

「Fujitsu 小売業向けPOS/MDソリューション FIT SHOP」 売上拡大のためのOMO戦略支援 クーポン販促・売上分析機能を提供

新たなインサイト（=成功事例）を発掘し、データドリブンな意思決定をサポート

株式会社富士通四国インフォテック（本社：香川県高松市、代表取締役社長：竹岡ゆかり）
（以下、富士通四国インフォテック）は、「Fujitsu 小売業向けPOS/MDソリューション
FIT SHOP」（以下、FIT SHOP）の新機能を2025年1月22日より提供開始いたします。

「FIT SHOP」は、POS、MD/BO（※1）、CRM（※2）を統合したオールインワンソリューションです。その強みを活かし、蓄積されたOMO（※3）データを効果的に活用するため、多様なバリエーションのクーポン販促機能と、顧客起点での売上分析機能を新たに追加しました。これにより、データに基づくパーソナライズされた販促戦略が可能となり、顧客体験（CX）の向上と売上拡大に貢献します。さらに、MD/BO機能に売掛・買掛を管理する債権・債務管理機能を追加し、在庫管理業務とのシームレスな連携を実現しました。

「FIT SHOP」は、各種業務の効率化を図るだけでなく、蓄積されたOMOデータを利活用可能なCustomer Data Platform（CDP）基盤（※4）として、ビジネスにおける迅速な意思決定を加速させ、お客様のDXを支援します。

【背景】

近年、小売業界では、OMO（Online Merges with Offline）戦略の重要性が高まり、オンラインとオフラインを融合した顧客体験（CX）の向上が求められています。特に、パーソナライズされた販促施策は、顧客ロイヤルティを高め、競争優位性を生む鍵となります。効果的なマーケティング施策を実行するためには、データ利活用への取り組みが急務となっています。

上記課題を解決するため「FIT SHOP」は、パーソナライズされたマーケティング施策を実現するための販促・分析機能を強化しました。これにより、新たなインサイトの発掘が可能となり、OMO戦略の立案・実践・検証のサイクルを創出し、お客様の持続的な売上拡大を支援します。

【特徴】

1. クーポン販促・売上分析機能

多様なバリエーションで発行可能なクーポン販促機能を追加しました。顧客の属性（分析タグ）を活用し、セグメント化したターゲティングによるクーポン発行が可能です。これにより、複雑化する顧客の趣向を的確に捉えたパーソナライズ販促戦略を実現します。

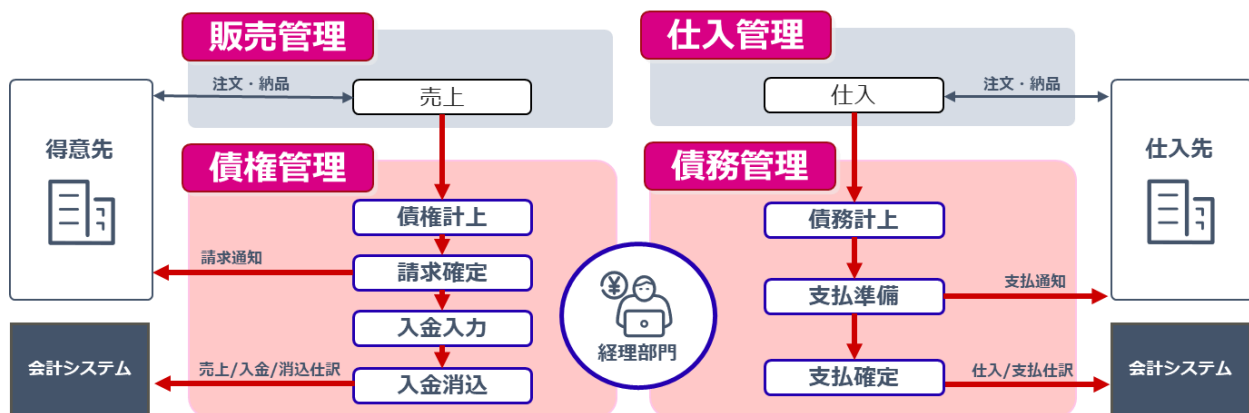
また、クーポン販促施策の効果を検証するための分析機能を追加しました。RFM分析やデシル分析を活用し、販促効果の解析・評価が可能となります。

これらの機能を併用することで、PDCAサイクルを通じて販促施策の継続的な改善が可能となり、マーケティング精度の向上を実現します。さらに、施策の効果検証を行い、独自のインサイトを発掘・蓄積・活用することで、お客様の売上拡大に貢献します。



2. 債権・債務管理機能

従来の在庫管理業務とシームレスに連携する債権・債務管理機能を新たに追加しました。売上で発生した債権計上から入金消込までの債権管理（売掛）と、仕入で発生した債務計上から支払までの債務管理（買掛）が可能となります。リアルタイムでの債権・債務状況の把握により、請求漏れや支払遅延のリスクを低減し、本部経理業務を大幅に効率化します。



3. その他追加機能

- ・クレジット端末連携：stera terminal standard（三井住友カード社）に対応。
- ・明細単位の販売員売上実績把握機能：明細単位に販売員を設定することで売上実績を参照可能。
- ・レシート印字における販売員名の独自設定：セキュリティ対策のためレシートの販売員名を変更可能。
- ・商品名半角対応：レシートの商品名を半角印字に対応。
- ・販売員向け商品アラート表示機能：POSでの商品登録中のアラートメッセージを表示可能。
- ・ポイント失効期限照会機能：ポイントの失効期限を照会可能。
- ・釣銭残置機能：自動釣銭釣札機の残置に対応。

【関連リンク】

FIT SHOPホームページ

<https://www.fujitsu.com/jp/group/fsit/services/pkg/possystem/index.html>

【商標について】

FIT SHOP/フィットショップは株式会社富士通四国インフォテックの登録商標です。

【注釈】

(※1) MD/BO：

<MD> マーチャンダイジング（Merchandising）。消費者のニーズを把握し、需要に合った商品を、適切な数量、適切な価格、適切なタイミング等で提供するための活動。商品政策、商品化計画。

<BO> バックオフィス（Back Office）。「基本的に顧客と関わることがない職種や業務」の総称。ここでは、店舗発注、仕入、検品、棚卸、予算管理等の業務システムを指す。

(※2) CRM：顧客関係管理（Customer Relationship Management）。顧客情報を集約して管理することにより、顧客との関係性を維持・向上させる取り組み。

(※3) OMO：Online Merges with Offlineの略。オンラインとオフラインの統合。

(※4) CDP：顧客データ基盤（Customer Data Platform）。顧客に関するあらゆるデータを蓄積・統合・分析することによって、顧客に最適なアプローチの方法を導き出す支援をしてくれるマーケティングツール。

お問い合わせ先

株式会社富士通四国インフォテック

デジタルソリューション統括部 POSソリューション部

E-mail: fsit-ml-pos@dl.jp.fujitsu.com