

ネクスウェイとドリーム・アーツ、チェーンストアの経営と現場のPDCAサイクルを支援する『店舗matic』最新版リリース

大型店をマネジメントする店長の業務効率化と店内コミュニケーションを強化する機能を追加

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、多店舗運営支援クラウドサービス『店舗matic(テンポマティック)』の最新版を2016年5月25日より提供開始します。

『店舗matic』は、従来よりチェーンストア企業様に以下の点を高く評価いただいております。

- 本部店舗間のコミュニケーションを改善することで、業務指示が確実に伝わり、より徹底して行われる
- 店舗状況を把握し改善につなげることを通じて、業績向上に寄与する

最新版では、チェーンストア企業様からいただいたご要望をもとに、特に大型店をマネジメントする店長の業務効率化や、店長を起点とした店内コミュニケーションの強化を支援する「店長の承認機能」等の機能を追加しました。

■ 申請の確認漏れ・ミスを防ぎ、店長業務を効率化する「店長の承認機能」

店舗で備品購入や商品発注等の各種申請を行う際、店舗スタッフが申請書を提出した後に、店長もしくは権限者の承認を経て本部への決裁処理を進めることができる「店長の承認機能」を追加しました。

本機能を活用することで、店長が本部への申請を確認できるため申請の抜け漏れやミス、誤字脱字等による店舗・本部間での差戻しを防ぐことが可能になり、店長業務の効率化を支援します。

【「店長の承認機能」の活用イメージ】



The screenshot shows the '店舗matic' interface. On the left, there's a sidebar with '申請業務' (Request Business) and '処理中' (In Progress) / '完了済み' (Completed) buttons. The main area shows a '購入申請' (Purchase Request) form with fields for '申請者' (Applicant: 恵比寿太郎), '申請書類' (Application Documents: 20160519恵比寿店購入申請リスト.xlsx), and '備考' (Remarks: 商品のディスプレイに必要な為). Below the form is a table of requests:

番号	状況	タイトル	申請者	申請書類	申請日
3	申請の確認中	〇〇〇の購入申請	恵比寿スタッフ	購入物品一覧.xlsx	14:42
4	店長承認待ち	x x xの購入申請	恵比寿スタッフ2	購入物品一覧.xlsx	14:40
5	店長承認待ち	△△△の購入申請	恵比寿スタッフ3	購入物品一覧.xlsx	14:41

On the right, a diagram illustrates the process flow. It shows '店舗' (Store) at the top and '本部' (Headquarters) at the bottom. In the store, '申請者' (Applicant) sends an '申請' (Request) to '店長' (Store Manager). The '店長' then sends a '承認' (Approval) to '本部担当者' (Headquarters Staff). A '差し戻し' (Return) arrow points from the headquarters back to the store manager.

■ 店舗ごとの情報整理に有効な「お知らせピックアップ機能」

店舗ごとに、その日に表示したいお知らせをピックアップし、店舗トップページにピックアップマーク付きで表示することができる「お知らせピックアップ機能」を追加しました。

本機能により、店舗で店長が「過去に公開されたお知らせを再度スタッフへ伝えたい」場合や、その日に公開されるお知らせが多く「スタッフに優先的に確認してほしいお知らせがある」場合等の情報整理に有効なため、店長業務の効率化を支援します。

■ 店内コミュニケーション強化を支援する「リアクション機能」

店舗スタッフ同士の事例共有やFAQなどの投稿に、ボタンを押してリアクションすることができる「リアクション機能」を追加しました。リアクションには、「いいね！」「確認しました」「参考になった」等の任意のキーワードを設定できます。

本機能により、例えば店長が自店の重点施策を投稿し店舗スタッフのアクションを促したり、店内の情報伝達状況を把握することが可能になるため、店長を起点とした店内コミュニケーション強化を支援します。

■ サービスの提供形態と価格について

『店舗 matic』は、ドリーム・アーツがシステムの開発と運用を行い、ネクスウェイがサービスの提供・販売や、お客様への導入支援、導入後のサポート、改善提案を実施いたします。サービスの利用にあたっての初期費用は無料です(オプションサービス無しの場合)。月額サービス利用料は、店舗数により異なり、500店舗の場合は1店舗あたり4,000円(税込)です。今回の機能の追加によるサービス利用料の変更はなく、この機能の利用に伴う追加料金も発生しません。

『店舗matic』の詳細はこちら：<http://www.nexway.co.jp/4103/service/tempo/index.html>



『店舗 matic』は、流通・小売業、飲食業をはじめとした多店舗チェーンビジネスにおける、本部と店舗間のコミュニケーションの共有基盤を提供するクラウドサービスです。多店舗チェーンビジネスに最適化されたお知らせ機能、情報回収(回答フォーム作成、集計)機能、情報ポータル機能、商売カレンダー(スケジュール)機能、文書管理機能等により、本部と店舗間の情報共有とコミュニケーションの質を向上させ、現場スタッフの作業負担を大幅に軽減すると同時に、商売の全体像を把握した効果的・効率的なオペレーションを通じて、販売力、収益力の強化、魅力的な店舗作りなどの経営課題の解決を強力に支援します。現在、化粧品専門店、パソコン専門店、旅行代理店、生活雑貨専門店、ドラッグストア、スポーツ専門店、眼鏡専門店等でご導入いただいています。

詳しくは、<http://www.nexway.co.jp/4103/index.html>をご覧ください。

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。

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

1996年12月に設立されたドリーム・アーツは、企業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等、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。

■ 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

■ 『店舗 matic』に関するお問い合わせ先

電話：0120-878-537

e-mail：clp@nexway.co.jp

『店舗matic』の詳細はこちら：<http://www.nexway.co.jp/4103/service/tempo/index.html>