

NEXWAY

2011年8月4日

報道関係各位

株式会社ネクスウェイ

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』にコミュニティ機能追加
約40社3000店舗導入の顧客の声から13の機能追加を実施

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：富加見順、以下ネクスウェイ）および株式会社ドリーム・アーツ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：山本孝昭）は、本日、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)』の最新版を発表します。

最新版では既にお使いいただいている約40社3000店舗のチェーンストア企業様からご要望いただき、現場の声をスピーディーに施策に活かすためのコミュニケーションの場として「コミュニティ機能」を追加しました。その他12個の機能追加を行い、チェーンストアにおける経営と現場のPDCAサイクルの支援をさらに強力にサポートいたします。『店舗 matic』の最新版は、2011年8月5日より提供を開始いたします。

■ 「コミュニティ機能」追加で本部と店舗のスタッフが協働しやすい環境を提供

『店舗 matic』は、従来より「多店舗展開する小売業・飲食業・サービス業における、本部店舗間のコミュニケーションの改善を通し、“業務指示が確実に伝わる” “業務がより徹底して行われる”、さらに“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こと」が高く評価されています。

今回、本部から店舗への業務連絡・指示以外に、店舗と本部のスタッフが協働して売場作りや商品企画を行うためのコミュニケーションの場として、コミュニティ機能を追加いたしました。

例えば、新しい売り場づくりの事例をある店舗が写真をつけたコメントで共有し、他店舗からアドバイスや質問を受け、さらに改善するといったシーンで活用できます。「顧客に一番近い“現場”である店舗の生の声やアイデアを、スピーディーに施策に活かしPDCAサイクルをスピードアップさせたい」というチェーンストア企業様の声にお応えし機能追加することとなりました。（※1 イメージ図：次ページ参照）

■ 本部から店舗への個別データの発信をよりスムーズに

「コミュニティ機能」以外にも、発信側となる本部ユーザーと受信側となる店舗ユーザー双方の操作性、視認性を向上させる機能追加を実施しております。

店舗ごとの出荷情報や各種実績レポートなど、本部が管理している情報を、簡単に店舗に共有できるようになります。

この機能により、本部は、店舗ごとのデータの抜き取り等を行う必要がなく、各店舗は自店の情報だけを閲覧することが可能になります。（※2 イメージ図：次ページ参照）

※1 「コミュニティ機能」イメージ図

例えば、売上が伸びている店舗が売場写真をつけて、ディスプレイのポイントなどを共有し、本部や他店が、それを施策に活かしたり、「もっとこうしたほうがいい」といった意見交換を行うようなシーンで活用できます。

The screenshot shows the '店舗matic' community interface. The main content area features a post titled '売場づくり' (Store Layout) with a photo of a store display. Below the post, there are two messages: one from '目黒店 / スタッフ共通0154' and a reply from '本部' (Headquarters) discussing the effectiveness of the display. The interface includes a search bar, a 'タイムラインを見る' (View Timeline) button, and a list of members.

※2 「本部から店舗への個別データの発信をスムーズに」イメージ図

例えば、本部が管理している出荷情報の全店分データを『店舗matic』に掲示すると、1001の店舗は自店に該当する出荷情報だけを閲覧することができます。

本部

店舗コード	商品名	商品コード	個数
1001	AAA	1000	1
1001	BBB	2000	1
1002	AAA	1000	2
1002	BBB	2000	1
1003	AAA	1000	3
1003	CCC	3000	4
1003	DDD	4000	1
1004	CCC	3000	2
1004	DDD	4000	1
1005	AAA	1000	3

店舗

今回の機能を含め全ての機能追加は、現在の『店舗 matic』ユーザーの強い要望を元に実装いたしました。『店舗 matic』はサービス立ち上げの 2008 年以來、常にお客様の声へ耳を傾け、約3ヶ月に一度の頻度で機能追加を実施しております。

今後も、経営と現場のPDCAサイクルをさらに確実にスピーディーに回すためには、どのようなコミュニケーションが最適なのかをお客様と共に追求し、一緒に成長を続けるサービスであることを目指します。

『店舗 matic』の詳細はこちら：<http://4103.jp>

■ 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。今回の新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』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://4103.jp>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>)

ネクスウェイは、コミュニケーションをデザインする会社です。企業のコミュニケーションに必要なさまざまな機能・リソースをクラウド上に構築し、お客様が求める“確かにつたわる”コミュニケーションをデザインし、実現します。主なサービスはNEXLINK、FNX サービス、店舗 matic、e-オンデマンド便サービス、WebLink、販促 Navigator for Salesforce、販促 Navigator for Seminar です。全サービスの利用契約数は約 27,000 契約(2011 年 3 月 31 日現在)です。

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

ドリーム・アーツは、1996 年 12 月に設立された e ビジネスを支える多様な最先端ソリューションを企画・開発・販売する独立系ソフトウェア&コンサルティング・プロバイダです。“現場からの協働革新”をコンセプトに、現場力の強化を支援する企業情報ポータル型グループウェア『INSUITE (R)』、新世代協業型業務支援システム『ひびき (R)』などのソフトウェア製品事業をはじめ、システム開発・コンサルティング事業など IT を基にした新しい価値を創造・提供することを通じて、社会の発展に貢献いたします。

※『店舗matic』は、株式会社ネクスウェイの登録商標です。

※その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

※記載した内容は本発表日現在のものです。

- 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 企画部 広報担当 佐野
東京都港区虎ノ門 4-3-13 神谷町セントラルプレイス
電話:03-6388-1615(直通) e-mail: public_relations@nexway.co.jp
- サービスに関するお問合せ先
電話:0120-341890 e-mail: clp@nexway.co.jp
- 『店舗 matic』の詳細はこちら : <http://4103.jp>