

2024 年 12 月 10 日

各位

株式会社ドリーム・アーツ

**ハピネット・ベンディングサービスがカプセルトイ専門店
「gashacoco」約 100 店舗で「Shop らん®」を利用開始
～システム移行でサービス品質の標準化を目指す～**

大企業向けクラウドサービスの株式会社ドリーム・アーツ（東京本社：東京都渋谷区、広島本社：広島県広島市、代表取締役社長：山本 孝昭、以下 ドリーム・アーツ）は、このたび株式会社ハピネット・ベンディングサービス（本社：東京都台東区、代表取締役社長：石田 政昭、以下 ハピネット・ベンディングサービス）が、多店舗オペレーション改革を支援するクラウドサービス「**Shop らん®**（ショッピングラン）」を導入したことを発表します。ハピネット・ベンディングサービスでは 2024 年 9 月より **Shop らん®**を導入し、現在（2024 年 11 月）は同社が運営するカプセルトイ専門店「gashacoco」の 100 店舗以上で利用しています。

■ ハピネットグループの事業戦略のなかで「gashacoco」が担う役割

ハピネット・ベンディングサービスはハピネットグループの一員として、カプセルトイ専門店「gashacoco（ガシャココ）」を全国で展開しています。ハピネットグループでは中期経営計画のなかで「全事業での川上・川下領域施策の展開」を掲げ、メーカーから中間流通、小売業までバリューチェーン全体での価値創出に取り組んでいます。そのなかで「gashacoco」は消費者との直接的な接点となる川下領域に位置しており、グループ全体のなかでも重要な役割を担っている事業のひとつです。

2019 年 12 月に 1 号店を出店した「gashacoco」はその後もカプセルトイ市場の拡大とともに出店を続け、2024 年には 100 店舗以上を展開。現在も毎月の新規出店を続けています。このように、店舗数の増加を続ける「gashacoco」において、すべての店舗でお客さまに高い体験価値を届けるためにはサービス品質の標準化が必須です。同社ではその第一歩として、2022 年より多店舗オペレーションを整備するシステムを導入。本部から店舗への指示徹底など、実行力を強化するための取り組みに注力してきました。

■ 店舗数の拡大に伴って徐々に課題が浮き彫りになり、システムの移行を検討

同社はシステムを導入し、さらなる店舗の実行力強化に取り組んできましたが、店舗数の拡大に伴い本部-店舗間のコミュニケーションにおける課題が顕在化してきました。

当時のシステムは本部から店舗への指示出しは問題なくおこなえたものの、店舗から本部への定期報告やトラブル発生時のエスカレーションをおこなうための機能が不足。店舗起点で本部への報告をおこなう際には、紙や電話、メールなど複数のツールが乱立していました。店舗ごとに異なるコミュニケーション手段により情報は散在し、本部側は情報の取りまとめや状況把握に時間をかけてしまっていました。一方で、店舗側では報告などのやり方が店長によって異なるため、現場が混乱することも少なくありませんでした。そしてこういった課題は、出店拡大に伴い関係者やコミュニケーション頻度が増加することにより、一層顕著になりました。本部と店舗いずれにおいても、サービス提供の前提となるオペレーションが定まっていないため、その先のサービス品質の標準化にはほど遠い状況でした。

そこで同社では「gashacoco」の出店数拡大につれて、本部-店舗間のやり取りを一元化できる新たなツールの導入に向けた検討をはじめました。

■ 本部-店舗間のコミュニケーション一元化を目指し Shop らん®へ移行

これらの課題を解決するために、ハピネット・ベンディングサービスが導入したのが **Shop らん®**です。これまでおこなってきた本部から店舗への指示徹底に加え、店舗起点でのコミュニケーションをおこなうための豊富な機能を評価して導入に至りました。

【Shop らん®が評価されたポイント】

- ① コミュニケーションの一元化：本部-店舗間のやり取りを **Shop らん®**に集約
- ② モバイルアプリ活用：どんな場所からでも報告・申請業務ができる
- ③ 集計時間の短縮：紙でおこなっていた集計業務を **Shop らん®**のアプリ機能で実現

同社では乱立していた複数のツールを **Shop らん®**へと集約し、店舗ごとに異なっていたオペレーションを統一。また、本部-店舗間でやりとりする情報が一元化されることで、**Shop らん®**を見ればいつでも最新の情報が入手できる環境を築くことにも成功しました。

【イメージ：Shop らん®導入による変化】



そして、コミュニケーションの一元化以外の点でも導入効果が出ています。たとえば、それまで紙でおこなっていた集計業務はアプリに数値を入力するだけで必要な計算が完了。スキルに依存することなくだれもが同じように業務をおこなえるようになり、業務時間も大幅に短縮されました。

同社では今後も **Shop らん®** のさらなる活用を進め、引き続き「gashacoco」全店舗で標準化された高品質なサービスの提供に取り組む予定です。

■ 株式会社ハピネット 店舗企画本部 店舗企画部 担当者からのコメント

店舗数が増加する「gashacoco」の持続可能な運営をおこなううえで、運営負担の削減とサービス品質の標準化は欠かせません。今回 **Shop らん®** への移行をおこなったばかりではありますが、すでに導入効果もあらわれ、期待していたことが実現できるサービスであることを実感しています。本部-店舗間でのやり取りを一元化できたことは大きな効果ですが、その他にも豊富な機能を活用し、以前のシステムでは対応できていなかった課題の解決に着手できています。たとえば、**Shop らん®** の「書庫」機能によってこれまで紙で管理していた店舗マニュアルを一元管理することが可能になり、店舗サービスを標準化するための土台を整備できました。

今後も **Shop らん®** の活用による業務効率化や課題の可視化は継続しておこなう予定です。ドリーム・アーツさんには今後も協創パートナーとして、活用支援や機能のアップデートでご協力いただきたいと思います。

■当社連結業績への影響

本件による連結業績に与える影響は軽微であります。 今後、業績予想を変更すべき事象が生じた場合は速やかに発表させていただきます。

ドリーム・アーツは、今後も“協創”を理念に掲げ、「現場力強化」「企業競争力向上」に役立つデジタルソリューションを提供してまいります。



Shop らん®（ショッピングラン）について <https://shoprun.jp/>

Shop らん®は、チェーンストア業界市場シェア No.1^(※1)の本部-店舗間コミュニケーションに特化したクラウドサービスです。本サービスはイトーヨーカ堂やエディオン、すかいらーくなど幅広い業種・規模で採用され、導入店舗数約 60,000 店（海外含む）と数多くのお客さまにご利用いただいています。**Shop らん®**は、サービス基盤としてマイクロソフトが提供するクラウドプラットフォーム「Microsoft Azure」を採用し、利用規模の変化やコンテンツの増加にも柔軟に対応できる環境を実現しています。

※1 富士キメラ総研「業種別 IT 投資／デジタルソリューション市場 2024 年版」2023 年ベンダーシェアより

株式会社ドリーム・アーツについて <https://www.dreamarts.co.jp/>

1996 年 12 月に設立されたドリーム・アーツは「協創する喜びにあふれる人と組織と社会の発展に貢献する」をコーポレート・ミッションに、「情報共有」と「対話」を重視した独創的かつ高品質なソリューションとサービスを提供します。「協創力を究めよ」のスローガンのもと、ICT だけでも人間だけでもできないビジネス上の難題の解決を ICT と「協創」でお手伝いしています。多店舗オペレーション改革を支援する **Shop らん®**、大企業向け業務デジタル化クラウド「**SmartDB®**（スマートデービー）」、大企業の働き方を変えるビジネスコックピット「**InsuiteX®**（インスイートエックス）」などのクラウドサービスを開発・提供しています。

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社ドリーム・アーツ

〒150-6029 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー29F

広報担当 佐藤

TEL：03-5475-2501 / 080-7023-7602 E-mail：pr@dreamarts.co.jp

記載されている会社名および商品・サービス名は各社の登録商標または商標です。