

2021年6月22日

インパクトホールディングス株式会社(東証マザーズ・証券コード:6067)

“売場が変われば数字が変わる” コロナ禍でのラウンダーサービスの導入事例を公開

インパクトホールディングス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:福井康夫、東証マザーズ・証券コード:6067、以下「インパクトHD」)の完全子会社で、ラウンダーサービスを中心としたセールス&プロモーション事業を展開するインパクトフィールド株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:野口将和、以下「当社」)は、コロナ禍でのラウンダーサービスの導入事例をご紹介します。

◆ 2020年度 ラウンダーサービス導入事例

1. 衛生用品メーカー様の導入事例

【課題】

ドラッグストア店舗数上位10社を対象としたラウンド(店舗巡回)を実施するも競合に押され、売上減少の抑制が課題。

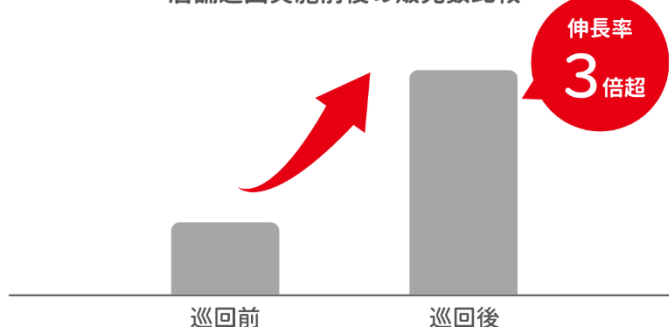
【実施内容】

前年までの活動内容と月次売上推移を比較分析。売上向上に起因する活動に注力するために、累計700万件を超える売場・販促活動に関する定量・定性データを蓄積した「店舗DB」のAI機能による分析・シミュレーションを行い、巡回対象店舗を再抽出。抽出した店舗を巡回し、売場メンテナンスを実施。

【導入効果】

巡回した店舗の中には、販売数が3倍超に伸びた店舗もあり、売上減少を抑制。

店舗巡回実施前後の販売数比較



2. 食品メーカー様の導入事例

【課題】

新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、これまで実施していた試食販売が実施できなくなり、コロナ禍での新しい販促手法への移行が課題。

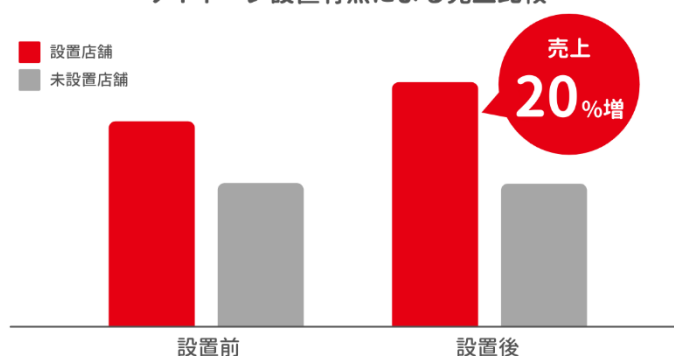
【実施内容】

売場にデジタルサイネージ設置・設定の業務経験があるラウンダーを選定し、緊急事態宣言期間中に対象店舗にデジタルサイネージを設置するスポットラウンドを実施。

【導入効果】

コロナ禍における内食需要の高まりや同時期のスーパーマーケット、ドラッグストア等への来店客数増加等も後押しとなり、デジタルサイネージ設置前と比較すると売上が20%増加。

サイネージ設置有無による売上比較



◆ ラウンダーサービスとは

ドラッグストア、バラエティショップ、GMS、スーパーマーケット、家電量販店、アパレルショップ等の店舗を巡回し、本部の決定事項に従い売場構築を行います。また、店長や商品カテゴリー担当者、店舗運営担当者との関係を構築し、有利な商品陳列の交渉や商品拡販に向けた店頭販促の企画立案、販売目標の共有等、ルート営業としての営業支援活動を行います。

店舗巡回を通じ、現場から得た要望や競合他社の情報をフィードバックし、店舗店頭の状況をリアルタイムで可視化。ラウンダーが収集した店頭・売場に関する定性・定量データは、今後の本部商談や販促の企画立案に効果を発揮します。

また、キャンペーンや新商品発売に伴い、短期間での販促物・販促什器の設置やポップアップストアの立ち上げサポート等の業務も行います。

◆ インパクトフィールド株式会社とは

2004年に店舗店頭に特化したマーケティング支援を展開する株式会社メディアフラッグ(現:インパクトHD)として創業。祖業である覆面調査とラウンダーサービスを軸に事業を展開し、2012年に東証マザーズへ上場。その後、消費財メーカー向けのラウンダーサービスを中心に事業を推進し、販促物・什器設置、売場メンテナンス、キャンペーン・新商品に伴う売場構築、棚替え応援、改装応援、新店応援、販売員派遣、店舗運営受託等、流通小売店舗における「売れる売場」づくりを支援する店頭実現ビジネスパートナーとしてセールス&プロモーション事業を展開。

2020年10月、インパクトHDの純粋持株会社への移行に伴い、ラウンダーサービスを中心としたセールス&プロモーション事業を継承し、インパクトフィールドとして事業を開始。現在のラウンダーサービスの稼働件数は、月間約5万件、年間約57万件。定期雇用ラウンダーおよび販売員のスタッフ数は約600名。

URL : <https://field.impact-h.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ】

インパクトフィールド株式会社(インパクトホールディングス株式会社 完全子会社)

TEL:03-6821-0173 / E-mail:ifinfo@impact-h.co.jp