



【NEWS RELEASE】

2023年2月24日

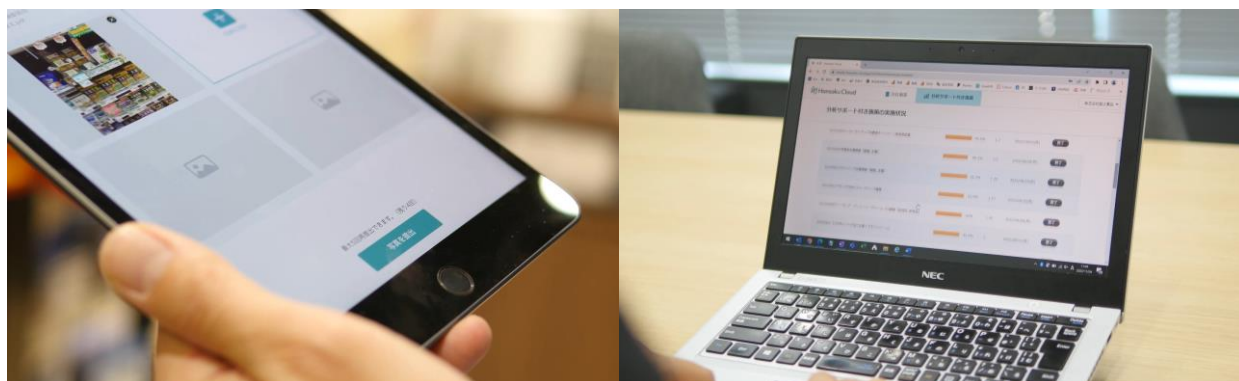
株式会社スタディスト

## 富士薬品が950店舗で「売り場の見える化」を実現

### 「ハンクラ」の導入で、売上アップを目指す

～本部から店舗への販促指示を正しく・迅速に実行、顧客満足度向上へ～

株式会社スタディスト（本社：東京都千代田区、代表取締役CEO：鈴木 悟史、以下「スタディスト」）は、株式会社富士薬品（本社：埼玉県さいたま市、代表取締役社長：高柳 昌幸、以下「富士薬品」）が「セイムス」をはじめとする富士薬品グループのドラッグストアのうち950店舗において、2022年11月に実行力向上支援システム「ハンクラ」を本格導入したことを発表します。導入を通じて特設棚やPOPの設置といった販促施策のスピーディな伝達と各店舗の施策実行率向上を実現し、売上アップを目指します。富士薬品では今後もハンクラを活用し、顧客へタイムリーに商品を届けられる「選ばれる店舗づくり」に注力していく予定です。



富士薬品での「ハンクラ」利用風景

現場で写真を提出し、本部で実行状況の確認が可能

#### ■導入の背景と目的

富士薬品の主力事業であるドラッグストア事業は、EC化や少子高齢化により店舗利用者の減少が想定されています。そうした社会的背景の中、富士薬品は店舗ならではの価値を發揮すべく、お客様が商品に出会える売り場づくりに取り組んでいます。新商品やキャンペーン

等の販促施策を最適なタイミングで正しく実行できるようにすることで、より良い店舗づくりを実現し、顧客満足度や売上の向上につなげることを目的に「ハンクラ」を導入しました。

## ■「ハンクラ」選定のポイント

富士薬品では、主に以下の点から販促施策の実行管理に「ハンクラ」を選定しました。

### ・店頭実現率とリードタイムをタイムリーに把握可能

「ハンクラ」では、1店舗ずつ巡回することなく、クラウド上で各店舗の販促施策の進捗をタイムリーに確認することが可能です。販促施策ではスピード感が売上にも影響を与えるため、実行率を表す「店頭実現率」と施策実行までの「リードタイム」を把握できることが評価されました。

### ・管理者の負担を減らす分析サポート

「ハンクラ」では、販促施策の実行状況を第三者が診断するサービスを提供しています。店舗から提出された写真を元に、陳列の正しさ、掲示物の抜け漏れなどを診断します。管理者の負担を軽減しながら、実行不備のある店舗を迅速に把握し、具体的な改善を指示できます。迅速な改善活動により、販促活動の高い実行率を実現しています。

### ・エリア別のデータ管理

「ハンクラ」では、エリアごとの店頭実現率やリードタイムを容易に確認できます。エリアや売上、店頭実現率の関連性などを分析し、エリア状況に合わせた改善活動を実行することが可能です。



ハンクラを活用した業務の流れ

## ■導入の効果

富士薬品では、店頭実現率向上とリードタイム短縮といった「ハンクラ」導入の効果により、グループ全社的な売上アップにもつながっています。新商品やキャンペーンは、消費者の関心が最も高い発売日や開始日に店頭で商品が並んでいるかが重要になるため、こうした指標の改善が売上に影響を及ぼしています。

### ・店頭実現率の向上：60%から90%へ向上

本部から店舗への販促指示が「ハンクラ」で統一されたことで店舗側の理解度が向上し、正確に指示が実行できるようになりました。また、販促施策の実行状況の第三者診断サービスを活用することで、実行不備のある店舗へ迅速に具体的な改善指示が出せるようになりました。これにより、店頭実現率が30ポイント向上しました。

### ・リードタイムの短縮：5日から2日へ短縮

「ハンクラ」により各店舗の販促施策の実行状況をタイムリーに把握できることで、未実施店舗を即座に見つけ、実行依頼が可能になりました。これにより、各店舗の販促施策実行完了までの期間（リードタイム）が平均5日から2日へ短縮されました。

## ■今後の展開

富士薬品は、グループ企業の運営店舗を含めてドラッグストア（単独・調剤併設）と調剤薬局を1370店超運営しています。特にドラッグストアでは、お客様に選ばれる店舗を目指し、店舗ならではのサービスを創造していく方針のもと、店舗から得られる様々な情報や販売データを活用して、スピーディかつ適切な売り場づくりに取り組んでいます。そうした選ばれる店舗づくりの施策として「ハンクラ」を導入し、まずは新商品やキャンペーンに合わせ、お客様に購入いただくチャンスを逃さない売り場づくりに活用しています。今後は、活用の幅を広げ、通常の売り場変更時などにも使用していく予定です。

## ■富士薬品 担当者のコメント

売り場づくりにおいて、店頭実現率とリードタイムは、一番こだわってきた点です。サプライヤー様との商談においても、これを定量的に正しく示すことができ、一緒に施策を考え取り組むなどの活用ができるようになっていきます。併わせて、店頭実現における様々な課題をファクトで捉え、より早く正確に解決するというプロセスも重要視しています。「ハンクラ」を軸にPDCAサイクルを回転させて、より質の高いサービス、商品をお客様にお届けす

ることに繋げていければと考えています。（株式会社富士薬品 ドラッグストア事業本部  
商品統括部 MD企画室MD課 課長 山本毅様）

### **■富士薬品での「ハンクラ」活用に関する詳細**

担当者インタビュー

<https://biz.hansoku-cloud.jp/casestudy/fujiyakuhin>

### **■ハンクラについて**

実行力向上支援システム「ハンクラ」は、販売促進施策における小売店舗、本部、メーカー間のコミュニケーションを改善し、売上の増加、販管費の削減につながるクラウドサービスです。販促等の本部指示を「ハンクラ」で実施することで、現場は抜け漏れなく指示の実行が可能になり、本部は施策の実行状況を写真で確認でき、現場の実行力向上を実現します。小売企業の利用料は月額75,000円（税抜）、店舗アカウント50からご用意しております。

ハンクラウェブサイト <https://biz.hansoku-cloud.jp/>

### **■株式会社スタディスト 会社概要**

所在地：東京都千代田区神田錦町1-6 住友商事錦町ビル9階

設立：2010年3月19日

資本金：10,200万円（資本準備金含む）

代表者：代表取締役CEO 鈴木 悟史

事業内容：マニュアル作成・共有システム「Teachme Biz」および実行力向上支援システム「ハンクラ」の開発、販売

ウェブサイト：<https://studist.jp/>

Teachme Bizウェブサイト <https://biz.teachme.jp/>

ハンクラウェブサイト <https://biz.hansoku-cloud.jp/>

### **■報道関係者 お問い合わせ先**

株式会社スタディスト

広報：朝倉、関

電話：050-1744-3760

E-mail：[pr@studist.jp](mailto:pr@studist.jp)