

報道関係各位

販促 DX 推進プラットフォーム「RetailForce」の
化粧品・医薬品メーカー等の利用社数が 2021 年 60 社と大幅に増加
～ 新商品立ち上げ時のメディア連動等で相乗効果 ～

2021 年 12 月 7 日
ウィルベース株式会社

小売業・ヘルスケア関連企業の販促業務のデジタル化・DX 化推進を支援するウィルベース株式会社（本社：東京都中央区、代表者：田中 裕樹）は、このたび、2019 年から提供している RetailForce（リテールフォース）を小売業と共同利用する化粧品・医薬品メーカー等の社数が大幅に増加し、2021 年に 60 社となったことを発表いたします。

■ RetailForce の特長

RetailForce は、小売業各社とメーカーが共同利用しリアルタイムで店舗の販促状況やその結果を共有しながら販促効果を最大化するプラットフォームで、他の店舗管理システムやコミュニケーションツール等と一線を画する他に類を見ないしくみとなっています。小売業とメーカーが共同で RetailForce を用いることで、両者で企画した重点商品について TVCM、Web 広告、SNS や会員向けアプリでのプロモーション等と、店舗での販促とを完全に同期・連動させることが可能となります。RetailForce は現在ドラッグストア等の小売店舗約 2,500 店に導入されており、これら小売店と共同利用するメーカーが 2020 年に 28 社であったのが大幅に増加し、2021 年は 60 社となりました。メーカー 60 社の業態別内訳は、医薬品メーカー 25 社、化粧品メーカー 15 社、日用品メーカー 15 社、食品メーカー 5 社となっています。



※RetailForce 概要

<https://www.willbase.co.jp/service/retailforce.html>

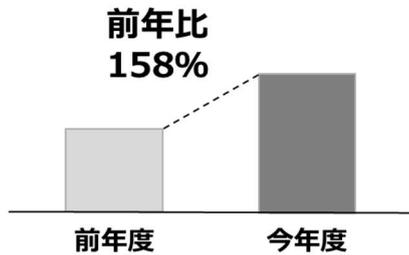
■ 小売・メーカーが共同利用した販促施策の効果例

同一商品の販促施策において、メーカーが派遣するラウンダーによる人的な売場展開と RetailForce を用いた店舗主体での売場展開の売上金額伸長を比較したところ、RetailForce を用いた売場展開では早期かつ正確に売場展開が完了し、また大きな売上効果が得られました。

- ・対象商品：男性化粧品
- ・キャンペーン期間：2 ヶ月間
- ・販促形態：TVCM や Web 広告と連動したリアル店舗での売場展開
- ・RetailForce 活用内容：1,038 店舗に対して正しい売場展開確認と新商品に関する従業員への周知をキャンペーン期間前に完了

<売上金額伸長の比較>

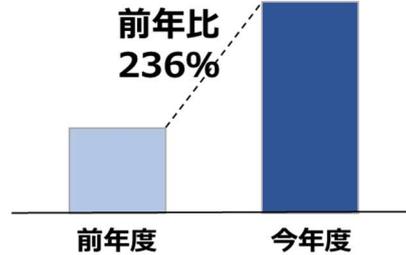
①ラウンダーによる人的売場展開



【実施方法】
メーカーラウンダー巡回による
人的売場展開の徹底

展開完了までの期間や展開
状況に大きなばらつきあり

②RetailForceによる売場展開



【実施方法】
RetailForceによる1週間での売
場展開の徹底と従業員への周知

期日までに全店舗が正しく
売場展開完了、対象従業
員が必要な新商品情報を
閲覧完了

■ メーカーによる販促支援方法の変化

メーカーによる小売業各社に対する販促支援は、未だにラウンダー派遣やエリア別勉強会が中心ですが、そこに多大な時間や手間がかかっています。メーカーは、販促支援の対象となる小売業とRetailForceを共同利用することで、従来と比べ手間が大きく削減できるとともに、従来は難しかった販促の効果検証が可能となります。

<メーカーによる小売業各社に対する支援のあり方の変化>

	セルフ購買の促進	接客による購買促進	
従来の支援方法	ラウンダーによる売場展開等	エリア別に店舗スタッフ対象の勉強会を開催	<p>手間と時間がかかる割に効果が分かりにくい</p>
RetailForceを活用した支援	各店舗が投稿した売場画像を確認	eラーニング等を通じて各スタッフの閲覧・受講状況を確認	

■ RetailForce を活用したメーカーの声

- ラウンダーでは全店舗フォローできないので、展開状況確認できるのは嬉しい（日用品メーカーの衣料用洗剤販促での活用）
- 全店舗の売場画像をメーカーが確認できる方法はなかなか無いので、非常に便利だと感じた（日用品メーカーの台所用洗剤販促での活用）
- 販売計画金額を大幅に上回り、バイヤー、メーカー双方とも異常値だと感じている（日用品メーカーの台所用洗剤販促での活用）
- 見たい店舗の画像が素早く検索・確認でき、バイヤーへのレポートも簡易に行えるようになった（医薬品メーカーでのサプリメント販促での活用）
- 早期展開が徹底できる仕組みなので、販売の初動がとても良かった（化粧品メーカーの男性化粧品での活用）
- 小売側で施策を徹底してくれている状況が見えるので、新商品の企画等で今後も活用したい（化粧品メーカーの男性化粧品での活用）

【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・ヘルスケア関連企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、DX 推進に関するコンサルティングをおこない、小売業・ヘルスケア関連企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。

代表者：代表取締役社長 田中 裕樹

設立：2016年12月

所在地：東京都中央区日本橋小舟町 8-6 H10 日本橋小舟町 5F

資本金：3,400 万円

企業 URL：<https://www.willbase.co.jp/>

事業内容：販促支援ソフトウェア「RetailForce（リテールフォース）」、接客支援ソフトウェア「D カウンセラー」等の開発・提供、経営コンサルティング

【本件に関するお問い合わせ先】

ウィルベース株式会社 事業企画部

檀上（だんじょう）

TEL：03-4500-8444

E-mail：info@willbase.co.jp