

報道関係各位

販促 DX 推進プラットフォーム「RetailForce」の効果を実証  
～ 売場展開とトレーニングの実施徹底により短期間で売上が 12～30%増加～

2021年11月8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）の売上向上等の効果実証データを発表いたします。

**■ 活用の効果**

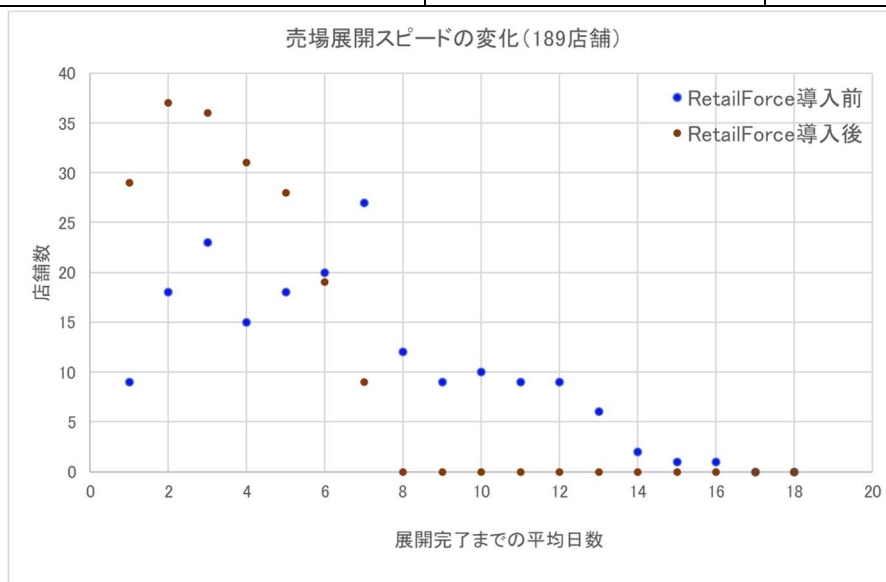
今回当社は、RetailForce を店頭販促において活用する 3 企業（ドラッグストア A：189 店舗、ドラッグストア B：245 店舗、ドラッグストア C：170 店舗、計約 600 店）における活用結果のデータを集計、分析しました。以下がその結果となります。

**(1) 売場展開のスピード・ばらつきにおける効果**

RetailForce 導入当初の 2 か月間と、導入後 6～7 か月後の 2 ヶ月間において、1 週間以内の展開完了を指示した施策（新商品を除く）について、売場展開のスピード・ばらつきを比較しました。

ドラッグストア A:

	導入当初の 2 か月間	導入後 6～7 か月後
施策数	10	10
早期展開店舗割合	69%	100%
売場展開完了平均日数(日)	5.9	3.1
売場展開完了日数のばらつき(標準偏差)	3.5	1.7


**(2) 売場展開における売上増効果**

売場の早期展開完了店とそれ以外の店の売上比率を算出しました。

	ドラッグストア A	ドラッグストア B	ドラッグストア C
施策数	12	9	14
当該商品売上比率	135%	128%	122%
<b>【補正】当該商品売上比率</b>	<b>130%</b>	<b>129%</b>	<b>124%</b>

・【補正】当該商品売上比率は、当該商品売上比率から、早期展開完了店とそれ以外の店の全体売上規模による差の要素（年間売上比率）を考慮した値で、両者の実質的な当該商品の売上比率を示す

- ・年間売上比率＝昨年度の早期展開完了店の売上金額/それ以外の店の売上金額(ドラッグストア A:105%、B:99%、C:98%)
- ・早期展開完了店とは、各企業・施策において定義し、店舗に展開目安として提示した日数までに完了した店を指す(1～7日のいずれかの日数)

### (3) 接客トレーニングにおける売上増効果

所定期間内にトレーニング受講完了した人数の上位 20%の店と同人数の低位 20%の店の売上比率を算出しました。

	ドラッグストア A	ドラッグストア B
施策数	6	7
当該商品売上比率	131%	129%
<b>【補正】当該商品売上比率</b>	<b>112%</b>	<b>118%</b>

- ・【補正】当該商品売上比率は、当該商品売上比率から、トレーニング受講完了上位店と下位店の全体売上規模による差の要素(年間売上比率)を考慮した値で、両者の実質的な当該商品の売上比率を示す
- ・年間売上比率＝昨年度のトレーニング受講完了上位店の売上金額/下位店の売上金額(ドラッグストア A:119%、B:111%)

### ■ RetailForce 活用の効果のポイント

上記結果から、以下の効果を実証されました。

- ① RetailForce を活用することで、短期間で売場展開完了までの期間を大幅に短縮し、店舗間のばらつきを小さくすることができる。
- ② RetailForce を活用し、店頭販促における売場展開、従業員への周知、接客トレーニングをタイムリーかつ徹底実施することで売上の大幅な伸長が期待できる。逆に、売場展開、従業員への周知、接客トレーニングをタイムリーに実施しない場合、機会損失による売上減少となる可能性が高い。

### ■ RetailForce 活用のステップ

活用のステップは次の通りです。



販促に関わる業務のスピーディな実施に加えて、売場展開等において承認プロセスを入れること、接客トレーニングや新商品の周知において、各人の学習や閲覧を担保することにより、施策実施のクオリティを担保することができます。さらに該当商品のメーカーがそれらの状況をリアルタイム閲覧することによって、小売とメーカーが一体となったタイムリーな販促活動の推進が可能となります。

**【RetailForce について】**

**RetailForce** は、ドラッグストア等の小売店舗約 2,500 店、化粧品・医薬品等のメーカー約 60 社が利用しています。小売の本部・店舗、メーカー、卸会社等が共同で利用することで一体となった販促の推進が可能となり、その効果と効率を最大化することを支援しています。

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

**【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。

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

**【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](mailto:info@willbase.co.jp)