

## ネクスウェイ、ファッション企業への『売場ノート』の提供を拡大 ～ 店舗ビジュアルのクオリティ向上を図る環境整備に貢献 ～

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)は、国内外からセレクトした仕入れ品と、オリジナル企画の紳士服・婦人服・雑貨等の商品を編集し販売するセレクトショップ「UNITED ARROWS」にiPadなどのモバイルデバイスで売場情報を簡単・スピーディーにアップロードし、共有ができるiOS対応アプリ『売場ノート』が新たに導入されたことを発表します。なお、「UNITED ARROWS」では、2015年4月より35店舗で利用が開始されています。

### ■店舗の裁量とモチベーションを維持しながら、効果的な売場作りを実現

#### ・課題

「UNITED ARROWS」ブランドのビジュアル・マーチャンダイジング(VMD)\*担当者は少人数で全国に展開する35店舗をサポートしています。

これまでVMD担当者から定期的に、店舗ビジュアルや演出の参考となる写真と指針をメールで店舗に対して発信していました。しかし言葉や限られた視覚情報だけでは店舗スタッフが理解しづらく、全店舗への細やかなフォローは難しい状況にありました。

#### ・解決方法

本部のVMD担当者が発信した指針に沿って作られた売場ビジュアルを店舗スタッフが既存のITインフラであるiPadやiPhoneを活用して投稿します。

VMD担当者は、その写真を見ながら遠隔から店舗スタッフに具体的なアドバイスをし、店舗スタッフはすぐに売場の修正を行います。売場作りに伴う一連の作業がスピーディーに実施することが可能になりました。

#### ・結果

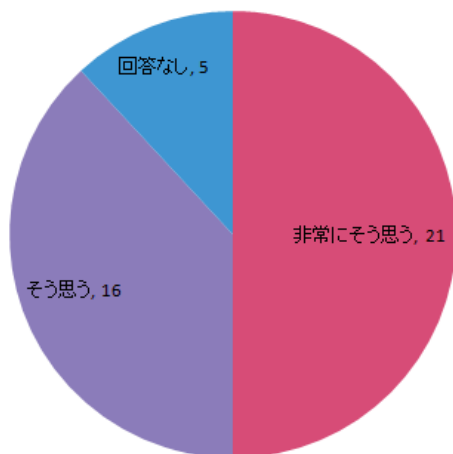
『売場ノート』の導入後、店舗スタッフが作った売場の写真が各店舗から続々と投稿され、他店舗の売場写真を閲覧できるようになったことにより、店舗間で参考にできる事例が増加。結果としてより魅力的な売場作りをしやすい環境が整備されました。

本部では、リアルタイムに売場状況を確認できるようになり、実際の写真を見ながら具体的なアドバイスができるようになったり、『売場ノート』に蓄積されたビジュアル事例を見ながら、商品・販売戦略を検討できる体制になるなど、本部と店舗の目線合わせの役割を担っています。

## ・「UNITED ARROWS」でのユーザーアンケート

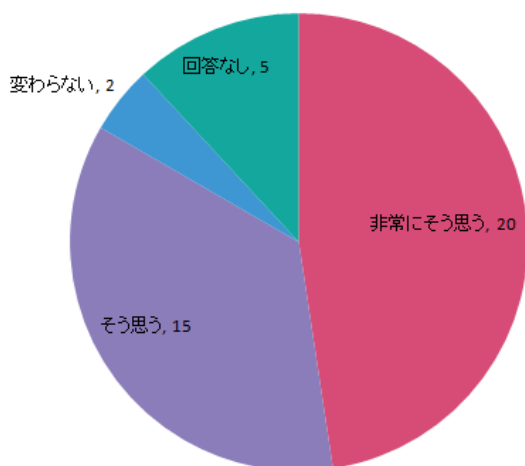
『売場ノート』使用開始1カ月後に、ユーザーにアンケートを実施したところ、8割以上が高評価をつけるという結果が出ました。

1.作業軽減について(Q:パソコンを使っでの画像投稿より、楽に便利になりましたか?)



**88%が効率化を実感**

2.売場共有について(Q:『売場ノート』使用によって、他の店舗の売場を参考にできますか?)



**83%が有効と回答**

## ■『売場ノート』はまさに売場作りの“相棒”

### ・店舗の声

「『売場ノート』で他店舗のビジュアル事例を確認できるようになり、そこで見たアイデアを採り入れたり、新しいアイデアが湧いたりするようになりました。電話による確認や会議においても、売場写真を見せながら説明できるようになったことは大きな成果です。『売場ノート』はまさに売場作りの“相棒”です。毎年事例を蓄積していくことで、今後は前年度の結果を踏まえて、計画できるようになることを期待しています。」

## ・本部VMD担当者の声

『売場ノート』は、まさに“ノート”です。ノートをとるのが苦手な人が、良いノートを借りてテストで高得点を狙うように、情報やアイデアの貸し借りによって、切磋琢磨し全体のレベルが上がっていく良さがあります。今後は入力する情報をブラッシュアップしながら、さらに有効なツールにしていきたいと考えています。また、現在は特定ブランドのVMD確認用途のみで利用していますが、『売場ノート』をうまく活用していくことで、より本部と店舗の目線が合った事業運営ができる魅力的なツールの可能性を感じています。」

## ■『売場ノート』を使ったコミュニケーション



【動画事例】ユナイテッドアローズ様 : [https://www.youtube.com/edit?o=U&video\\_id=XoMdX9i4Q1Q](https://www.youtube.com/edit?o=U&video_id=XoMdX9i4Q1Q)

## ■『売場ノート』について

売場ノートは店頭立つ店員の手元から、簡単に売場のノウハウや写真を報告・共有ができるiPhone/iPadアプリです。あがってきた報告に対して、本部はクイックに確認・修正指示を出すことができ、売場づくりのPDCAサイクルを高速化することができます。また店頭にあるノウハウや成功事例などを、スピーディーに他店舗に共有・水平展開することも可能です。

詳細はこちら : <http://www.nexway.co.jp/service/uriba/>

## ■今後の見通し

ネクスウェイは引き続き、ユナイテッドアローズをはじめとする全国のアパレル／専門店への『売場ノート』の提供を通じて、多店舗展開企業の業務効率化、良いお店創りの実現を支援していきます。

### 用語説明

※1 ビジュアル・マーチャンダイジング (VMD) : ストア・コンセプトや売場の統一コンセプトに基づき、品揃えや店舗デザイン、プロモーション、陳列方法などを連動させることによって、商品の特徴を視覚的に演出していくマーチャンダイジングの手法

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

「伝わる」を真っ芯で捉える会社。ネクスウェイは2014年10月で創業10周年を迎えました。ネクスウェイの考えるビジネスドメインは様々な手段を通して「伝えること」そのものです。お客様ニーズや目的に合わせて、FAX・メール送信・ダイレクトメール・テレマーケティングなどの手段に加え、スマートフォンアプリやクラウドサービスといった新しい情報提供手段までカバーし、単に「伝える」だけでなく、相手にきちんと「伝わる」、そして相手を「動かす」ところまでを視野に最適解を見つけ出します。

**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、約2万人、50社から成るIT企業グループです。グループ各社が様々なエキスパートであり、日本国内および海外の金融・製造・サービス・公共など多くのクライアントのビジネスとその先にあるお客様の日々を支えています。クライアントの課題を解決するだけでなく、クライアントのさらにその先にあるお客様のニーズを先取りして一歩進んだ提案をしていきます。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

事業統括室 広報担当 佐野

東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル

電話:03-6388-1615(直通) e-mail:[public\\_relations@nexway.co.jp](mailto:public_relations@nexway.co.jp)

■ 『売場ノート』に関するお問合せ先

電話:0120-878-537

お問い合わせ・資料請求 : <https://www.nexway.co.jp/form/index/?id=7011000000rPUA>

『売場ノート』の詳細はこちら : <http://www.nexway.co.jp/service/uriba/>