

買い物体験を向上する 「軽井沢・プリンスショッピングプラザアプリ」を FANSHIP for Multiで開発支援

**店舗情報をリアルタイム配信・敷地内ルート検索と店舗の混雑状況可視化で
ニューノーマルな買い物体験を提供**

株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所マザーズ：3917、以下「アイリッジ」）は、株式会社西武プロパティーズ（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：上野 彰久）が「軽井沢・プリンスショッピングプラザ」において提供開始するスマートフォン向け公式アプリ「軽井沢・プリンスショッピングプラザアプリ」を開発支援したことを発表します。

「軽井沢・プリンスショッピングプラザアプリ」は、約 260,000 m²の広大な敷地面積と店舗数約 240 を誇る軽井沢・プリンスショッピングプラザの施設・店舗情報をはじめ、デジタルマップ（ルート案内マップ）によるルート案内やレストラン・フードコートの混雑状況をリアルタイムで確認できるアプリです。ご来場されたお客さまにさらに便利で快適なお買い物環境を提供します。



開発の背景と今後の展望

西武グループでは、「アフターコロナの社会における目指す姿」を見据え、2021～2023 年度中期経営計画における骨子の一つとして「デジタル経営」を掲げ、DX 戦略を推進しています。この「軽井沢・プリンスショッピングプラザアプリ」はその DX 戦略の一環として、デジタルマップの導入や、密を避けた購買スタイルのニーズに応えるべく、混雑状況の可視化といった、ニューノーマルに合わせたサービス変革を行い、お客さまの利便性、満足度向上を図る目的で開発されました。

開発にはアイリッジのアプリ開発・運用・販促パッケージ「FANSHIP for Multi」を活用しており、今後はファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を通じて、お客さまに合わせたクーポンの配信など、One to One コミュニケーションを強化していく予定です。アイリッジでは今後も、アフターコロナのリベンジ消費を支えるアプリを企画・提案してまいります。

「軽井沢・プリンスショッピングプラザアプリ」について

・提供開始日 2022年2月16日（水）

・主な提供機能

1) デジタルマップによるルート案内

フロアガイドをデジタル化したデジタルマップにより、現在位置の把握（iPhoneのみ）や目的地までのルートが検索できるようになり、お客さまの利便性が向上します。将来的には、デジタルマップ上で混雑状況や店舗・商品情報が表示される予定です。

2) レストラン・フードコートの混雑状況可視化

施設内の各レストラン（一部店舗除く）・フードコートの混雑状況がアプリから確認できるようになります。レストランの順番待ちシステムを導入しており、待ち時間のさらなる有効活用が可能になります。

3) アプリのプッシュ通知によるリアルタイムでの施設・店舗情報の配信

リアルタイムで施設・店舗情報を配信することにより、お客さまの施設滞在中の体験価値向上とリレーション強化を図ります。

・ダウンロードページ

iPhone : <https://apps.apple.com/jp/app/id1598073798>

Android : https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.karuizawa_psp

FANSHIP for Multi（ファンシップフォーマルチ）とは

「FANSHIP for Multi」は、低コストでスピーディーなアプリ開発から運用サポート、さらに来店・競合分析をもとにした店舗集客や販売促進の提案までパッケージで提供するサービスです。手軽に商業施設に必要なコンテンツの揃ったアプリが開発でき、開発後は、顧客を優良顧客化し売上・利益を最大化するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」の機能を活用した各種分析や施策を行えます。

<https://www.fanship.jp/for-multi/>

FANSHIP（ファンシップ）とは

「FANSHIP」は、顧客を優良顧客へと育成し売上・利益を最大化するファン育成プラットフォームです。顧客のオンライン行動履歴やオフライン行動履歴、CRMデータを取得・分析して結び付きの強さ（ファンレベル）ごとにセグメンテーションし、自社アプリやLINEなどの外部プラットフォームを通じたコミュニケーションが行えます。リテール業界や、メガバンクをはじめとする金融業界、MaaS 関連企業を中心にさまざまな業界の300アプリ以上に導入されています。

<https://www.fanship.jp/>

株式会社アイリッジ

株式会社アイリッジは、「Tech Tomorrow : テクノロジーを活用して、わたしたちがつくった新しいサービスで、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンアプリを活用した企業のOMO（Online Merges with Offline）支援を軸に、リテールテック、フィンテック、MaaS、VUI（音声インターフェース）、業務支援等、幅広い領域でDXを支援しています。OMO支援ではアプリの企画・開発における業界トップクラスの実績に加え、アプリマーケティングにも強みを持ち、データに基づく施策でユーザーを優良顧客へと育成するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を通じて、購買促進やCX改善の支援を行っています。

<https://iridge.jp/>

※記載されている各社の会社名、サービス名、製品名等は、各社の登録商標または商標です。