



リアル&ネット W 商店街システムについて

商業施設ビル開発および商業地域再開発において、弊社がご提案する商店街システムを同時に組み込むことで、商店街の付加価値を更に高め、テナント管理会社の持続的高収益を目指す提案です。

商業施設ビル開発にあらかじめ組み込む商店街システム

斬新な商業施設をあらかじめ組み込んだ大型のビル開発や地域の再開発プロジェクトが全国で進められています。その商店街に活力を吹き込みかつ活力を末長く維持するシステムのご提案です。

都心部での複合商業施設の再開発、地域の再開発、駅周辺の商店街の再開発、駅ビルや駅周辺の地下商店街の開発など、いろいろなケースに適用できます。

ご提案するシステムの特徴は次の5点です。

- ① 初めから、リアル店舗とインターネット上の仮想店舗とを組み合わせた店舗を展開する。

期待効果：売上増進、タイムリーな情報発信

- ② 特別の費用負担をすることなく、独自のポイントシステムを持つ。

期待効果：お客様の得意客化、売上増進、
お客様が既に持っているフェリカカードを利用するので負担経費が無い

- ③ カード決済にソフトバンク・ペイメント・サービスの決済システムを組み込む。
(ご希望があればその決済会社を利用)

期待効果：お客様サービスの向上、より良い決済会社の利用

- ④ 店舗とお客様との情報共有をリアルタイムで可能にする消費者参加型のシステムである。

期待効果：お客様の囲い込み

- ⑤ 弊社が採用する自動化技術によりシステムの開発費用が安く抑えられる。

期待効果：ディベロッパーおよびテナント入居店舗のコスト負担の軽減

ビル建設時にこのシステムをあらかじめ組み込むことで付加価値を高められます。システムを組み込むための初期投資はおよそ1～2千万円です。運用コストはシステム利用料としてテナントから回収し、テナントの収益把握や売上動向分析なども同時にできるのでテナント管理が楽になります。

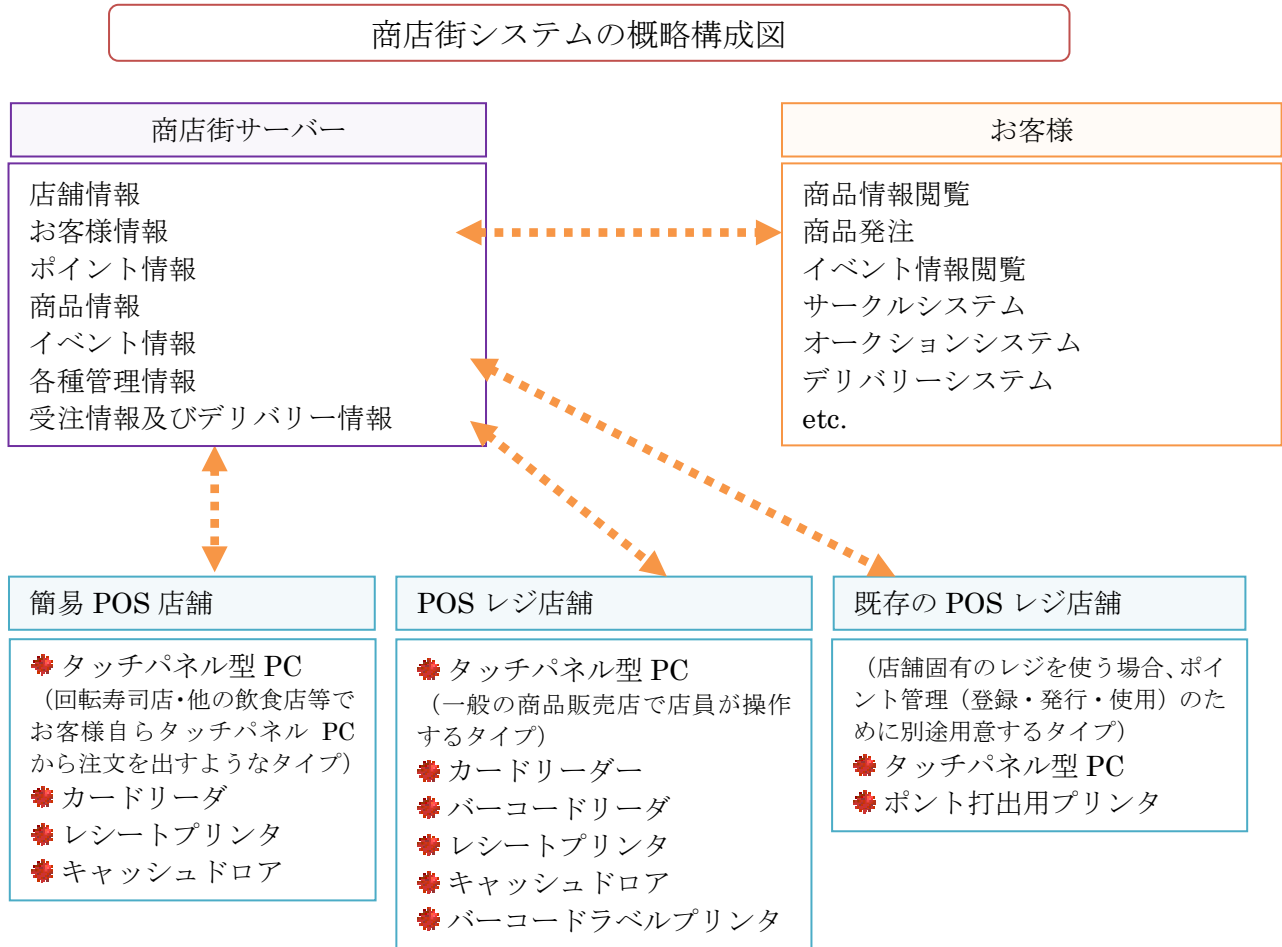
狙い

- 商業施設の資産価値を高める
 - テナントの収益倍増を図る仕掛け（Real & Net W 店舗）
 - テナントの高収益を永続させるための様々な仕掛け
 - システム開発費が施設建設費に占める割合は微々たるものである
- 商業施設運営会社の経営効率を高める
 - 安心かつ便利な決済システムの導入
 - 顧客の購買分析等の施設運営の改善につながるデータが得られる
 - クラウドコンピューティング等の活用で運営コストを抑えられる

リアル&ネット W 商店街システムの販促について

- ① 商業施設開発のディベロッパーをターゲットに営業する。
受注後、
- ② 商業施設開発の企画のスタートと合わせて、システムの要件定義を進める。
- ③ 商業施設の設計が完成するころには、同時にシステム完成後の運営も含めたシステムの基本設計も終わっていることが肝要。
- ④ 商業施設の完成までには、システムテストまですべて終了していること、およびネット店舗開設の準備体制を整えておく。
ネット店舗の開設および商店街システムの永続的な運営について、テナント管理会社との間で体制を確認しておく。

1. システムの構成概要



- ① 商品情報登録
画像アップロード
- ② お客様登録
氏名、住所、性別、生年月日、メールアドレス、携帯メールアドレス、フェリカカード登録
- ③ 売上
レシート発行 (ポイント印字)、領収証発行
- ④ イベント情報登録、削除
- ⑤ 統計分析
 - 加盟店別売上
 - 日別売上推移
 - 時間帯別売上
 - 上記のクロス分析
 - ポイント発行高と売上高との関連分析
 - その他
- ⑥ ポイント発行商店への請求、ポイント支払商店への入金

2. システムの機能概要



(1) 店舗およびテナント管理会社用の機能

- (ア) お客様が既に持っている SUICA カードや携帯電話などのフェリカカード ID を登録して商店街独自のポイントシステムで使う。新規に商店街用のフェリカカードを作る必要が無いので、この分の投資費用はゼロである。
- (イ) システムは WebPOS レジシステムをベースとしており、商店街ポイントシステム加盟店は、次の設備を用意し、システムに参加する。

WebPOS レジの構成パーツ		
①タッチパネル型 PC	(必須)	5 万円前後
②フェリカカードリーダー	(必須)	3 千円前後
③バーコードリーダー	(必須)	1 万円前後
④レシートプリンター	(必須)	6 万円前後
⑤キャッシュドロアー	(Option)	2 万円前後
⑥バーコードラベルプリンター	(必須)	5 万円前後
⑦インターネット回線 (プロバイダー費用含む)	(必須)	月額 3 千円前後

購入額合計
20 万円未満/1 セット

このように非常に安価な設備投資でシステムを利用できる。大型小売店で使っているような POS レジ価格はおよそ 70 万円以上と高い。

- (ウ) 売上集計、商店街独自ポイント発行高、商店街独自ポイント消費高は店舗別に日々集計される。テナント管理会社では商店街独自ポイントの清算ルールを定めておき、ルールに則り清算する。売上集計は他の店舗データと併せて、商店街活性化の基礎資料としてテナント管理会社が活用する。店舗別、業種別、年齢別、男女別、季節別、等いろいろな角度から分析が可能になる。

- (エ) ポイントはネットワーク上のデータベースで管理されるので、各店舗でリアルタイムにポイント残高を確認できる。
- (オ) インターネットが何らかの事故で切断されている場合でも、店舗でのポイント発行は行われ、インターネット接続が回復するとネットワーク上のデータベースへ反映される。ただし、インターネット切断時にはポイントを使った買い物はできない。
- (カ) このシステム自体も Web ロボという Java のシステムを自動生成するツールを使って開発するので、初期投資額としてシステム開発費も従来の開発手法での構築に比べて 3 割前後の削減が期待できる。

(2) 店舗およびお客様向け機能

お客様を得意客へ変えていくための次の支援ツールを用意する。

- ① リアル店舗の開店と同時にネットショップを立ち上げる。
各店舗は商品画像・情報をアップロードすることにより、ショッピングモールと受注システムを作ることができる。
この受注システムを使って、商店街配達システムを構築できる。これからの高齢化社会で配達システムは売上増進に効果的である。
- ② 店舗およびテナント管理会社は、お客様がフェリカ・ポイント・システムへ会員登録する際に、希望する会員の携帯に独自のイベント情報を配信できるマークを付けることができる。個々の店舗は、それらの会員にお得情報などをタイムリーに直接知らせたり、上得意客に新製品情報を先行予約販売したりすることができる。生鮮品等を扱う店舗の場合には、タイムセール等を適宜実施することで、売れ残り等による廃棄ロス削減を期待できる。
- ③ お客様からの苦情、意見、アイデア等の収集
お客様からの苦情、意見、アイデア等についてはテナント管理会社が一元的に受け、管理会社からのコメントを添えて当該店舗へ生情報を即刻伝える。また、テナント会社はそれらの情報を一定期間まとめて分析し、商店街全体の活性化策立案に役立てる。

(3) オプション機能

商店街活性化のための追加の拡張機能として次のようなものがあげられる。

- ① アルバイト情報システム
各店舗は必要に応じて、インターネット上にアルバイト募集を行うことができる。
- ② オークションシステム
テナント管理会社が主導してネット商店街のイベントの一つとして実施する。リアル商店街としてイベントを行う際に、同時開催すると効果増大を期待できる。オークションは店舗単位で行うこともできるが、テナント全体で実施したほうが賑やかになってより大きな効果を望める。
- ③ お客様同士で直接情報交換を行える場を提供する。
フェリカポイント会員（お客様情報が登録されている）のお客様同士のサークル、店舗とお客様とのサークル、などを登録できるように、サークル内の情報交換を行えるようにする。狙いは、お客様

に各店舗を利用してもらえらる機会を増やすことである。

④ デリバリーシステム

商店街全体として対応するか個々の店舗で対応するかはそれぞれの状況に応じて決めることになるが、受注した商品を宅配する付加価値サービスである。高齢化社会、過疎化地域などでは特に求められる。

(4) その他

商業施設開発にあたり、例えば中小企業庁が募集する地域商業活性化事業補助金のような、国や地方公共団体の助成金等を活用することができれば、自己負担額は大幅に削減される。

3. システムの運営について

システムの運用コストを低く抑えるには商店街の規模によってシステムの運営形態を変える必要があります。一般的には次の3通りが考えられます。

- ① 数十軒程度の小規模な商店街であれば、(例えば弊社から) SaaS 型サービスとしてご提供する形にするとコストを低く抑えられます。費用負担は1店舗1万円/月程度。
- ② 百軒を超える比較的大きな商店街であれば、プライベート・クラウドの形態での運営をお勧めします。システム運用専門の会社へ委託し、独自で SaaS 型のサービスを提供する形でシステムを運営する方法で、コストは低く抑えられます。
- ③ その間の規模の場合には、①にするか②にするかを他の条件も加味して検討します。しかしもう一つの方法として、テナント管理会社がシ自らシステムを運用する方法も考えられます。ICTの専門家がいなくても、問題発生時の対処を専門会社(例えば弊社)へ依頼する準備をしておけば可能です。オンコール現地出張対応の費用負担は6~10万円/1日程度。定期的な巡回点検・対応も可。

テナント管理会社はシステム運営費として各店舗から運営費として毎月一定額を徴収します。

4. その他

地域の再開発のようなケースで、大部分が小規模な商店で構成される商店街の場合にも、大規模小売店と対等にビジネスを展開するための一助としてこのシステムを用いることはたいへん有効です。力点を置くシステム機能が異なりますが、少ない投資額で構築・運営できるので、個人商店でも十分活用できます。

例えば大規模小売店との競合を強いられている地域商店街の場合には、①ポイントシステムによるお客様の囲い込み、②デリバリーシステムによる付加価値サービスでお客様の取込、などが重要とされます。これは高齢化が進んでいる地域などでもたいへん有効と考えられます。

システムの利用については、SaaS型で各店舗に提供することでコストを抑制します。小さな商店といえども大規模小売店と対等に戦える武器を与えて地域を活性化させることが、このシステムの目的の一つでもあります。

5. 資料

① 飲食店等でお客様が注文データを直接入力するタッチパネル形式の POS 画面の例

企業名 モールyouside 店舗 1011 下矢田店 担当者 101101 山田 太郎 担当変更 入力モード：売上
 日付 2011年1月24日 (月) 日付変更 顧客 999999999 一般 顧客取消 ポイント 0 レジNo 1

きつねうどん	月見うどん	天ぷらうどん	肉うどん	商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録
商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録
商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録	商品未登録	戻る

No	部門コード	部門名	商品コード	商品名	
通常	2	2	うどん類	2003	肉うどん
単価	税	値引%	値引額	数量	金額
800	内			1	800

2点 お買上額 1,660円 今回ポイント 0
 JANコード、商品コードを登録して下さい。

返品	C	小計取消	一括取消
顧客	取消入力	←	→
			明細
値増	%+	両替	領収書
値引			Enter
%-		クーポン	非課税
売価変更		ポイント	商品券
個		掛計	信計
7	8	9	万券
4	5	6	小計
1	2	3	預/現計
0	00	.	

18:39 2011/01/24

② 一般の商品販売で店員がデータを入力するタイプの POS 画面の例

変更 店舗 1 東京本店
 変更 担当者 1 鈴木

変更 2011年1月25日 (火) 顧客 発行枚数 回収枚数

No	商品コード/商品名	か-サイズ	在庫数	単価	点数	値引/割引	金額/税	取	一括取消
									取消
									取消

商品コード	か-サイズ	単価	値引	在庫数	数量	金額	税

点 お買上額 円
 JANコード、商品コードを登録して下さい。

返品	C	↑	終了	
顧客	券	←	→	
区分①	区分②	区分③	区分④	明細書
区分①	区分②	区分③	区分④	領収書
値引①	値引②	値引③	非課税	
%-①	%-②	%-③	商品券	
売価変...	売価変...	上代変更	掛計	信計
7	8	9	個	
4	5	6	小計	
1	2	3	預/現計	
0	00	.		