

NEWS RELEASE

デジタルガレージ、インバウンド消費を促進する店頭サービスを開発 第一弾をココカラファインヘルスケアと実施 ～QRコードを店頭を設置し訪日中国人客向けに商品情報を中国語でスマホに配信～

株式会社デジタルガレージ（東証 JASDAQ 4819、本社：東京都渋谷区、代表取締役社長兼グループ CEO：林 郁、以下：DG）は、ドラッグストア事業を全国展開する株式会社ココカラファインヘルスケア（本社：神奈川県横浜市、代表取締役社長：石橋 一郎、以下：ココカラファインヘルスケア）と協業し、中国からのインバウンド消費促進施策を展開します。

今回の施策には、近年増加が著しい中国からの訪日観光客の取り込みを狙い DG が新規に開発した、小売店の店頭で行うプロモーションサービスのプラットフォームを利用します。このプラットフォームは、店頭で実際に商品を見てから購入を決めるという消費スタイルが多いことを受けたものです。^(※1) 店頭での認知から購入、併売を促すプロモーション構造となっており、スマートフォンを活用して中国語で商品情報を配信することで、商品への理解を深め、購入を考えるきっかけを提供します。具体的には、訪日中国人に対して店内 MAP と情報提供の仕組みが記載されたチラシをハンドマーケティング（配布）し、QRコードが設置された対象商品の棚に誘導します。顧客がスマートフォンで QRコードを読み込むと、商品についての詳細な説明ページが立ち上がり、商品訴求を行います。一連の情報は全て中国語で提供します。

本サービスをココカラファインヘルスケアが運営する一部店舗でテスト導入したところ、一部商品では情報ページの閲覧数と販売数が同数になるなど、スマートフォンを活用した情報提供と販売に高い相関性を見出すことができました。また、68%の中国人客が「購入を考えるきっかけになった」と回答し、高い販売促進効果が認められました。^(※2) このため、協賛企業の協力のもと、導入店舗や紹介商品数を拡大し、サービス展開することになりました。

DG は、今後もデータを活用してインバウンド消費を促進するサービスやノウハウを提供し、パートナー企業の収益拡大に貢献してまいります。

(※1) [調査期間]2016年2月18日 テスト導入店舗にて実施

[調査項目]商品をどのように購入していますか？

[回答]買い物リストで購入している(19%)、その場で商品を見て購入(49%)、リストも作り、店頭で商品を見て購入(21%)、その他(11%)

(※2) [調査期間]2016年2月18日 テスト導入店舗にて実施

[調査項目] QRコード先の情報は購入を考えるきっかけになりましたか？

[回答]はい(68%)、いいえ(32%)

NEWS RELEASE

【店頭サービス概要】

- ① 店頭にて、店頭 MAP と情報提供の仕組みが記載されたチラシを配布
- ② 対象商品前に QR コード POP を設置
- ③ スマートフォンで QR コードを読み込むと中国語対応訴求ページ表示



【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社デジタルガレージ マーケティングテクノロジーカンパニー

広報担当：安部

Tel : 03-6367-1317

Mail: mtc-ss@garage.co.jp