

量販店向けPOSシステム  
DCMSTORE-POS 導入事例

# マーレビル開発株式会社様

ノンカスタマイズ導入により、3ヶ月の短期間・低成本でPOSを入れ替え。  
売り上げアップとコスト削減を両立。



マーレビル開発株式会社  
代表取締役社長  
**中森 福代 氏**



マーレビル開発株式会社  
開発企画担当  
**吉岡 拓馬 氏**

## 事例のポイント

### 課題背景

- 既存のPOSが老朽化しており、店舗運営に必要な機能の不足や使いにくさがあった
- 営業中の商品登録・変更時に親レジを止めなければならず、レジの混雑を招いていた
- 現金を手作業で処理していたため違算が発生しやすく、レジ担当者に負担がかかっていた

### 成 果

#### わかりやすい操作画面でレジ業務を効率化

人間中心設計に基づく、視認性と操作性に優れた画面構成により、誰でも容易に操作可能。レジの入れ替え後も混乱が起きなかった

#### センターサーバ方式なので親レジが不要、レジを稼働させたまま登録・変更が可能に

商品の登録や価格変更は事務所側のサーバで操作するため、レジを止めずに業務を継続。店舗の販売推移をリアルタイムで把握でき、タイムリーな施策活動が可能に

#### 自動釣銭機導入により違算ゼロ、店員の負荷を軽減

違算発生がゼロになり、開店前、閉店後の作業が大幅に削減され、店員の不安も解消。釣銭処理も速く、レジ台数を減らしても従来以上の顧客数をカバーでき、売り上げアップとコスト削減を実現

## 導入ソリューション

### ●武藏浦和マーレ様に導入されたDCMSTORE-POS



あらゆる規模の量販店に対応する拡張性の高いPOSシステム



DCMSTORE-POSと連動可能な自動釣銭機



レーンPOSと自動釣銭機の両方を提供



人間中心設計に基づく視認性と操作性に優れた画面構成。  
一人ひとりに合わせたスムーズなスキャニングを実現



社 名：マーレビル開発株式会社  
(施設名：武藏浦和マーレ)

所 在 地：埼玉県さいたま市南区白幡5-19-19  
概 要：通勤新線（埼京線）の開業を契機として、1987年に創業された武藏浦和駅直結のショッピングモール。食品、アパレル、ファッショングループ、飲食店、その他さまざまなサービスなど、75の店舗が入っており、消費者の多様なニーズに応えている。安心・安全な商品を適正価格で提供することを旗印に、お客様の生活を豊かに便利にすることを目指し、地域の発展に貢献している。

U R L: <http://mare-urawa.com/>



## 導入前の背景や課題

### POSシステムの老朽化、人手不足への対応が急務

JR埼京線「武蔵浦和駅」に直結する「武蔵浦和マーレ」は、食品、アパレル、ファッショング・生活雑貨、飲食店など75のテナントが入る地域密着型ショッピングモールです。同モールを運営するマーレビル開発様は、これまで10年近く運用してきたPOSシステムが

老朽化し、機能不足や使いにくさが生じていたため、システムの入れ替えを検討していました。「人手不足からレジ担当者の高齢化が進み、繁忙期にお客さまをお待たせしてしまうこともあります、操作性や視認性の高いシステムを必要としていました。また、店員が釣銭を手作業で処理していたため、違算が発生しやすく、開店前の準備および閉店後の精算作業に多くの時間を要していました」とマーレビル

開発の代表取締役社長の中森福代氏は、当時を振り返ります。

同社 開発企画担当の吉岡拓馬氏は「以前のシステムは、商品の登録や価格変更時に親レジを止めて作業しなければならず、お客様にご迷惑をかけており、この課題を解決したいと考えていました」とシステム上の課題を説明します。

## 選択のポイント

### ノンカスタマイズ導入で、短期間・低成本を実現

当初、マーレビル開発様では他社製POSシステムの導入を検討していましたが、吉岡氏が流通・小売業向けのイベントで「DCMSTORE-POS」の説明を聞き、その後、NEC営業の訪問を受けて本格的に検討をはじめました。

「それまでNECとの取り引きはなかったのですが、センターサーバ方式で親レジがいらないこと、操作画面がタッチパネルで操作性に優れていること、POS

本体と自動釣銭機の両方を提供していること、釣銭機の処理速度が速いことを評価しました」と吉岡氏。「DCMSTORE-POS」は、大規模な全国チェーンの店舗から中小規模の小売店、ショッピングモールなど、あらゆる規模の量販店に対応する拡張性の高いPOSシステムです。業務ごとのカラー変更や視認性に優れる文字の採用、操作性のよいボタン配置など、人間中心設計に基づいた画面構成が特徴です。「通常、レジの変更は操作の手順やボタンの位置が変わることを店員が嫌がるのですが、「DCMSTORE-POS」は画面操作が簡単で、高齢の店員でも扱い

やすいので、これなら大丈夫だと思いました。また、NECはコンピュータやATMなどの開発実績も豊富で信頼できると考え、導入を決断しました」と中森氏はNECを選択した理由を話します。

2017年10月の稼働まで3ヵ月という短期間に入れ替えを完了。年末商戦前に新POSで業務をスタートしました。異例の短期間に入れ替えが完了した理由は、ノンカスタマイズで導入できたからです。「DCMSTORE-POS」の標準機能だけで業務フローを満たせたため、カスタマイズ費用もかかりず、低成本かつ短期間で導入することができました。

## 導入後の成果

### レジ台数を減らしても 売り上げアップとコスト削減を両立

「営業時間中にレジを止めず、事務所側で商品の登録や変更ができることが一番ありがたいですね。また、自動釣銭機の処理速度が速いこともあり、レジを2台減らしたにもかかわらず、レジでお客さまが滞留することなく、売り上げもアップしました。駅ビルという物理的空間が狭い条件の中で、レジを減らして売り場を広げ、コスト削減までできたことは、非常に大きな効果といえます」と吉岡氏は導入成果を語ります。

「レジが変わるのが嫌で辞めてしまう店員がいるかもしれませんし、むしろ操作がしやすくなっと、みんな喜んでくれました。親身になって操作方法を指導し、導入初日から3日間も店舗に駐在してサポートしてくれたNECスタッフのおかげだと感謝しています。また導線改善のためレジの配置見直しの提案などコンサル的な支援もして頂けました」と中森氏は、NECのサポート力を評価します。なお、「DCMSTORE-POS」と連動した自動釣銭機も同時に導入することで、開店前の準備や閉店後の

精算作業が短縮できただけではなく、違算がゼロになり、これまでかなり余裕をもって用意していた釣銭準備金の削減という効果も生まれました。

今、武蔵浦和マーレでは、2019年を目標に店舗のリニューアルを計画しています。「今後、電子マネーがさらに普及すると思うので、それに向けてPOSシステムを拡張したいと思っています。NECは、新しい技術を取り込んだ製品やサービスを提供してくれるので、店舗を発展させるための良きパートナーになってくれると確信しています」と中森氏は、NECへの期待を話してくれました。

## 「DCMSTORE-POS」の幅広い機能と万全のサポートで貢献します

「DCMSTORE-POS」は、これまで全国規模の大規模な量販店での導入が多かったのですが、今回武蔵浦和マーレ様で導入頂いたことで、規模に関わらずご活用頂けると実感しました。

パッケージの拡張性はもちろん、ネットワークやレイアウトなども一括でサポートできる体制が整っているため、お客様に合わせてさまざまなご支援をできるのが特徴です。お客様には製品のみならず、その他の面でも非常に評価を頂いたと考えています。本POSシステムを中心に、今後もNECグループ一丸となってお客様の事業に貢献致します。

NEC  
関東甲信越支社  
流通・サービス営業部  
**大谷 優里花**



お問い合わせは、下記へ

**NEC 産業ソリューション事業部**

〒108-8556 東京都港区芝四丁目14-1 (第二田町ビル)

URL: <http://jpn.nec.com/dcmstore/>

●本カタログに記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。

●このカタログの内容は改良のため予告なしに仕様・デザインを変更することがありますのでご了承ください。

●本製品の輸出(非居住者への役務提供等を含む)に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合には、お買上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。



見やすいユニバーサルデザイン  
フォントを採用しています。



環境にやさしい植物油インキ  
を使用しています。