



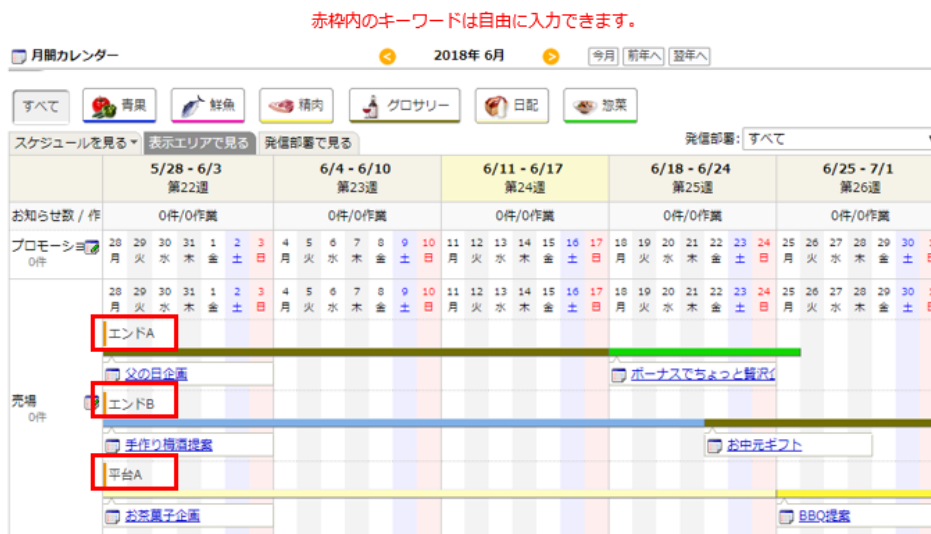
ネクスウェイ、スーパーマーケットの人時生産性向上を改善する『店舗matic』 売り場スペースのスケジュールをひと目で把握できるMDカレンダーが作成可能に！

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)』に、売り場スペースのスケジュールをひと目で把握できるMDカレンダー作成機能を追加し、本日2018年6月20日より提供開始することを発表します。

『店舗matic』では、従来本部から店舗に対して販促や商品投入のスケジュールを個店ごとのカレンダー表示が可能でしたが、今回のバージョンアップでは、それらのスケジュールをキーワードごとに分類し整理して表示することが可能となりました。これにより、例えば売り場担当者は売り場スペースや商品カテゴリ別の販促スケジュールをひと目で確認することができるようになります。本機能は、APIを利用して、ユーザー各社の既存の販促や棚割管理システムと連携することも可能です。

【MDカレンダーの活用イメージ】

例えば、本部が販促指示をする際に、その対象売り場スペースの名称を「エンドA」「平台A」といったキーワードとして入力しておくことで、店舗側では売り場スペースごとのスケジュールを簡単に把握することが可能となります。



『店舗matic』は、株式会社カスミ、株式会社エコス、株式会社オークワ、株式会社しまむら、株式会社九州屋をはじめとする多くのスーパーマーケット企業にご利用いただいております。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、指示が確実に伝わり、業務がより徹底できる
- 店舗状況を把握しオペレーション改善につなげ、接客・売り場づくりの時間を創出し「人時生産性※」の向上に寄与できる

市場や消費者の変化がめまぐるしい昨今、スーパーマーケットをはじめとするチェーンストア展開企業では複雑化する戦略により店舗への情報量は増加しています。ネクスウェイ調べによると、本部から店舗への業務指示メールは一日に70通を超えるケースもあり、これに適確に対応することは店舗スタッフの大きな業務負担となっています。

一方、スーパーマーケットの人手不足は深刻化しており、店舗スタッフ一人ひとりが担うべき業務は増加しています。そのため、限られた人数と労働時間の中で収益を生み出す必要があり、「人時生産性」の向上が急務となっています。

※人時生産性:労働の投下に対する時間当たりの収益性の評価のこと

そこで『店舗matic』バージョンアップでは、引き続き本部店舗間、本部・店舗内で行き交う様々な業務連絡の整理や質の向上に取り組みます。加えて、より緊密でスピーディーな連携を実現し、さらに魅力的な店舗運営を実現するための時間創出を支援します。また、担当業務が売り場スペース前で完結できるようモバイル端末での操作画面改修にも力を入れていきます。

■ サービス価格について

『店舗matic』の最新版の月額サービス利用料は、店舗数(フランチャイズ法人含む)によって異なるため、詳しくは下記まで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、追加料金は発生しません。

『店舗matic』の詳細はこちら：http://www.nexway.co.jp/lp/tenpo_uriba_supermarket01.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おります。

詳しくは、http://www.nexway.co.jp/lp/tenpo_uriba_supermarket01.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>)

「for Movin' 想いを情報でつなぎ、躍動する社会をつくる」を理念に掲げるネクスウェイは、お客様の想いに向き合い、その想いを情報という形に仕立て、世界に伝わり、つながり合うきっかけをつくります。その手段は多岐にわたり、30年の歴史を誇るFAX一斉送信サービスをはじめ、薬剤師を支援する日本薬剤師協会との共同メディアや、FinTech事業者の取引開始をスムーズにするKYC業務支援サービス等、お客様のニーズや時代の流れに合わせたラインナップが強みです。詳しくは、<http://www.nexway.co.jp> をご覧ください。

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

1996年12月に設立されたドリーム・アーツは、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。お客さまとの「対話」から情報共有や業務基盤のパッケージを生み出し、提供するなかでさまざまな課題解決のノウハウを獲得してきました。高い信頼性のプロダクトやインフラ、途切れることのないワンストップでのサービスを提供します。急速に変化するビジネス環境に合わせ、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ソリューションパートナーとして「経営課題・業務課題」の総合的な解決をお手伝いしています。詳しくは、<https://www.dreamarts.co.jp> をご覧ください。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

社長室 広報担当 佐野・中川

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/lp/tenpo_uriba_supermarket01.html