



2025年12月23日

各 位

会社名 株式会社fonfun
代表者名 代表取締役社長 水口 翼
(コード:2323、スタンダード市場)
問合せ先 取締役 兼 コーポレートソリューション本部長 八田 修三
(TEL:03-5365-1511 <https://fonfun.co.jp/contact/>)

fonfun、米国決済大手 Square の POS と日次決算総合プラットフォームを連携 ～グローバル POS データを活用した日次決算領域の拡張に向けて～

株式会社 fonfun(本社:東京都渋谷区、代表取締役:水口翼、以下 fonfun)は、米国決済大手である Square(NYSE: XYZ)が提供する POS システムとのデータ連携を開始しました。

本連携により、fonfun が提供する日次決算総合プラットフォーム「れすだく」と、Square POS を通じて取得される販売・決済データを統合し、特に中小・小規模事業者の経営効率化とグローバル市場における事業展開を強力に支援していきます。

Square は、世界で 400 万以上の事業者を利用されているグローバルなビジネスソリューションプロバイダーです。2009 年の創業以来、あらゆる規模の事業者が自身のアイデアを形にし、ビジネスを運営・成長させられるよう、決済、POS レジ、オンライン販売、顧客管理、スタッフ管理など、30 以上の統合されたツールを提供しています。親会社である Block, Inc.は、ニューヨーク証券取引所(NYSE: XYZ)に上場する世界的なフィンテック企業です。

Square POS と日次決算プラットフォームとのデータ連携は国内初の取り組みとなります。

記

1. 本連携の背景と目的

fonfun は、経営判断に必要なデータを日々可視化する、日次決算プラットフォーム「れすだく」を提供してまいりました。様々な POS システムとの連携を通じて、店舗経営の生産性向上や労働環境の改善に貢献してまいりましたが、今回、グローバル市場で圧倒的なシェアと支持を持つ Square 社の POS システムとのデータ連携を開始しました。Square POS と日次決算プラットフォームとのデータ連携は国内初となります。

Square POS から得られるリアルタイムかつ国際的な販売データを、「れすだく」が持つ多様なデータと統合し、より高度で多角的な経営状況の分析・把握を可能にします。今回の連携により、グローバルな POS データとの連携実績を武器に、海外に進出する日本企業や、海外のパートナー企業に対する本プラットフォームの導入を加速させます。

2. 連携概要

本プラットフォームと Square POS の API 連携により、Square POS を導入している店舗で発生した販売データ(売上、商品別販売数、取引時刻、決済方法など)が、即座に本プラットフォームへ自動的に取り込まれます。これにより、国境を問わず、翌朝には日次での損益状況を把握できる環境を提供します。

3. 今後の展望

fonfun は今後も、国内外の有力な IT サービスとの連携を進め、特に POS・決済領域におけるデータ連携を強化することで、日次決算総合プラットフォーム「れすだく」の付加価値向上を図ってまいります。

また、本連携で得られるグローバル POS データとの連携実績を通じて、海外に進出する日本企業や、海外事業者に対する活用可能性についても、中長期的な視点で検討を進めてまいります。

「れすだく」について

飲食店経営の日次決算総合プラットフォーム

日々の売上・食材費・人件費などの重要指標を POS や受発注システムから自動で収集・集計します。

経営層から店舗責任者までがリアルタイムに状況を把握し、数字に基づいて課題発見・要因分析・対策実行(PDCA)を迅速に行える環境を支援してきました。既に広く導入されている Square POS 利用店舗で「れすだく」を活用いただくことで、より多くの飲食店において、日次決算の利便性が高まり損益の可視化が可能になります。

公式サイト:<https://resduc.net/>

株式会社 fonfun(東証スタンダード:2323)

会社名: 株式会社 fonfun

代表者名: 代表取締役社長 水口 翼

本社: 東京都渋谷区笹塚2-1-6 JMFビル笹塚01 6階

設立: 1997年3月3日

URL: <https://fonfun.co.jp/>

1997年設立、東京都渋谷区に本社を置くテックカンパニー。「テクノロジーで社会をもっとスマートに」をミッションに掲げ、SaaSプロダクトやソフトウェア開発・技術アウトソーシングによる企業のDX支援を提供する。2023年にサイブリッジグループによるTOBで新経営体制となり、新たに掲げた新中期経営計画ではM&A戦略を中心に据え、約2年で 9 件の買収を実行し、業績は約3倍、株価も約 6 倍(TOB前と2025年12 月下旬比較)となっている。従業員とその子どもに自社株を無償譲渡する株式報酬策など異例な取り組みが目ざされている。

以上