

報道関係各位

2016年8月18日

株式会社リゾーム

東京急行電鉄株式会社、テナント交渉管理クラウドサービス リゾーム「交渉管理 ware（ウェア）」を導入

～リーシング情報をグループ内でタイムリーに共有、テナントとの質の高い信頼関係構築へつなぐ～

株式会社リゾーム(本社：岡山県岡山市、代表取締役：中山 博光、以下 当社)は、東京急行電鉄株式会社(本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：野本 弘文、以下 東急電鉄)に、テナント交渉管理クラウドサービス「交渉管理 ware(ウェア)」をカスタマイズ製品名「CLOVER(クローバー)」として2016年4月に導入致しました。このたび半期の運用を経て、東急電鉄グループ内における利用頻度が大幅に増え、順調に稼働していることを以下のとおりご報告いたします。

■導入の背景

東急電鉄では、2015年度からの中期3か年計画における新たな取り組みとして、グループ経営資源を活かした「リテール事業の推進体制強化」を打ち出しました。各連結リテール事業を強力に束ねる”リテール事業部”を設置し、グループとしての総合力を発揮できる体制を構築しています。

この構造改革がひとつのきっかけとなり、かねてよりグループ内で課題認識されていたテナントリーシング情報の共有状況を改善し、テナントとのより質の高い信頼関係構築や業務効率化をめざそうという動きにつながりました。従来の交渉状況の共有システムは、初期入力項目の多さやテナント検索のしづらさ、保存制限、モバイル・タブレットへの非対応などが原因で、システム利用が普及せず、情報が蓄積されないという課題を抱えていました。このような状況を改善できるようなツールの導入が検討開始されました。

■リゾーム「交渉管理 ware」導入の決め手

東急電鉄より以下のとおり評価いただき、導入に至りました。「リゾーム社の「交渉管理 ware」カスタマイズ提案は、従来のシステムが抱えていた課題をクリアしており、業界を知り尽くしたリゾームならではの、利用者のニーズを徹底的に反映した仕様と、適切な費用感であったことが導入の決め手となりました。特に機能面において、オプションとしてデータベース（SCGATE（※1））と連携することにより、交渉先企業・ブランドが整備されたマスタとして利用できることは、現場の対応スピードを向上させるものとして非常に興味深い提案内容でした」。

※1 SC GATE：リゾーム製品。全国4,288SC・30,470出店企業・168,685ショップ搭載（2016年8月現在）の国内最大級SC情報データベース。

今回導入された機能（一部紹介）

【交渉履歴の登録・閲覧】

- ・ 入力必須項目は極力減らしたシンプルな仕様となっており、交渉内容のフリー入力が可能。
- ・ 過去の交渉内容等の各項目をコピーし、新しい交渉内容を登録することが可能。
- ・ 入力・閲覧ともに、タブレット・スマホ対応なので移動・外出中の登録が可能。

【情報検索】

- ・ 交渉先の基本情報を、簡単に検索・登録可能（オプション：SC GATE とのデータ連携）。
- ・ 本文中のあいまい検索（出店条件や売上情報、他テナント情報等のキーワード検索）が可能。

■導入後の効果／今後の期待

導入してから4か月が経過し、運用現場では主に以下のような変化があったとのお声をいただいております。

- ✓ 入力の手間が大幅に軽減されたことで、グループ内での利用頻度が大幅に増え、情報蓄積が加速している。
- ✓ 登録された交渉履歴を議事録として活用することで、担当者間の情報共有・コミュニケーションが促進されている。
- ✓ スムーズなデータ統合により、ID一括管理・モニタリングが実現したことで、情報のセキュリティ性が向上した。

このような現場の変化を受け、東急電鉄リテール事業部では、今後あらゆるリーシング情報を一元化させることで、「交渉管理 ware（カスタマイズ製品名：CLOVER（クローバー）」をリーシングポータルとして確立させたいと計画しています。

■交渉管理クラウドサービス リゾーム「交渉管理 ware(ウェア)」について

リゾーム「交渉管理 ware(ウェア)」は、主にデベロッパーとテナントとの交渉を管理できるクラウドサービスです。最新のテナント交渉状況を簡単に共有管理できます。

製品 URL： <https://pr.nego-ware.jp>

【製品・販売に関するお問合せ窓口】

株式会社リゾーム 担当：三浦

TEL：03-3523-1128

E-mail：pr@rhizome-e.com

【株式会社リゾームについて】

お客様の「情報価値」を最大限に引き出し、経営の成果に結びつける事を当社の存在目的として、「今を活かし、未来を創造する」を経営理念と定め、百貨店・ショッピングセンター・専門店などの流通・小売業界を中心に事業を展開しています。当社の分析システムは約 600SC、SC・百貨店の出退店データベース「SC GATE」は約 1,800SC で採用されており、この分野ではシェア No.1 (※) となっています。

※(一社)日本ショッピングセンター協会の発表によると、全国の SC 数は 3,195 です。(2015 年 12 月末現在)

■会社概要

会社名：株式会社リゾーム

所在地：

《本社》 〒701-0165 岡山県岡山市北区大内田 675 テレポート岡山 5F

《東京オフィス》 〒104-0042 東京都中央区入船 1 丁目 5-11 弘報ビル 4F

《大阪オフィス》 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島 5-14-10 新大阪トヨタビル 7F

代表者： 代表取締役 中山博光

資本金： 5,265 万円

事業内容： ○流通小売業向けソフトウェア・クラウドサービス企画・開発・販売

戦略会議 NEXT シリーズ・・・顧客分析システム・デベロッパーマネジメントシステム

コミュニケーションウェア・・・BOND GATE

クラウド型 SC 向け営業管理・・・交渉管理 ware

○サービス運営事業

流通小売業向け Web サービス運営・・・SC GATE・出店ダイレクト

一般消費者向け Web サービス運営・・・MallNavi

○各種コンサルティング

マーケティングコンサルティング・リーシング情報支援

顧客分析レポート・ID-POS データ分析レポート・ショップ実績分析レポート

Web サイト：<http://www.rhizome-e.com/>

株式会社リゾーム