



ネクスウェイとドリーム・アーツ、チェーンストアの働き方改革を後押しする

『店舗matic』に「メッセージの管理機能」を追加

～それぞれの立場に合った使い方で、よりスマートな店舗運営を実現～

TISインテック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「メッセージ機能」に、ユーザー設定や管理者が利用状況を確認できる「メッセージの管理機能」など複数のメイン機能を追加しました。最新バージョンは本日2017年6月7日より提供開始します。

## ■ 働き方改革を後押しする「メッセージの管理機能」

『店舗matic』は、チェーンストア企業から以下の点を高く評価いただいています。

- 本部店舗間のコミュニケーションを改善することで、指示が確実に伝わり、より業務が徹底して行われる
- 店舗状況を把握しオペレーション改善につなげ、接客時間を創出し業績向上に寄与する

『店舗matic』の最新版では、実際にご利用いただいている25,000店舗以上のお客様から、本部内の情報共有や店舗から本部担当者への個別の業務連絡や相談ができる「メッセージ機能」に関する「特定の部署、エリアのみで利用したい」「個別のやり取りが多くなってしまうのを防ぎたい」といった要望を反映し、「メッセージの管理機能」を中心に強化しました。

「メッセージの管理機能」によって、「メッセージ機能」を特定のエリア、部署だけで使うといった利用制限ができるようになり、「シャドーIT\*」を招くリスクを排除し、管理者側で使い方をデザインできるようになります。

また、管理者は、部署やユーザーごとに受送信のメッセージ数を把握できるため店舗運営の分析に役立てることができます。

店舗運営には、店舗に指示を出す本部スタッフ、店頭で接客をする店舗スタッフ、店舗から店舗を巡回するエリアマネージャーなど、様々な立場の人が携わっており、それぞれの立場や働き方に応じたコミュニケーションが求められます。

働き方改革の必要性が提唱される中、『店舗matic』では、本部店舗間、本部内で行き交う様々な業務連絡を整理することで、より緊密でスピーディーな連携を実現し、より魅力的な店舗運営を支援します。

\*:シャドーIT:利用に関するルールが設けられていない状況でのIT利用

## 【メッセージの管理機能の活用イメージ】

### ＜メッセージの利用状況の確認＞

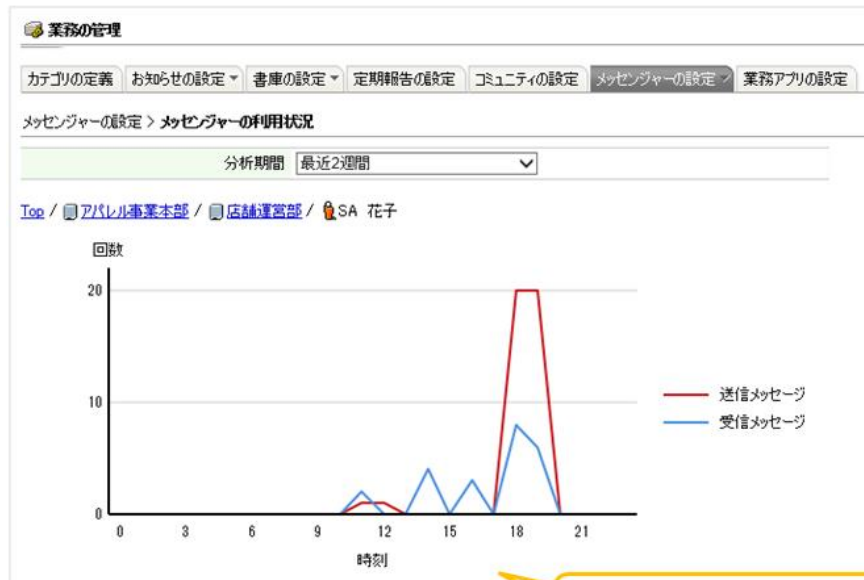
管理者は、やり取りが多いグループや店舗などを一覧で確認できたり、やり取りの多い時間帯などをグラフで確認することが可能です。



やり取りが多いグループを一覧で見ることが出来ます。



店舗・グループをクリックするとユーザーごとの利用状況一覧を見ることが出来ます。



アカウントをクリックすると時間の統計情報グラフが表示されます。

## ■ その他の追加機能

「メッセージの管理機能」のほか、主な新機能は以下の通りです。

1. お知らせのピックアップ期間の初期設定

これまで、本部から店舗へのお知らせを、店舗側のトップ画面でピックアップする期限が当日までとなっていたのですが、設定でピックアップする期限を翌日以降に設定できるようになりました。

## 2.お知らせを未読に戻すボタン表示可否オプションの追加

店舗によってはスタッフに「お知らせ」を周知させるために、新着情報としてトップ画面に表示させ続ける方法として「お知らせ」を読んだスタッフは「未読」扱いにしていました。店舗ごとに運用方法が違うために「未読にして戻る」ボタンを非表示にすることが可能になりました。

「いつまでも既読にならないお知らせがあるため、未読に戻すのをやめさせたい」という声にお応えしました。

## 3.定期報告の確認で任意の期間で表示が可能

これまで定期報告の確認で表示できる期間は1週間、2週間といった単位での表示となっていたのですが、任意の期間を指定することが可能になりました。

これにより、過去のイベントやイベント期間など特定の期間を指定して報告内容の確認及びデータのダウンロードが可能になります。

## 4.定期報告の一覧に画像一覧を追加

フォームに画像をアップした場合、報告状況の確認画面に報告写真を一覧で確認できるようになりました。「各店舗が報告した画像を一覧で見比べたい」という声にお応えしました。



## 5. 区分プルダウン表示オプション

これまで複数のブランドやエリアに属する店舗の場合、店舗側のトップ画面には自店舗が展開するブランドや属するエリアの全ての情報が表示されていました。ブランドやエリアなどをプルダウン表示する設定を追加し、トップページに表示する情報を絞り込めるようになりました。

## 6.『売場ノート』 PC版でのいいね・コメント追加が可能

『店舗matic』以外に、店頭情報の共有、売場実現を支援するiOSアプリ『売場ノート』も機能追加しています。

これまでブラウザで『売場ノート』を利用している場合、閲覧のみ可能でしたが、ブラウザ上から投稿に「いいね」、やコメントを追加することができるようになりました。「本部スタッフはパソコンを利用することが多く、わざわざアプリに入り直すのが手間だ」という声にお応えしました。

アイコンをクリックしていいね・いいね解除します。

リンクをクリックして、コメントを登録します。

投稿ユーザー	投稿	いいね	投稿の公開範囲	投稿日時
目黒店	<b>メニュー提案売場</b> 目黒店では店舗の一角にメニュー提案売場を設けています。 例えば、行楽シーズンには「炊き込みご飯」を重点商品とし、「たけのこ」や「きのこと飯のもと」など関連商品を同一の売場で展開しています。 毎日の献立を考えるのが大変な主婦の方に大人気で、関連商品の売上貢献にもなっています！	2件	公開	2017/05/16 17:05
恵比寿店	<b>とりたて野菜を店頭に！</b> 一般的なスーパーで使う「新鮮野菜」とは、早くても前日収穫したものです。収穫日の夕方に農協から場へ、翌朝競りにかかり、その日の夕方に店頭に並びます。つまり、「新鮮野菜」は収穫から丸2日以上経過しているものが多いですね。 そこで恵比寿店では、地域農家の協力のもと、去年末からとりたてをそのまま店頭におけるよう協議を繰り返して来ました。そして！今月、ついに期間限定で実現しました！！ 地域さんのとりたて野菜は人気を博し、毎日売り切れです！第二弾を予定中です！！	1件	公開	2017/05/16 15:52

コメントする

とりたて野菜を店頭に！ (恵比寿店)

広報 花子  
2017/05/18 15:47  
お疲れ様です。広報部の者です。  
ブログに書きたいので詳しくお話をさせてもらってもいいですか？

店舗 管理  
2017/05/18 15:52  
とても良い取り組みですね！

コメントを入力してください。

## 7. 管理者によるタグ付け編集

ブラウザで「売場ノート」を利用している場合、テーマの管理者であれば投稿に付けられているキーワードと公開範囲を編集できるようになりました。また、不適切な投稿は管理者により削除ができるようになりました。「店舗が間違ったキーワードを付けている場合に管理者が編集できるようにしてほしい」という要望にお応えしました。

## ■ サービスの提供時期と価格について

『店舗matic』の最新版は、2017年6月7日より提供を開始します。月額サービス利用料はオープン価格で、店舗数(フランチャイズ法人含む)によって異なるため、詳しくはお問い合わせください。

※機能の追加による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/service/tempo/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、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から協創し課題解決のひとつ先を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](mailto: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](mailto:clp@nexway.co.jp)

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