており、データはクラウド上に保管され、地震や水害等の対策にも役立ちます。

――既存の紙カルテをデジタル化するための具体的な手順はどのようになりますか。

前川　既存の紙カルテであれば、写真やスキャンデータにし、最低条件として顧客名だけ手入力しシステムに保存すれば完了です。これまでもご自身で同様の方法でパソコンに紙カルテをデータ保存・管理しているケースもあると思いますが、新システムは登録したスタッフであれば、自身のスマホやタブレット、パソコンから、カルテ情報を閲覧することが可能となります。訪問販売や眼科クリニックへの訪問時にもお役だていただけるのではないでしょうか。

――今後の予定はいかがでしょうか。

前川　メガネのレジは2020年にリリースしましたが、日々その姿を変えて、実際にご利用をいただいている眼鏡店からの声をもとに現在も改良を重ねております。先ほども申した通り、バージョンアップを順次実施予定です。メガネのレジや新システム「メカルテ」の体験会もさまざま予定しています。春には、東京はWOF、SLIT、大阪はIMPRESSION、EGFといった眼鏡関連の展示会に出展予定です。当社ブースにお立ち寄りいただき、メガネのレジおよび新システムを体験していただければと思っております。

また、メカルテのβテスト参加店を募集しており、ご協力いただける眼鏡店はご連絡いただきたいです。

――ありがとうございました。