

# ヒーローインタビュー!

HERO  
INTERVIEW



心や時間の  
余白を作るための  
レジ業務DX



ユーザーインタビュー

株式会社アシス 代表取締役

笹川 俊一

いつもスマレジをご利用いただきありがとうございます。

本WEBマガジンは、スマレジと連携アプリ・拡張アプリでスマレジを最大限に活用しているユーザー事例をメインに、スマレジの魅力をお伝えすることを目的としております。

HERO INTERVIEW 01は小売店・飲食店などを営むアシスさま。

複数店舗で**会員・ポイントを一元化**して**相互送客**を実現するアプリに加えて、カメラによる商品自動認識アプリで従業員が働きやすい環境を構築しています。

HERO INTERVIEW 02は個別指導塾、コワーキングスペースを営むAGILE STUDYさま。セルフチェックインとセルフ会計のシステムを組み合わせ、コワーキングスペースの**受付や会計業務を効率化し、サービス価格を下げる**ことに成功しています。

HERO INTERVIEW 03は白黒写真のカラー化・写真修復専門店を営む青藍デザイン事務所さま。開業にあたりスマレジと予約管理システムを導入し、**お客様の取りこぼしのないWEB予約受付**を実現しました。空いた時間をサービスアップデートに充てられています。

PICK UP APPSのページではユーザー事例で登場したアプリの運用フローや、アプリによって解決できる店舗運営の課題をご紹介します。

コラムでは、ブランドDXやOMOに詳しい株式会社フラクタの河野様に、**AIを活用したブランド戦略やCS向上施策**について執筆いただきました。AIの具体的な活用法を知りたい方にぜひお読みいただきたい内容となっております。

ヒーロー養成講座では、増加する訪日外国人旅行者のインバウンド需要に対応した、**スマレジの免税販売機能**について。動画でも解説をしておりますので是非リンクより動画をご視聴ください。

最後に、弊社で開催しているユーザー会の開催レポートとお店ラジオの収録後記を掲載しております。弊社代表の山本が、印象深かった収録回を振り返りました。

ヒーローインタビュー編集部 編集長 平川



04. HERO INTERVIEW 01 【小売店・飲食店】  
スタッフの自己実現や地域の繋がりも後押しする  
店舗DXとは？
06. HERO INTERVIEW 02 【個別指導塾・コワーキングスペース】  
コワーキングスペースの決済を無人化  
アプリ利用で月間30万円の人件費削減
08. HERO INTERVIEW 03 【白黒写真カラー化・写真修復専門店】  
スマレジと予約システムで生み出した時間を  
顧客満足度向上へ
10. PICK UP APPS
  - AI画像認識 — 瞬時会計
  - 【デジタル会員証LINEミニアプリ】Lメンバーズカード
  - 精算機
  - 予約管理
15. コラム  
AIがEコマースに与える影響とこれからのブランディング思考
18. スマレジをもっと使いこなして、お店のヒーローに！  
ヒーロー養成講座『免税販売機能』
20. スマレジユーザーコミュニティ会「アキナイラボ」開催レポート  
3月9日大阪で実施したスマレジユーザー会の模様
21. お店ラジオ  
株式会社ジンズホールディングス 田中 仁さんご出演回の収録後記

業種：小売り・飲食（カフェ）業 拠点数：4店舗  
 契約プラン：フード&リテールビジネスプラン  
 利用アプリ：AI画像認識 ー 瞬時会計、  
 【デジタル会員証LINEミニアプリ】Lメンバーズカード



# スタッフの自己実現や地域の繋がりも 後押しする店舗DXとは？

- POINT
- 会員・ポイントの一元化による顧客満足度アップと相互送客
  - 会計にカメラ認識を導入し、スタッフによる「おもてなし」を向上
  - メタバースを取り入れて、地域活性化にも取り組む

## 職場は自己実現の場

### スタッフが働きやすい環境を作るためのDX化

私たちが出店している地域は人口1万8000人ほどの町で、限られた人材のなかから自分たちのコンセプトに合ったスタッフを見つけることはとても難しいです。そのため、たくさんの人材を雇用して運営を回していくよりも、今働きに来てくださっているスタッフに効率的に仕事をしていただくことで、労力が減り売上も上がるということが理想でした。それを実現するには何をすべきかと考えた時に店舗運営のDX化をすることがカギだと考えたのです。

2022年に佐賀県が「佐賀県中小企業DXフラッグシップモデル創出事業費補助金」制度をはじめたことをきっかけに、各種システムを導入することにしました。効率化によってスタッフの時間に余白が生まれれば、よりクリエイティブな仕事ができると考えたからです。現在も、働きやすい環境を作る目的で、業務効率化に力を入れています。

これらの取り組みが新規出店にもつなげられていると思いますね。



### AI画像認識でレジ会計の負担が半分に

AI画像認識は商品が乗ったトレーを専用のカメラ台に置くと、カメラが商品を認識し、スマレジに連携してくれるため、レジで商品を選択する必要がありません。**商品の打ち間違いがなく、複数の商品があっても瞬時に認識するため、会計時の時短にもなります。**職場が働く個人の自己実現の場となることを大切にしているので、省人化を目的

としたDXではありません。  
 システム導入によって空いた時間でコーヒーを入れる練習をする。そんな風に、本当にやりたい仕事をやっていただくことで、スタッフも私たち雇用する側もハッピーになれるので、そのような職場環境を作っていきたいと考えています。スタッフの方たちからの自主的な意見をベースにして、店舗運営を行っています。

さらに、**自社のブランドを横断的に楽しんでもらうために、Lメンバーズカードも導入。**LINEに表示されるデジタル会員証を作り、SCOLCAFEやSCOLSHOPで共通のポイントが付くようにしました。私たちのコンセプトに共感いただける方にカフェやショップを行き来してもらえたら嬉しいです。

### 散らばったコンテンツを1つに集約して 顧客利便性を高める

SCOLブランドは店舗だけでなく、注文住宅の

SCOL HOUSE、佐賀県産棚田米のSCOL RICEなどがあり、また、運用しているSNSやECサイトなどタッチポイントも複数あります。

これを集約してオープンメタバースポータル(OMP)で「**MYUCA** (※)」を作りました。MYUCAの中で建物をクリックすると全てのブランドやEC、SNSを見つけることができます。MYUCAに多久市にある私たち以外の企業も再現することで、たくさんの方に来ていただき、多久市を盛り上げることに貢献できたらと思っています！

※<https://taku-city.online/>

SASAGAWA SHUNICHI

笹川 俊一 さん



佐賀県多久市生まれ、笹川工建株式会社の2代目として、大学時代、社会人時代を見学で過ごし、家業を継ぐために多久へ戻る。  
 2014年にグループ会社の株式会社アシスの代表取締役就任、その年にSCOLSHOPを開業、2018年にはSCOLCAFEをオープンし、事業のブランド化を手掛けながら、多久市のまちづくりにも積極的に参画し、地域全体への相乗効果をだしている。



業種：中学生向け個別指導塾、コワーキングスペース  
 拠点数：1拠点  
 契約プラン：プレミアムプラスプラン  
 利用アプリ：【デジタル会員証LINEミニアプリ】Lメンバーズカード/精算機



# コワーキングスペースの決済を無人化 アプリ利用で月間30万円の人件費削減

## POINT

- チェックインから会計まで、オールセルフにして省人化を実現
- 交通系ICなどの電子マネー決済で、クレジットカードを持たない学生にも利用しやすく

## 塾とコワーキングスペース「モクモク」の運営で 快適な勉強環境を提供

やりたい職に就いて生き生きと活躍する生産性の高い「人財」に必要なことは、全ての仕事に共通して必要となるベースの力＝自立学習の力を身につけることだと考えています。一人でも多くの人に自立学習の力が身に付くように、EdTechを活用した次世代コーチング塾「アジスタ」を立ち上げました。スタディサプリやMonoxer（モノグサ）、atama+（アタマプラス）など学習AIツールを取り入れた授業で学習・暗記・間違えた個所

の復習等を行い、コーチの支援により計画・分析・勉強スケジュール作成までを生徒が自身で行えるように指導しています。

## 営業時間外を活用した自習と仕事の空間

塾を運営する中で、塾が休みの日に勉強できる場所を探している方が多くいることがわかりました。うちとしても塾を開校していない日や時間帯があり、この時間を有効活用したいと考えていたので、なるべく安価にご利用いただけるコワーキングスペースとしても運営することにしました。

## EdTech×伴走型支援で学習習慣を身につける

勉強習慣がなく、宿題は期限ギリギリまでしない、週に12時間しか家で勉強しない生徒さんがいたのですが、入塾後すぐに週に20時間勉強するようになりました。塾のスタッフにはコワーキングスペースのスタッフとしても、週に1回は働いていただいています。レジの自動化により空いた時間を有効活用して、授業の準備や生徒の学習状況の把握をしていただいています。EdTechでの学習支援と計画を細かく立ててあげたり、学習状況をフォローしてあげたり、心が折れないようにサポートしてあげたりなどの細かいスタッフのフォローがあってこそ達成できたものだと思います。

## スマレジ×アプリでコワーキングスペースを 安価に提供

コワーキングスペースを利用する際のチェックイン～チェックアウト、利用料の精算はスマレジと精算機、Lメンバーズカードを導入して行っています。コワーキングスペース専任のスタッフが不要なので、その分安価にご利用いただけていると思います。普通のレジで運営していた場合、1人月分が浮くので時給1,150円をお支払いしたとすると月に

30万円ほどが削減できているイメージですね。完全キャッシュレスのコワーキングスペースは決済方法がクレジットカードのみの場合が多いですが、交通系ICカードや電子マネー決済も可能なので、学生の方でも利用しやすくなっています。

## 【コワーキングスペース利用方法】

1. 入室（チェックイン）
2. 利用
3. チェックアウト
4. 料金を精算機で払う（決済手法：STORES決済、StarPay）

## 人が価値を発揮するためのDX化

私は人がやるべきところで本当に価値を発揮するために、DXが必要だと思っています。そうすることで、お客さんから選んでもらえますし、コストも下がります。逆に言えば、AIやシステムでできることを人がやっても、誰も価値を感じてくれません。今後も自立学習できる人財を育成するため、デジタル化できる部分はデジタル化し、人が本当の意味で価値を発揮できるようにしていきます。



OKAMURA HIROAKI

岡村 拓明 さん



2009年にアビームコンサルティング株式会社入社。大手学習塾（約2年間）、メガバンク、総合商社、大手広告制作会社、大手損害保険会社に対し一貫して業務改革やDX（デジタル・トランスフォーメーション）に関するコンサルティングサービスを提供。2022年11月に株式会社AGILE STUDYを創業。



# スマレジと予約システムで生み出した 時間を顧客満足度向上へ



- POINT**
- スマレジの分析機能で顧客ニーズを把握し、開店時間やスタッフの人数を調整
  - 予約システムでお客様の予約の取りこぼしを予防
  - システム導入によってできた時間で、市場調査を実施して新メニューを考案

## 写真のカラー化や修復技術の提供だけでなく、 ”想い”を乗せる仕事

大学在学中の2020年、テレビで見た原爆写真をカラー化する技術に感銘を受け、白黒写真のカラー化を大学の卒業研究の題材として取り上げました。そこで身に着けた技術を人のために役立てたいと思い、白黒写真のカラー化や写真修復の事業を始めたのが青藍デザイン事務所です。単に技術を売るのではなく、写真を持参された方

とできる限り会話をし、想いを乗せて修復をすることを「サービス」としているのです。AIによる彩色技術は使わず手作業でカラー化を施し、額縁に入れてお渡ししています。

## スマレジは「時間を買うレジ」

開業にあたり、複数のレジ会社を比較検討しました。福岡ショールームで実機を確認できたこと、分析機能や拡張機能が豊富で予約管理のページが

作れることも大きな決め手でした。

旧式のレジでは、商品名や金額もすべて手打ちで行い、分析は自分で行わなければなりません。また、予約の管理は全て電話で受けてExcelに入力するなどの工数を考えるとスマレジは「時間を買うレジ」だと感じています。

実際に、スマレジの分析機能でどのようなお客様が来て、どの時間帯に来客が多いのかを分析し、営業時間や休業日の調整に役立てています。また、空いた時間で市場調査や新メニューを作成してお客様にご予約いただけることも増えました。

## 予約管理で顧客満足度の向上と 月5時間以上の効率化

スマレジの導入と同時に予約管理で予約システムを構築し、非常にメリットを感じています。

1つ目は、スマレジの予約管理は**他社と比較して視覚的にわかりやすい**のが一番のメリットだと感じています。予約システムはお客様の入り口になるので、いわば「お店の顔」です。お客様にとってかんたんに予約できるようにすることが重要でした。

2つ目は、**月に5時間以上の時間短縮ができる**こと。予約をお受けする時間は閑散期でも1日10分ほどはかかります。盆と正月の家族で集まる前に写真をきれいにしてお祝い物としてご準備される方が多いので、7月と12月が繁忙期になる傾向にあ



ります。予約管理があるので心に余裕をもって繁忙期を迎えることができますね。

3つ目は、**予約の取りこぼしがない**ことです。

予約のお電話が重なった時、障がいがある方でお電話できないお客様にご予約いただく時など、せっかく弊所に依頼しようとしてくださっているお客様を取りこぼしてしまう可能性があります。弊所にご依頼いただけるお客様に真摯に対応するために、予約システムを作ることはデフォルトで必要でした。

最近ではメディアの活用で「カラー化の伊藤」を訪ねて来てくださることも増えてきました。おかげさまでお客様も徐々に増えつつあるので、今後もスマレジを活用しつつ、街に愛されるデザイン事務所を目指して精進してまいります！

ITO KOSEI

伊藤 晃生 さん



1998年、福岡市生まれ。九州高校デザイン科(現・芸術造形科)を卒業後、九州産業大学芸術学部ソーシャルデザイン学科へ進学し、情報デザイン専攻。同大学院芸術研究科デザイン領域修了。9年にわたりデザインを学ぶ。2023年4月、福岡市東区香椎駅前に店舗兼オフィス「青藍デザイン事務所」をオープン。

## AI画像認識 — 瞬時会計

- カテゴリ 商品自動認識
- 業種・業態 食品小売業（パン屋、ケーキ屋）
- URL <https://apps.smaregi.jp/apps/214>



AI画像認識アプリに商品の写真を複数枚登録しておくことで、トレイに乗せた商品をカメラ台に置くことで自動で商品を読み取ります。商品内容を確認し、アプリ上で送信ボタンを押すとスマレジのカートに自動で表示されるため、商品を目で見てレジに打ち込むという作業が不要になります。



### 「解決できる課題」

- 会計にかかる時間が短縮されるため、行列を嫌うお客様の離反を抑制できる
- 商品にJANコードをつけられない食品小売店でのヒューマンエラーを減らす
- スタッフが商品をすべて覚える必要がなくなり、教育時間の削減やストレス緩和に繋がる



導入事例はこちら ▶▶ [https://note.com/smaregi\\_devtaru/n/ne0fe66f2c8f1](https://note.com/smaregi_devtaru/n/ne0fe66f2c8f1)

## 【デジタル会員証LINEミニアプリ】 Lメンバーズカード

- カテゴリ CRM
- 業種・業態 小売業、飲食業、理美容、医療など
- URL <https://apps.smaregi.jp/apps/535>



店頭やWEBサイトに設置されたQRコードをお客様がスマホで読み取り、会員登録するとお客様のLINE上に会員証の表示ができるようになります。スマレジの購入金額に応じてポイントが付与され、そのポイントを利用することも可能です。その他、入退室管理機能など豊富な機能が揃っています。



### 「解決できる課題」

- LINEに会員証が表示されるため、紛失や忘れる事がなくなり顧客利便性が高まる
- 会員属性や購買金額に応じてメッセージをセグメント配信できるため、効率的な集客施策が可能
- 回数券機能、イベント予約機能、順番待ち機能等拡張機能が豊富なので、店舗運営に合った機能を追加できる



導入事例はこちら ▶▶ [https://note.com/smaregi\\_devtaru/n/ne0fe66f2c8f1](https://note.com/smaregi_devtaru/n/ne0fe66f2c8f1)

## 精算機

- カテゴリ セルフレジ
- 業種・業態 飲食業、クリニック、宿泊施設など
- URL <https://apps.smaregi.jp/apps/937>

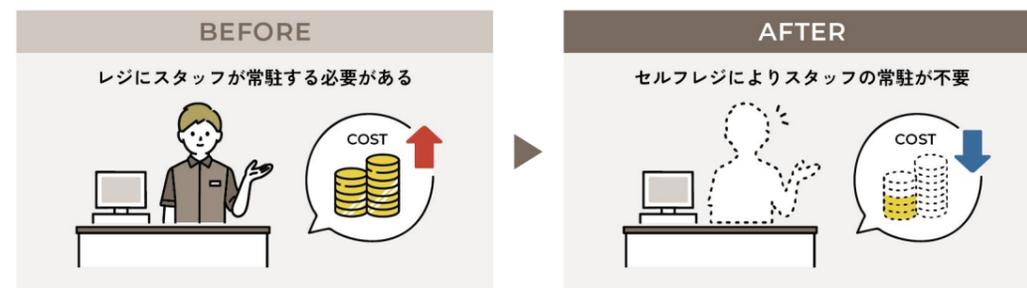


スマレジに立てた未決済の取引をお客様ご自身で会計していただくことができます。精算機のみでの利用でも省人化に貢献しますが、モバイルオーダーや入退室管理機能のあるLメンバーズカード等と併用することで、スタッフがほとんど介在する必要のない運用を実現することができます。



### 「解決できる課題」

- レジ会計業務がなくなるため、接客に集中できるようになり、サービスの質の向上に繋がる
- 専用の端末ではなくiPadで稼働するため、初期導入費用を抑えることができる
- クリニックや飲食店など、会計のタイミングが重なりやすい業種でも、セルフ会計のため時短に繋がる



導入事例はこちら ▶▶ [https://note.com/smaregi\\_devtaru/n/neaafed4d9a6e](https://note.com/smaregi_devtaru/n/neaafed4d9a6e)

## 予約管理

- カテゴリ 予約情報一元化
- 業種・業態 飲食業、理美容、整体・整骨院など
- URL <https://apps.smaregi.jp/apps/985>

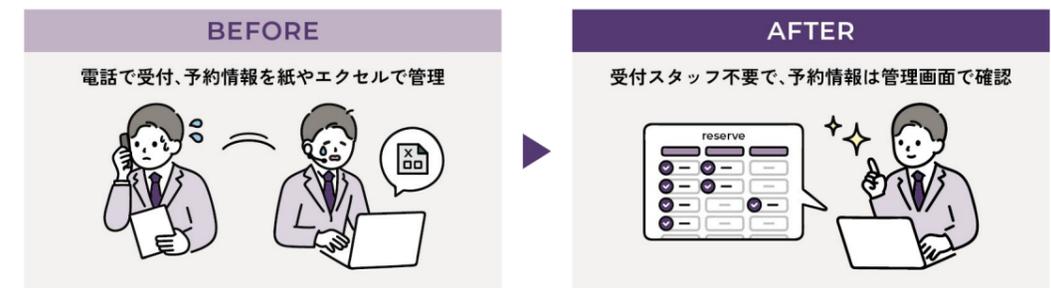


簡単に自社専用の予約ページを作成することができます。「お店スタッフ」「座席」「施設の設備や部屋」に紐づける3つの予約タイプがあり、お店にあったものをお選びいただけます。予約管理アプリで新規登録した会員情報がスマレジに連携されるため、顧客管理もしっかり行えます。



### 「解決できる課題」

- 電話やメールで受付していた予約をWEB予約ページから受け付けることで業務効率化につながる
- システムでの予約受付のため、重複した予約を未然に防ぐことができる
- スマレジの商品マスタと連携しているため、改めて予約システムに商品やサービスを登録する作業が不要



導入事例はこちら ▶▶ [https://note.com/smaregi\\_devtaru/n/nfcdf418c43d5](https://note.com/smaregi_devtaru/n/nfcdf418c43d5)

飲食店で

クリニックで

宿泊施設で

コワーキングスペースで

美容サロンで

COLUMN

# セルフ精算機を アプリでかんたん導入!



※画像は自動釣銭機と併せて運用した場合のイメージ

## レジ待ち時間解消 & 従業員コスト削減

### 運用イメージ



#### STEP 1

##### 取引後に伝票をお渡し

スマレジ (POS) で、後会計の取引後  
精算のための伝票をお客さまにお渡し、  
セルフ精算のご案内をする。



#### STEP 2

##### お客さまご自身で精算

精算用の伝票を精算機にかざし、  
希望の決済方法を選択し、  
お客さまご自身で精算をする。



スマレジ・  
プラットフォームアプリ  
精算機

月額 **3,300円** (税込) / 台

ダウンロードは  
こちらから



※精算機としてご利用されたい端末の台数分のご購入をお願い致します。※スマレジの有料プランは別料金になります。

スマレジ

右のQRコードから、お気軽にお問い合わせください。

モバイルオーダー、自動釣銭機、キャッシュレス決済など、さまざまな疑問にお答えします。



# 株式会社フラクタの河野さんに聞く！ AIがEコマースに与える影響と これからのブランディング思考

今話題の人工知能 (AI) がブランディングとEコマースに与える影響、  
そしてAIを今後どう使いこなしていくべきかについてお話しいただきました。



KOUNO TAKANOBU  
河野 貴伸 さん  
株式会社フラクタ代表取締役

株式会社フラクタはトータルブランディングパートナーとして、  
ブランドDXやOMO設計、実装、ブランディング支援を行っています。

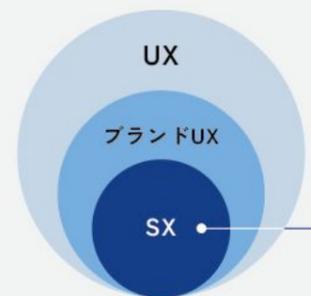
AIは、昨年のChatGPTの出現以降、現代  
ビジネスに不可欠な要素となりつつあ  
り、特にブランディングとEコマースの  
分野では、非常に大きな価値を提供し、  
さらなる変革の波が訪れる可能性があり  
ます。そのいくつかの例をご紹介します  
しょう。

### 顧客体験の向上

デジタルテクノロジーが進化し、記憶に  
残る象徴的な顧客体験 (FRACTAはこれを「シンボリック・エ  
クスペリエンス」と定義しています) を提  
供することが、ブランドの成功のために  
極めて重要であると言えます。  
AIを搭載したチャットボットやバーチャ

ルアシスタントを活用することで、顧客  
の意図を理解し、応答を調整することが  
でき、顧客満足度とブランドロイヤル  
ティを向上させることができます。

### - UIの考え方 -



シンボリック・  
エクスペリエンス  
(SX)  
体験することで  
ブランドを瞬時に  
想起させるもの

### パーソナライズ

消費者は、ますますパーソナライズされ  
た体験を求めるようになっていきます。AI

は、企業が消費者に対してそれらを提供することを容易にします。

AIを活用して顧客データを分析し、嗜好を特定し、関連する製品の推奨を生成することで、企業は個々のニーズに応え信頼を築き、全体的な顧客体験を向上させることができるのです。

## プレディクティブ・アナリティクス

AIを活用した予測分析は、Eコマース業界を変革すると言われています。これにより、企業は価格戦略の最適化、在庫管理の改善を図ることができます。また「多く作りすぎない」事は結果として持続可能な社会の実現にも貢献します。

## サプライチェーンとロジスティクスの効率化

AIは、サプライチェーンや物流プロセスの合理化に大きな役割を果たし、効率化とコスト削減に力を発揮します。需要を予測し、ルートを最適化し、配送時間を改善することで、最終的に顧客体験を向上させることができます。AIを搭載したロボットは、梱包や仕分けなどの倉庫作業を自動化し、より迅速な注文処理につなげることができます。

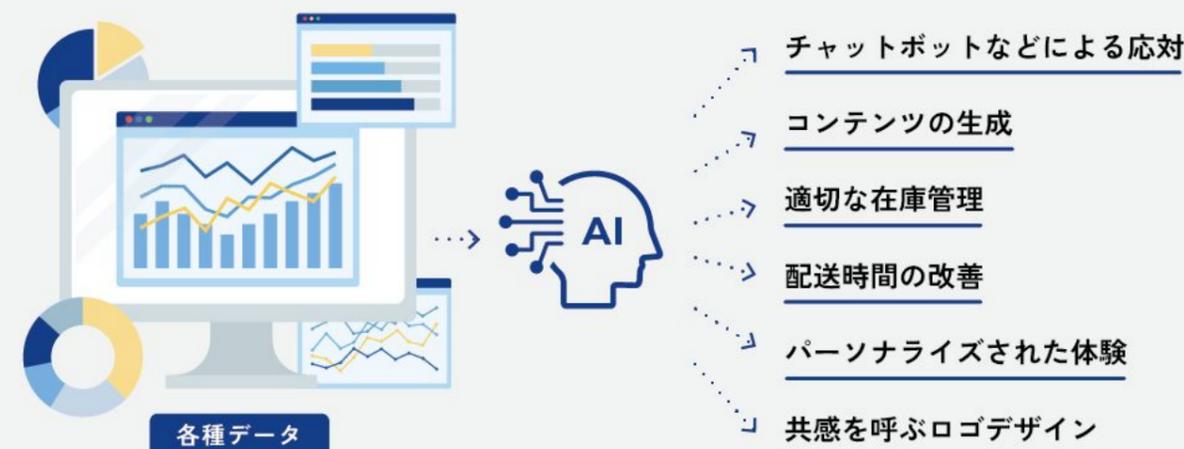
## ブランディングとアイデンティティの創造

AIを活用したツールは、ブランドの視覚的要素を分析し、ターゲットオーディエンスの共感を呼ぶロゴデザインや設計基盤などを生成することができます。ブランディングプロセスを加速し、一貫性のある魅力的なブランドアイデンティティの創造と持続的運用を実現します。

## AIが生成するコンテンツ

多様なオーディエンスに向けて、適切で魅力的なコンテンツを迅速に生成することができ、企業は時間とリソースを節約できるだけでなく、一貫したオンラインプレゼンスを維持することができます。特に、個人の負担が大きい大企業におけるSNS運用をAIに一任できることが期待されています。以上のような潮流がある中で、将来のAI技術は、個人の好みや感情的な反応を理解することで、さらに深いパーソナライズを実現できるようになると予測されます。その結果、企業はそれぞれの顧客の特定のニーズや欲求に応えるユニークで没入

### - ブランディングとEコマースにおけるAI活用法 -



感のある体験を提供することが可能になり、その実装が必要不可欠になります。しかしどんなに技術が進んでも、この体験を「構想し、実装する」役割は人間にしか担えません。そして顧客を「理解」する事も人間にしか現状はできません。AIを活用する事で生まれた時間は、この「顧客の理解、象徴的な体験の構想と実装」に惜しみなく投じる事が重要となります。

AIの存在は、乗り物に例えると「新幹線」のようなものです。歩いていくのか、新幹線で行くのか。その時間の差はとてつもないので、最大限活用した方が良いでしょう。ただし「どこに行きたいのか、なぜ行くのか」が定まっていなければ、どんなに

急いだところで意味はありません。AI時代だからこそ、最大限効率化して生まれた時間を使い、商売の原点に立ちもどって思考を深める事が、生き残るためのブランド運営、長期的なビジネスの成長の実現可能性を高めるために必要です。みなさんもぜひ身近なところから、試してみてください。きっと大きな気づきが得られるはずです。



スマレジをもっと使いこなして、お店のヒーローに!

# ヒーロー養成講座

スマレジを知り尽くした、スマレジ唯一のYouTuber柳瀬氏が、  
店舗運営者の皆さまにおすすめの機能をアツく紹介します!

今回のおすすめ機能 ▶▶▶

## 免税販売機能

パスポート情報は一瞬で読み取り、インバウンド対策の強い味方に!

インバウンドが  
回復中!



### 増加する訪日外国人旅行者、 免税制度を取り入れて売上UP!?

日本政府観光局によると2022年の訪日外国人旅行者の数は前年比で15倍以上に急回復しました。(※1)ここ数年見なかった外国人旅行者を街で見かけることも増えたのではないのでしょうか?

外国人旅行者が増えるなかで小売業者や製造業者が「消費税免税制度」に対応していることが、お店が選ばれる基準の一つになります。

「消費税免税制度」とは、外国人旅行者などに対し、家電製品や時計、食品類、化粧品類などの物品を販売する際、消費税を免税して販売できるものです。

場合によっては、自国よりも割安な価格で商品を購入することができるため、日本旅行の機会にたくさんの商品を購入して帰国する外国人旅行者もいます。

外国人旅行者によるインバウンド需要は、2020年4月からスタートした「免税電子化」(※2)で免税手続きが簡素化

されたことも相まって、今後も長期的に拡大し続けると予想されます。

早めに免税販売が出来る環境を整えてお店の売上アップに繋がましょう!

### 免税販売に対応するための 準備は余裕をもって

免税販売をするにあたり、税務署に免税店になるための申請を出す必要がありますので、免税販売に対応するには1ヶ月半程度の余裕をもって準備を始めましょう。

また、購入した商品を「日本国内では消費しない」ことを前提に消費税を非課税としているので、その商品が日本国内で消費されることを防ぐ必要があります。指定された方法で包装するために基準を満たした包装用品を購入しておく必要があります。

その他にも具体的に準備する必要があるものを動画内でご説明しておりますので、是非参考にしてください!



### 免税対応機能を搭載したPOSレジで データ作成を効率化

免税販売をしたときには、免税店が購入記録情報をシステム上で国税庁に送信する必要があります。

送信する内容は、購入者から提供を受けた旅券等に記載された情報や購入した事実などです。

そのため、販売時に購入者のパスポート

を確認しながら購入記録情報を作成しなければなりません。レジが混雑しているときはなるべくこのような業務に時間を取られたくないですね。

そこで活躍するのが免税対応したPOSレジです。(もちろんスマレジは免税販売機能を搭載しています!)バーコードリーダーで読み取ったパスポート情報と販売情報から自動的に免税データを作成し、国税庁に送信されるため、情報を専用のシステムに手入力する必要がなく、手打ち入力のミスや購入者を待たせることもありません。

インバウンド需要が戻ってきた今、免税制度に対応して外国人旅行者を誘致し、かつスマレジで免税販売業務を効率化しましょう!

対象プラン 全てのプラン (一部リテールビジネス)

難易度 ★★★★★

YouTubeショートを公開中 /

レジ屋が免税について解説します!



スマレジ通信  
免税についてお答えします



※1: 参考 ([https://www.jnto.go.jp/statistics/data/visitors-statistics/pdf/20230118\\_monthly.pdf](https://www.jnto.go.jp/statistics/data/visitors-statistics/pdf/20230118_monthly.pdf))

※2: 参考 ([https://www.mlit.go.jp/kankocho/topics02\\_000225.html](https://www.mlit.go.jp/kankocho/topics02_000225.html))

『アキナイラボ』とは、スマレジのお客さまや店舗運営に携わる方が、経営にまつわるヒント・コツを共有し相互発展してゆく学びの場です。

第2回

## 「アキナイラボ」 Meetup in 大阪

「アキナイラボ」Meetupでは、毎回店舗運営にまつわるテーマを掲げて、みんなで知見をシェアする場として運営しています。

今年3月に開催された、大阪 第2回となる今回のテーマは「CRM活動について」。

今回はユーザー様でもある、女性用下着「ヌーブラ」の輸入販売を行っている「株式会社ヌーブラジャパン」、愛媛を中心に飲食店を5店舗運営している「株式会社マルブン」の2社からお話いただきました。

店舗とECの両方で販売を行っているヌーブラさんでは、購入された方にステップラインを設定し、LINEからメッセージを送信する機能を活用して「2ヶ月以内にリピートしてもらう」という目標を掲げ、CRM活動に取り組んでいるそう。

またお客様の年齢層が幅広いマルブンさんでは、エビラボも導入し、各店舗のお

お客様の構成比率をデータで出すことで、店舗ごとの立地の特性を把握。

これにより店舗単位でのメニュー構成や、オススメメニューの変更を行うことで、より地域に根差したお店を目指されていました。

卸・小売業、飲食業と異なる業態の2社ですが、リピーターを作りロイヤルカスタマーに育てていく想いは同じ。これからもトライアンドエラーを繰り返し、よりお客様に満足していただけるお店作りを目指されていることが感じ取れました。



詳細の様子は下記よりご覧ください。

[https://akinai-lab.smaregi.jp/feature/akinai-lab\\_20230309/](https://akinai-lab.smaregi.jp/feature/akinai-lab_20230309/)

2023年7月25日

開催  
予定

第3回アキナイラボ MeetUp in 福岡～presented by スマレジ～

テーマは「マーケティング」。自社SNS施策やオウンドメディアの運用、イベント開催、地元で愛される名店づくりの秘訣などを考える会です。

お申し込みはこちら ▶▶ <https://peatix.com/event/3574791>

## スマレジ presents お店ラジオ～収録後記～

お店ラジオとは、レジの半径5メートルにいるお店を取り巻く人間の、お店を取り巻く人間による、お店を取り巻く人間のためのラジオ番組。今回はvol.27の内容をお伝えします。

毎週日曜日 InterFM 21:00～21:30 / FM大阪 18:30～19:00

vol. 27

date 2022/05/08

guest 株式会社ジンスホールディングス 田中 仁さん

毎週日曜夜9時からInterFMで放送中の「お店ラジオ Supported by スマレジ」という番組を始めて1年半が経ちました。毎週多彩な店舗経営者のゲストをお招きし、お店にまつわる経営トークを繰り広げるインタビュー番組です。聞き手は友人で投資家の三戸政和さん、わたしはアシスタントです。

これまでスノーピーク、大阪王将、JINS、鳥貴族、中川政七商店、CoCo壱番屋など誰もが知る有名店舗さんにゲストとしてご登場いただき、目の前の特等席でリアル経営トークを聴くことができ大いに刺激を受けています。

なかでも特に印象深かったのは、メガネのJINSでおなじみのジンスホールディングス代表取締役CEO 田中仁さんの回でした。JINSの業績が伸び悩んだ際「志なき経営は成長しない」との思いで理念を制定。その理念に沿い、業界の常識を打ち破る新商品と新価格を打ち出した2009年9月17日が

JINSにとっての「桶狭間の戦い」だったといえます。それまで年1億円程度だった広告費をその時は1カ月で5億円も使ったそうで、その時の気合いが垣間見え、聴いていて武者震いしました。

この桶狭間の戦いはまさに真剣勝負。

「ほんとの真剣勝負は真剣だから負けたら死ぬんです。だから全身全霊で勝負に挑む。ほとんどの人が“竹刀”で勝負しているなか、真剣勝負をしている企業が大きくなる」と仰っていたのを強く覚えています。そんな田中さん、いま彼の地元である群馬県前橋市の地域創生を手掛けておられます。

収録後わたしはその前橋を訪問し、ホテルの再生や交通インフラの改修、アート・オブジェの誘致といった田中さんの「街づくりの真剣勝負」を実際に目にしました。以来、「今、真剣を握れているか？」と常に己に問いかけながら、事業と向き合う日々を送っています。

(文：スマレジ代表 山本)