

2018年8月30日

報道関係各位  
プレスリリース

株式会社ネクスウェイ  
日本リテールファンド投資法人

**ネクスウェイと日本リテールファンド投資法人、  
ポップアップストアの誘客効果を検証する実証実験を開始**  
～「いつも新しい」に出会える商業施設を目指して～

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)は、日本リテールファンド投資法人(所在地:東京都千代田区、執行役員:難波修一、以下JRF)が保有する「mozoワンダーシティ(所在地:愛知県名古屋市西区二方町40)」内の共用部\*1にて、ポップアップストアの誘客効果を計測する実証実験を2018年9月1日より開始します。

この実験は「mozoワンダーシティ」の共用部をフィールドとして実施します。独自の技術でデータを収集・分析し、ブランドにとって「出店先は自社商品と相性が良い顧客が来店するのか」「出店時にはどれくらい顧客との接点を持てるか」といった、ポップアップストアへの出店の検討や出店判断を後押しできる要因を明らかにすることを狙いとします。

\*1 共用部:通路や広場などの空きスペース

**■実証実験の内容**

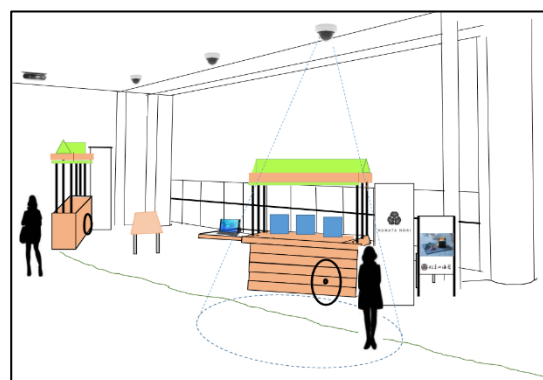
- ・天井に3Dセンサーとカメラを設置し、立寄った顧客の人数、平均滞在時間を計測します
  - ・タブレットを用いて顧客へアンケート調査を実施し、売場で感じた評価を回答いただきます
- これにより売場の定性・定量データの収集・可視化に取り組めます。

<実証実験のイメージ>

(実証実験実施場所:mozoワンダーシティ共用部)



(実証実験イメージ図)



⇔

## ■実証実験の背景

商業施設は、入居テナントの空床が増えることで来店者数減少に繋がる可能性があります\*2。また、活気溢れる商業施設をつくるために、入居テナントだけでなく共用部の効率的な活用を模索しています。

しかし多くの商業施設は、ポイントカードの会員情報といった断片的な情報しか保有しておらず、入居テナントや共用部等といった特定箇所別に、販売の際に活用できる有効なデータが不足している現状があります。そのため共用部の活性化に向けてポップアップストアへ多種多様なブランド出店を誘致するためには、出店者により効果的な情報提供をする必要があります。

\*2 出典元:経済産業省 中心市街地活性化室 大型空き店舗の再生戦略 全国12の事例に学ぶ再生戦略

## ■期待される結果

### ・特定箇所の人検知精度の向上

当社とグループ会社の株式会社インテック(本社:富山県富山市、代表取締役社長:北岡隆之)と共同開発した独自の解析技術を導入し、ポップアップストアの効果計測を実施します。3Dセンサーとカメラそれぞれで取得したデータを統合し解析に活かす新たな取り組みにより、検知精度が向上しより正確な効果測定が実施できるものと考えられます。

### ・詳細なエンゲージメント(顧客動機)数値の可視化

購買者数では計測できない「立寄り人数」や「接客人数」といった定量的なデータと、顧客の「立寄り理由」や「購買理由」「使用評価」といった定性調査を掛け合わせることで、イベントの実績を詳細に把握できるようになります。

### ・イベント出店結果の事前予測

収集したデータと施設やブランド情報の相関関係に基づき、ポップアップストア開催前に「接客をするチャンスの数」や「イベント売上」を予測することが可能になります。予測値はデータが蓄積するごとに精度が向上し、出店するブランド、商業施設双方にとって計画段階で特に知りたい情報へ進化していきます。

## ■今後目指すもの

今回の実証実験で収集したデータを活用し、多種多様なブランドの出店を後押しすることで、活気が溢れ楽しいお買い物ができる売場作りを目指します。

ポップアップストアは「商品」「売場」「接客」の組み替えが通常の店舗と比較し容易なため、商業施設は季節や来店する顧客の変化に応じて、出店店舗を入れ替えることが可能です。また共用部でのイベントでは、個人や規模の小さな商店、地方ブランド、EC専門のブランドにも出店を促すことができます。顧客に対しても、ポップアップストアが積極的に運用されている売場は、日常の中での「新しさ」やユニークな商品との出会いを演出でき、商業施設のファン獲得・来店促進へ繋がる可能性もあります。

ネクスウェイは商業施設・出店者・顧客全てにとって利点大きいポップアップストアへの支援を通し、顧客が足を運ぶ「リアルな」売場、そして日本のお買い物体験の向上を目指します。

■株式会社ネクスウェイについて(<https://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。

■日本リテールファンド投資法人について(<http://www.jrf-reit.com>)

日本リテールファンド投資法人(JRF)は、日本で初めて商業施設不動産の運用に特化した投資法人として、また、不動産会社以外の会社がスポンサーとなる初めての投資法人として、2002年3月に東京証券取引所に上場(証券コード8953)いたしました。

現在では、日本国内における最大の資産規模を有する商業施設特化型J-REITとして、優良資産への厳選投資による運用資産の着実な成長を通じ、分配金水準の向上・安定化を目指しています。

またJRFは、三菱商事・ユービーエス・リアルティ株式会社と資産運用委託契約を締結し、本投資法人の規約および投資方針に基づいた資産運用業務を委託しています。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

株式会社ネクスウェイ

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](mailto:public_relations@nexway.co.jp)

■ 『ポップアップストア実証実験』に関するお問い合わせ先

電話:[0120-63-3059](tel:0120-63-3059) e-mail:[popup@nexway.co.jp](mailto:popup@nexway.co.jp)