

報道関係各位

ウィルベース、小売・メーカー協働型販促支援プラットフォーム  
RetailForce（リテールフォース）の提供開始  
～ 店舗業務のオートメーション化により販促効果を最大化 ～

2019年3月11日  
ウィルベース株式会社

小売・サービス業の売り方・働き方改革を支援するウィルベース株式会社（本社：東京都千代田区、代表者：田中 裕樹）は、このたび、小売業各社が医薬品・消費財等のメーカーと協働し販売を強力に推進するためのプラットフォーム **RetailForce**（リテールフォース、以下「本システム」）を開発、提供開始することを発表いたします。

■ 本システム提供の背景

同業他社や他業態との垣根を超えた競争、アマゾンエフェクトに代表される EC の脅威のなか、小売業各社はメーカーや卸会社と共同で、顧客に強力にアピールする特徴ある売り場作りの推進、セミナーや勉強会等の従業員教育の推進により接客を強化する等、その販促活動は多様化・複雑化し多大なリソースが費やされています。

一方で、ドラッグストアやホームセンター、スーパーマーケット等の小売業は近年新規出店の加速や合従連衡等により店舗が広範囲にわたりその数が増加する企業も増えるなか人材不足が顕著であり、いかに効率よくこれら多様化・複雑化する販促活動を実施し効果を上げるかが課題となっています。しかし、これら販促活動の効率化を支援するシステムはコミュニケーションやトレーニング等のシステムが個別には存在するものの、業務の隙間が少ない小売業の従業員にとって使い勝手がよくメーカー等と連携して統合的に販促活動を管理するシステムは存在せず、また多大なリソースを費やしている販促活動の効果を容易に図る手段が無いのが現状です。

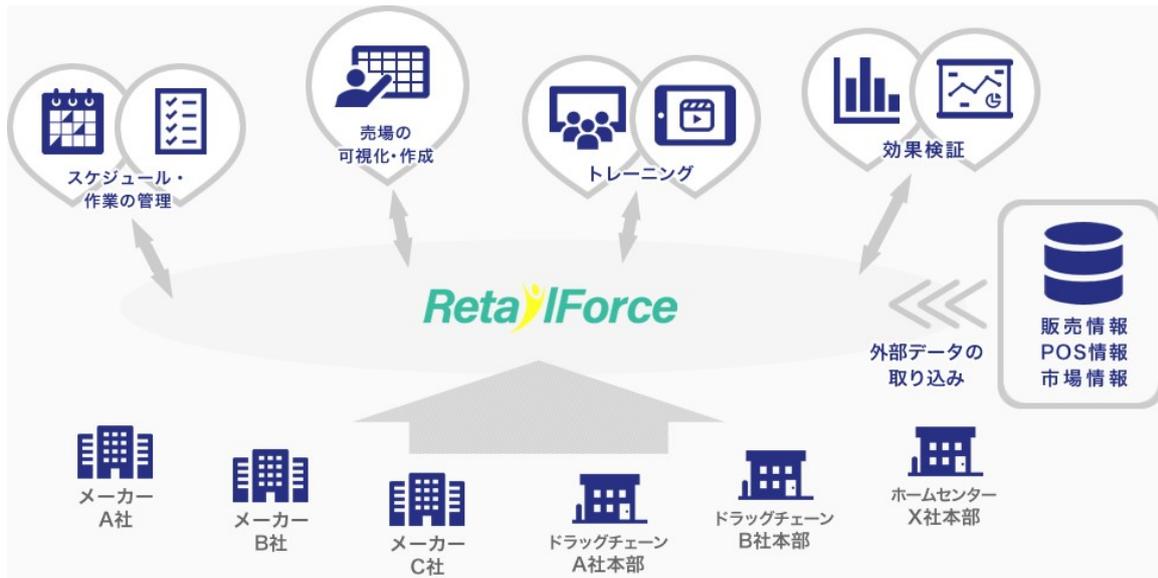
今回ウィルベースはこれらの課題に対応すべく、小売業各社がメーカー等と同一のプラットフォームを用いて協働し、販売活動のさまざまな業務を統合管理するとともにそれら活動の効果を測定するための、小売とメーカーが協働して利用する販促支援プラットフォーム **RetailForce** を提供することとしました。

■ 店舗業務のオートメーション化（RFA）

当社は、ソリューション・コンセプト **RetailForce Automation（RFA）** を打ち出しています。RFA は、リテール（小売業等のお店）の業務を、IT や AI 等の技術を駆使してオートメーション化（自動化）し、リソース（人材や設備）の生産性や業績を最大限高めるためのソリューションです。このソリューションによって小売業各社が、これら”リテール”に商品やサービスを提供するメーカー、卸会社と協働して販促活動全体の生産性と効果を最大化します。

当社は、今回 **RFA** を推進するためのプラットフォーム **RetailForce** の提供を開始します。また、**RFA** を強力に推進するため、**RetailForce** への各種機能の追加、関連サービスの拡充を計画しています。

<ソリューション・コンセプト：RFA>



※ RFA は特許申請中です。

※ RFA は当社が東京都産業労働局により承認を受けた「経営革新計画」の事業テーマです。

※ RFA は（公財）東京都中小企業振興公社が実施する「革新的サービスの事業化支援事業」に採択されています。

■ 本システムの機能

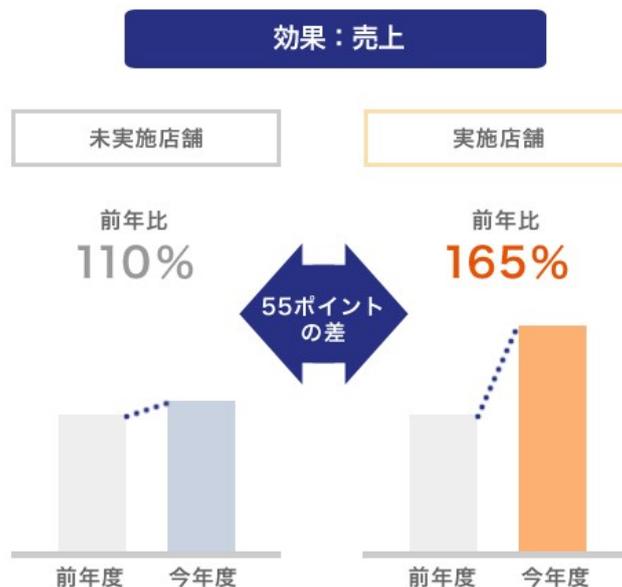
RetailForce は以下の機能を有します。

<RetailForce 主な機能一覧>

機能	内容
販促タスク管理	商品の販促に関わる様々なタスク（期限が設定された業務）を設定し、そのスケジュール詳細や担当者、業務の履行状況等を設定・管理・参照する。
コミュニケーション管理	商品の販促に関わる様々な問題点の共有や依頼を行う。例えば、店長がメーカーに対し試供品の提供を依頼する、本部が店長に商品の販促上の留意点を注意喚起する等。
売場管理	売場レイアウト変更、商品陳列棚の棚割や商品陳列方法、POP 等掲示物の設置等の売場展開を本部が店長に指示し、店長がそれに従い実施した結果を画像や映像等で報告する。報告に対する承認・差し戻し等も行う。メーカーによるリアルタイム参照が可能。
トレーニング管理	商品の販促に関する映像、画像、音声、文字等のデジタルコンテンツ（教材やテスト等）を配信し、その利用・履修状況を管理する。店長・本部のほかメーカーがリアルタイムで参照する。
情報収集	アンケート等を用いて本部やメーカーが、店舗の情報収集（販売状況、販売スタッフの接客状況や商品に対する評価等）を行う。
効果検証	売場展開の徹底度合い（展開完了までの期間や商品陳列のレベル、掲示物の品質、その他タスクの履行状況等）やトレーニングの履修レベル（完了までの期間やテスト点数、学習回数等）と各種 KPI（売上高、販売数量、顧客満足度の評点等）との相関が分かる。商品毎に売場展開やトレーニング等の販促活動のインパクトを分類する。
利用インセンティブ	ログイン回数やトレーニングコンテンツの利用数、アンケートへの回答数等に応じて利用者各人にポイントが付与される。

■ 本システム導入による効果

RetailForce のプロトタイプにて昨年某ドラッグストア 30 店で実施した実験において、業績(売上)、顧客満足度 (CS)、従業員満足度 (ES) すべてにおいて大きな効果が認められました。



※当実験結果の詳細が以下サイトでご覧いただけます。

<https://www.willbase.co.jp/voice/>

■ 販売計画

RetailForce はすでに本年 4 月までにドラッグストア計約 500 店への導入が決定しています。当社は今後 3 年間で、RetailForce をドラッグストア、ホームセンター、スーパーマーケット等の小売業合わせて 30 社 5,000 店、医薬品・化粧品・食品等のメーカー 50 社に提供することを計画しています。

【ウィルベースについて】

ウィルベースは、最新の情報技術や AI、ビッグデータ分析等の最新技術を駆使し、小売業・サービス業がマーケティングや販促活動の効果・効率を最大限高めることを支援しています。プラットフォームの提供に加えて情報システムの活用や人材開発に関するコンサルティングをおこない、小売業・サービス業の各社がこれからの時代にフィットした売り方、働き方への転換を行なうことを支援しています。

【本件に関するお問い合わせ先】

ウィルベース株式会社 コンサルティング部

檀上 (だんじょう)

TEL : 03-4400-1495

E-mail : [info@willbase.co.jp](mailto:info@willbase.co.jp)