

NEXWAY

2014年1月22日

報道関係各位

株式会社ネクスウェイ

ネクスウェイとドリーム・アーツ、
多店舗運営を最適化するタブレット端末用アプリ『売場ノート』提供開始
-店頭情報の活用で、チェーンストアの「もっと良いお店創り」を支援-

ITホールディングスグループの株式会社ネクスウェイ(本社:東京都港区、代表取締役社長:田中 宏昌、以下ネクスウェイ)と株式会社ドリーム・アーツ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:山本 孝昭、以下ドリーム・アーツ)は、iPadをはじめとした各種タブレット端末上で動作し、チェーンストアにおける店頭情報の共有、本部の必要とする情報が簡単に収集できるアプリ『売場ノート』を2014年1月22日より提供開始します。

本アプリにより、店舗から本部への報告を簡易化するとともに、店舗間や店舗内の情報共有から「今、店舗で起きていること」を本部がスピーディーに把握することができるため、店舗運営の定性情報を活用して、次の「売れる」のヒントを見つけ出すことが可能になります。

■背景:

EC(Electronic Commerce:電子商取引)の浸透や消費者動向の変化に伴い、競争が激化する日本国内の実店舗を運営する流通小売業において、次の「売れる」のヒントを見つけることが困難になってきています。

このような現状を受け、ネクスウェイが2008年にサービス提供開始したチェーンストアの本部店舗間のPDCAサイクルを支援するクラウドサービス「店舗 matic」*を提供する約50社を含めた、日本国内の実店舗を運営する流通小売企業、約500社に対し本部店舗間コミュニケーションについてのヒアリングを実施し、以下の課題があることが分かりました。

- POS情報や店舗からのレポートを元に商品施策や販促施策を立てているが、なかなか成果に繋がらない
- 日報や週報を活用し、定形化したフォーマットで「知りたい情報」を集めているが、集約や分析に手間がかかる
- SV(スーパーバイザー)*やエリアマネージャーが個別に店舗を回り、店舗の現状把握や改善に努めているが、時間と手間がかかる上に、SVやエリアマネージャーの力量の差が、情報収集能力の差になり、全体情報が活用しきれっていない

これらのヒアリング結果や、「店舗 matic」のサービス提供を通じて得たノウハウをもとに、「今、店舗で起きていること」の共有～分析～活用に特化したアプリ『売場ノート』を開発・提供いたします。

既に複数の企業様への提供が決定し、以下のコメントを頂戴しております。

「KALDI COFFEE FARM」を運営する株式会社キャメル珈琲 情報システム部部长 吉田 怜史様

店舗数の増加に伴い、店舗と本部の距離感の遠さに課題を感じており、一般消費者が利用するオープンなSNSではなく、社内限定のクローズドな多店舗展開企業向けのコミュニケーションツールを探していた。

『売場ノート』は、まさに当てはまるツール。『売場ノート』を、新商品開発のアイデアや、売場陳列状況の把握などで活かしていきたいと考えている。

「FREAK'S STORE」を運営する株式会社デイトナ・インターナショナル 管理部マネージャ 斉藤 篤史様
第2創業期として新規出店が加速する一方で、店舗との密なコミュニケーションや現場情報のスピーディーな把握が、お客様への提供価値を担保し続けるためには重要な要素。それを支えてくれる仕組みとして期待している。

■アプリ利用による効果：

【店舗】

- ・店舗内・所属するエリア・全社向けの共有情報を、バックヤードのパソコンに戻る必要なく、売場にいながら簡単に投稿、閲覧が可能のため、事務作業に割く時間の軽減ができ、より接客や売場創りといった「未来の店舗業務」に集中できます。
- ・自店の引き継ぎ事項や他店の成功事例が、テキストに留まらず、写真やバーコードといったよりリアルな情報とともに共有でき、それを売場にいながら閲覧可能なため、店舗運営における改善スピードが上がります。

【本部】

- ・店舗からの報告やレポートといった形ではなく、「今、店舗で起こっていること」がリアルタイムに把握できるため、SV やエリアマネージャーが個別に店舗を回る際の店舗の現状把握や改善指示の効率化に繋がります。
- ・全店舗の投稿情報を、様々な切り口で絞り込み・並べ替え・検索することで、商品の評判や、オペレーションの不具合、売場の陳列状態、接客に関する成功事例などの発掘が可能になり、次の「売れる」のヒントを見つけ出すことが可能です。

■『売場ノート』アプリの特長：

『売場ノート』は、iPhone/iPad などのタブレットにインストールすることで利用可能なチェーンストア特化型アプリです。

① 店舗内・店舗間の情報投稿機能

店頭のタブレットで簡単に情報を共有することができます。テキストに留まらず、写真やバーコード情報を登録することが可能です。

② 投稿された情報へのコメント、「いいね！」機能

店舗内の情報の引き継ぎや、エリアマネージャーや本部担当者からもコメントを登録することができます。

③ 投稿情報の検索機能

投稿された情報をタグやバーコード情報で検索し、必要な情報に簡単にリーチできます。

④ 本部での情報の一括ダウンロードと集計機能

全店舗のやりとりを分析に活用するための情報ダウンロードが可能です。

■イメージ図：

【店舗での利用イメージ】

【本部での活用イメージ】

全店の投稿内容を確認、検索、DLが可能

『売場ノート』の詳細はこちら：<https://www.nexway.co.jp/form/prm/uribanote.html>

■アプリ提供形態と利用料金：

『売場ノート』は、ドリーム・アーツがシステムの開発と運用を行います。

月額利用料金：店舗数によって異なり、500店舗の場合1店舗あたり600円(消費税別)

※詳しい料金体系については、別途お問い合わせください。

■今後の展開：

ネクスウェイでは、専門店を中心とした全国のチェーンストアへ『売場ノート』を提供してまいります。3年で3万店舗への導入を目指します。

*店舗 matic：ネクスウェイが2008年より提供開始した多店舗運営における本部と店舗間の情報共有とコミュニケーションを促進する SaaS ソリューション

*SV：supervisor の略。飲食店等、サービス業におけるスーパーバイザーとは一般的に、本部に籍を置きながら複数の店舗を巡回して管理・監督し、店長あるいはオーナーといった現場の責任者または運営者を本部の方針にのっとりながら指導・教育して成果を上げる管理職のこと

■株式会社ドリーム・アーツについて (<http://www.dreamarts.co.jp>)

ドリーム・アーツは、1996年12月に設立された企業の競争力の源泉である「現場力」の強化、「行動力」の向上を支援するソリューション・プロバイダです。ソフトウェア・パッケージ製品を核として、ビジネスソリューション、ICO(インテリジェント&クリエイティブ・アウトソーシング)サービス、インフラストラクチャサービスなど、高い技術力と独創的な発想をもとに、対話と洗練の繰り返しにより課題解決のひとつ先に進めるトータルソリューションを提供いたします。

■株式会社ネクスウェイについて (<http://www.nexway.co.jp>)

ネクスウェイは、コミュニケーション・クラウド・カンパニーです。企業のコミュニケーションに必要なさまざまな機能・リソースをクラウド上に構築し、お客様が求める‘確かに伝わり、効果のあがる’コミュニケーションをデザインし、実現します。主なサービスは NEXLINK、FNX サービス、e-オンデマンド便サービス、店舗 matic、販促 Navigator for Salesforce です。全サービスの利用契約数は約 27,000 契約(2013年9月30日現在)です。

■ITホールディングスグループについて (<http://www.itholdings.co.jp/>)

ITホールディングスグループは、様々なお客様をITで支援するITエキスパート集団です。進化し続ける企業グループとして、グループ各社の個性を活かし総合力で応えます。

※会社名、製品名は株式会社ネクスウェイおよび株式会社ドリーム・アーツの商標もしくは登録商標です。

<報道関係者のお問合せ先>

株式会社ネクスウェイ 広報担当 佐野

e-mail : public_relations@nexway.co.jp

電話 : 03-6388-1615 (直通)

東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル

<アプリに関するお問合せ先>

e-mail : clp@nexway.co.jp

電話 : 0120-341-890 (平日 9:00-12:00/13:00-18:00)

『売場ノートの』の詳細 : <https://www.nexway.co.jp/form/prm/uribanote.html>