

報道関係各位

『ローカル小売チェーンの接客 DX 推進・競争力強化コンソーシアム』が
 経済産業省『共創型サービス IT 連携支援事業』に採択
 ～ローカル小売チェーンの競争力強化に資するしくみを 4 社共同で構築～

2022 年 10 月 19 日

株式会社ハシドラッグ

ゴダイ株式会社

株式会社ブライセン

ウィルベース株式会社

株式会社ハシドラッグ（本社：福島県福島市）、ゴダイ株式会社（本社：兵庫県姫路市）、株式会社ブライセン（本社：東京都中央区）、ウィルベース株式会社（本社：東京都中央区）は、『ローカル小売チェーンの接客 DX 推進・競争力強化コンソーシアム』を組成し、当コンソーシアムが令和 4 年度 経済産業省『共創型サービス IT 連携支援事業』に採択されたことを発表いたします。



■ 『ローカル小売チェーンの接客 DX 推進・競争力強化コンソーシアム』について

地方の中小小売業においては、今後生き残りを図っていくうえで、また大手小売企業と差別化し継続的に成長していくうえで、地域に密着した接客サービスを強みとし推進することが最も重要な要素の一つです。しかし、店内の人手不足や新型コロナウイルスの影響による対面接客の難しさ等から、旧来の手段では接客推進が困難となっています。このような中で、ブライセン社、ウィルベース社は近年、接客支援や顧客管理のための IT ツール（D カウンセラーneo、お客様カルテ）の提供を通じて、小売業での接客推進、顧客管理を支援していますが、より短期間で効果を上げるためには、導入や活用、ツール間の連携等において課題があることが分かってきました。

今回ブライセン社、ウィルベース社は長年に渡り福島県、兵庫県近郊で地域に密着したサービスを強みとするドラッグストアのハシドラッグ社、ゴダイ社とコンソーシアムを組成し、接客支援や顧客管理に関連する複数の IT ツール等を完全連携するとともにその戦略的な活用をモデル化し、これらの IT ツールの業界全体、さらにはローカル小売チェーン全体への普及・定着を図り、競争力強化に資するしくみとすることを計画します。

<お客様カルテとは>

ドラッグストア等小売業店舗の顧客情報をデジタル化して顧客ロイヤルティと売上の向上をサポートする IT ツール。化粧品売場や医薬品売場にて会員 ID を読み取り、会員の来店状況・接客・購入履歴などの情報を表示する。

<https://b-luckjobber.com/column/2021-12-13.html>

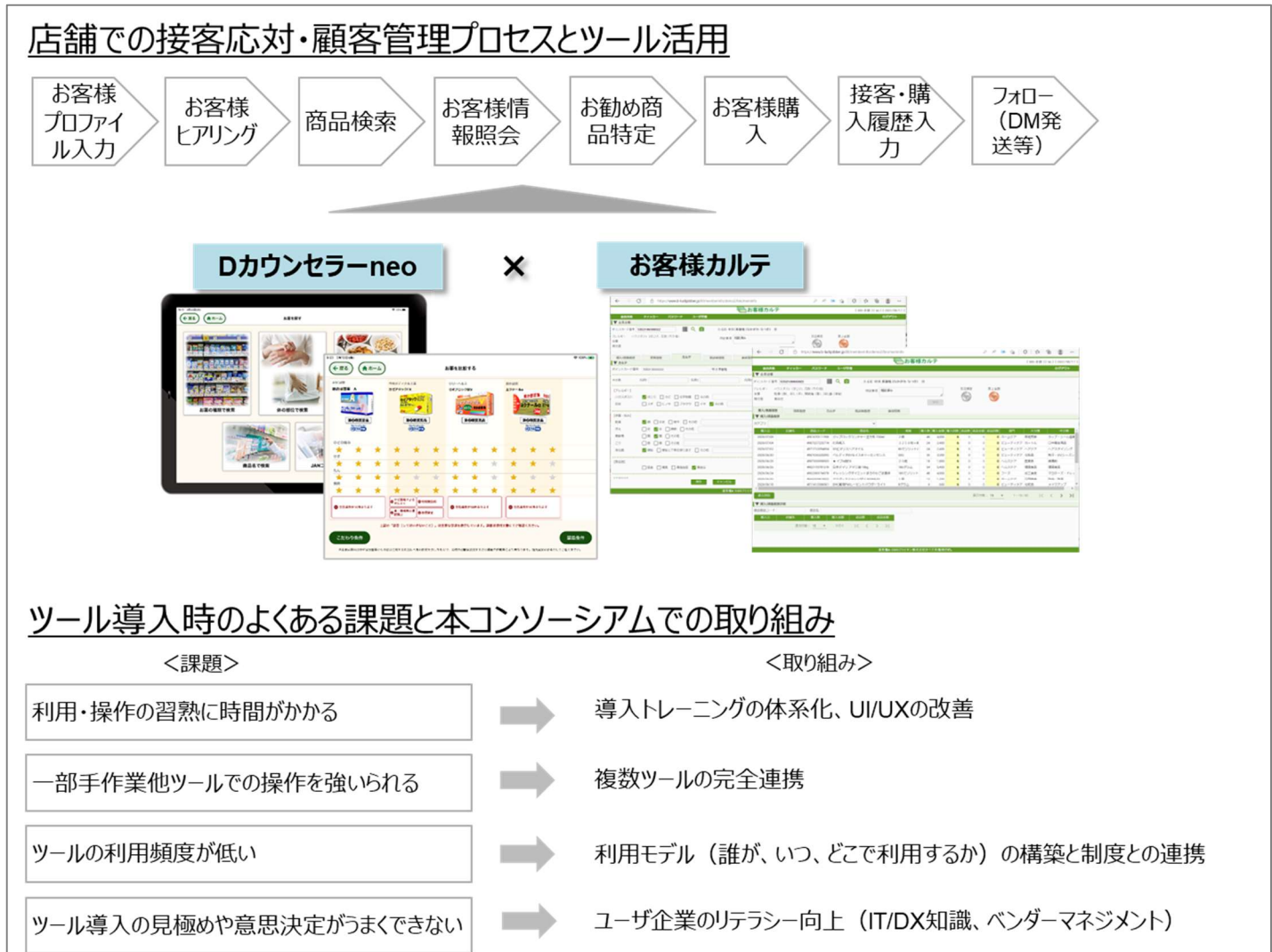
<D カウンセラーneo とは>

ドラッグストア、調剤薬局等の一般医薬品販売企業が短時間かつ効果的にカウンセリングするためのタブレット端末用アプリ。

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

■ 取組計画の内容

4社は、今回本コンソーシアムが経済産業省『共創型サービス IT 連携支援事業』に採択されたことで、本コンソーシアムの取組を、短期間でローカル小売チェーン全体の競争力強化に資する汎用的なしくみとして構築することとし、複数ツールの連携のほか、トレーニング体系の整備、ユーザ企業の IT/DX リテラシー向上等多面的な取組を 2023 年 2 月までの短期間で実施します。さらに、これらの取組をベースに、業界全体、ローカル小売業全体への適用を進めていきます。



ツール導入時のよくある課題と本コンソーシアムでの取り組み

<課題>

<取り組み>

| | | |
|------------------------|---|------------------------------------|
| 利用・操作の習熟に時間がかかる | ➡ | 導入トレーニングの体系化、UI/UXの改善 |
| 一部手作業他ツールでの操作を強いられる | ➡ | 複数ツールの完全連携 |
| ツールの利用頻度が低い | ➡ | 利用モデル (誰が、いつ、どこで利用するか) の構築と制度との連携 |
| ツール導入の見極めや意思決定がうまくできない | ➡ | ユーザ企業のリテラシー向上 (IT/DX知識、バンダーマネジメント) |

■ 経済産業省『共創型サービス IT 連携支援事業』について

中小サービス業・製造業事業者等の DX 化の推進において課題となる、IT ツールが利用者目線で構築されていないという「IT ベンダー側の IT ツールにおける課題」や、社内で IT の活用を検討できるような人材が不足しているという「事業者側の IT 人材における課題」を解決すべく、IT ベンダーと中小企業等の緊密な協調や中小企業自らのベンダー化を促進することで、中小企業等の DX 化を促進し生産性向上を図ることを目的としています。

当事業の説明サイト：<https://www.it-renkei.jp/>

◇4 社の概要

➤ 株式会社ハシドラッグ

代表者：代表取締役社長 橋浦 希一

設立：昭和 39 年

所在地：福島県福島市笹谷字片目清水 30-4

資本金：5,000 万円

企業 URL：<https://www.hashi-drug.co.jp/>

事業内容：ドラッグストア、保険薬局の運営

➤ ゴダイ株式会社

代表者：代表取締役社長 浦上 卓也

設立：昭和 31 年 4 月

所在地：兵庫県姫路市綿町 104 番地 スクエアビル 2F

資本金：1,000 万円

企業 URL：<https://www.godai.net/>

事業内容：ドラッグストア、保険調剤および第一類医薬品等の販売、デイサービス事業、居宅介護支援事業所、エステ/ネイル、EC 事業、コンビニエンスストア、高齢者向け宅配弁当事業

➤ 株式会社ブライセン

代表者：代表取締役社長 藤木 優

設立：1986 年 4 月

所在地：東京都中央区明石町 8-1 聖路加タワー30F

資本金：263,007,500 円

企業 URL：<https://www.brycen.co.jp/>

事業内容：物流・流通ソリューション事業（クラウド型倉庫管理システム、需要予測型自動発注システム）、業務系・エンベデット系システム開発、オフショア開発、AI アノテーション事業

➤ ウィルベース株式会社

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：5,300 万円

企業 URL：<https://www.willbase.co.jp/>

事業内容：販促 DX クラウドサービス「RetailForce（リテールフォース）」、接客 DX ツール「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 井上

TEL：03-4500-8444

E-mail：info@willbase.co.jp