

NEWS RELEASE

報道関係各位

2014年7月16日

株式会社システムインテグレータ

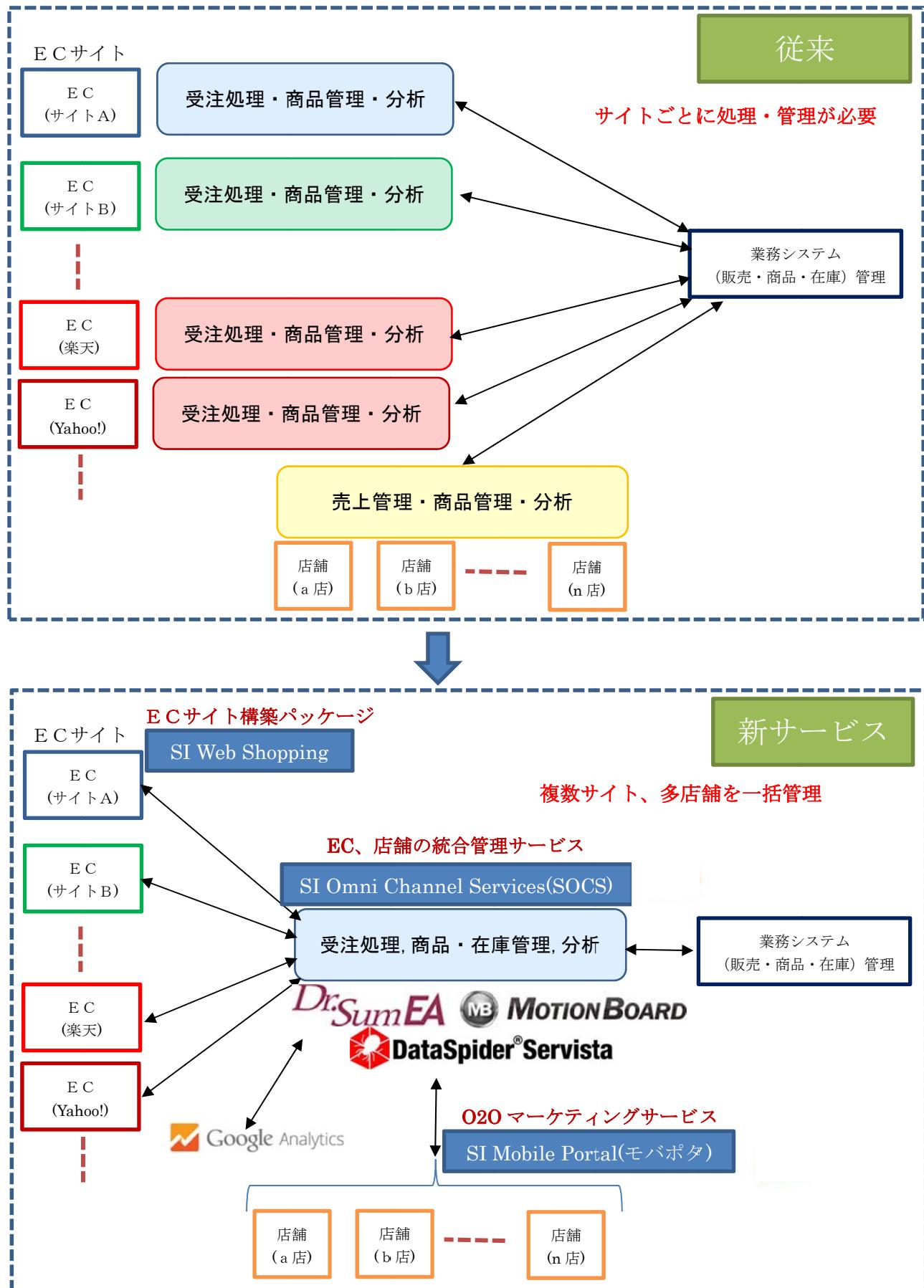
マルチ EC と多店舗を統合管理するクラウドサービス
「SI Omni Channel Services [SOCS (仮称)]」を新販売
～EC と店舗を繋ぐ新時代の O2O&オムニチャネルサービス～

株式会社システムインテグレータ（本社：さいたま市中央区 代表取締役社長：梅田弘之、以下当社）は、複数のECサイトと多店舗を統合管理するクラウドサービス「SI Omni Channel Services [SOCS (仮称)：ソックス]」（以下「SOCS」）を2014年9月からサービス開始します。

B2C分野におけるEC（Electronic Commerce：電子商取引）市場が成長する中、1社で複数の自社ECサイトを持ち、その他に楽天市場やYahoo!ショッピングなどのモールにも出店する小売企業が増えています。こうした企業の多くはECサイトごとにシステムが異なるため、サイトの売上分析や商品管理を個別に行わなければなりません。また、ECと店舗の管轄部門やシステムが別々なこともあります。ECと店舗のデータ管理もバラバラに行われています。

これから的小売企業は、O2O（Online to Offline：ECと店舗の連携）を実践して、バーチャル店舗（EC）とリアル店舗を統合管理する必要があります。この時代の潮流に応じて、複数のECサイトと多店舗のデータを統合して一括管理するクラウドサービスが「SOCS」です。

■主なサービス内容



(1) 統合分析サービス

a. EC と店舗を統合した柔軟な分析

EC サイトや店舗管理システムから受注や売上データを受け取り、店舗別、商品別、顧客別、前年同月対比などさまざまな角度で集計・分析できます。

「SI Web Shopping」はもちろん、楽天などの主要モールおよび業務システムとの連携は専用 API (Application Programming Interface : 異種のアプリケーションソフトウェアを外部から利用するためのインターフェース仕様) が用意されています。その他の EC サイトや店舗管理システムとの連携も、EAI (Enterprise Application Integration : 異なるシステムを連携・統合するためのツール) ソフトウェア「DataSpider」を使うことにより簡単に接続できます。取り込んだデータは、BI (Business Intelligence : 企業内データを分析・加工して意思決定に活用する手法) ツール「Dr. Sum」と BI ダッシュボード「MotionBoard」を利用して柔軟かつ高度な分析ができます。

b. データとログを統合した分析

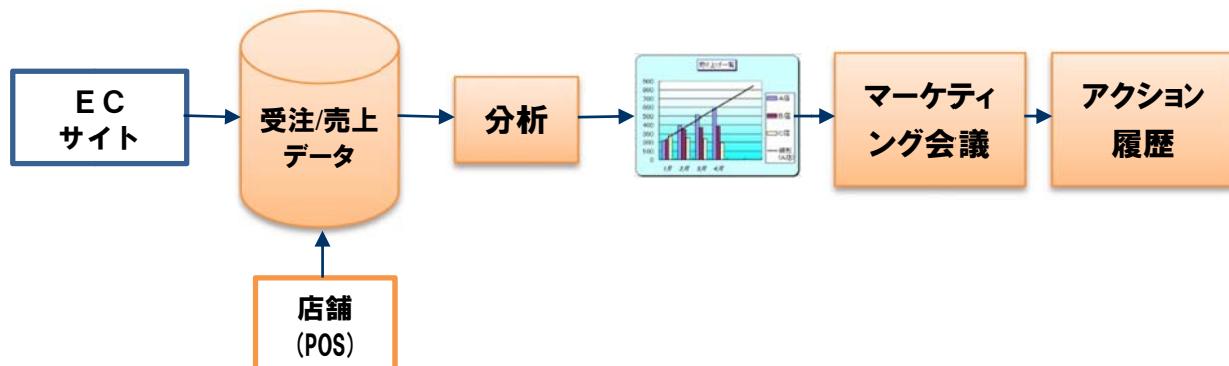
受注・売上や顧客などのデータとアクセスログ、検索ログなどのログデータを統合して分析できます。例えばキャンペーンを行った際に、案内メールを送ってどれだけの人が訪れたか、商品を見てくれたか、購入画面まで行ったか、などのアクセスログ分析は非常に有効です。これに加えて商品別や日別時間帯別の売上データを重ねて分析するとキャンペーンの効果や顧客動向がより鮮明に把握できます。

c. 小売業の分析サービスに特化したテンプレート

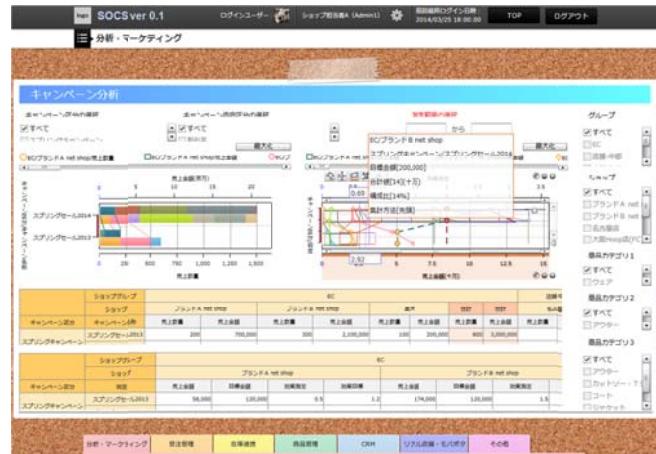
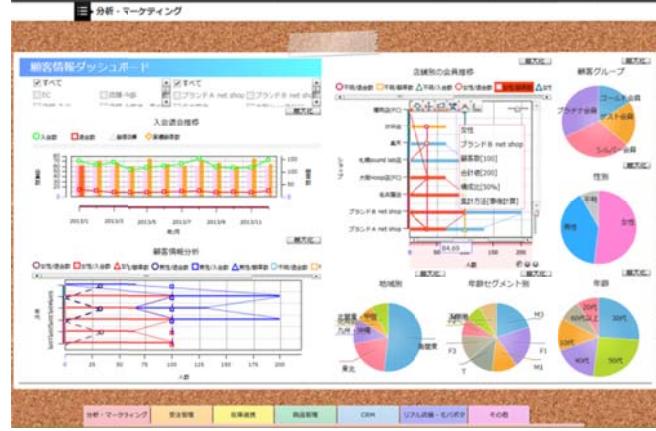
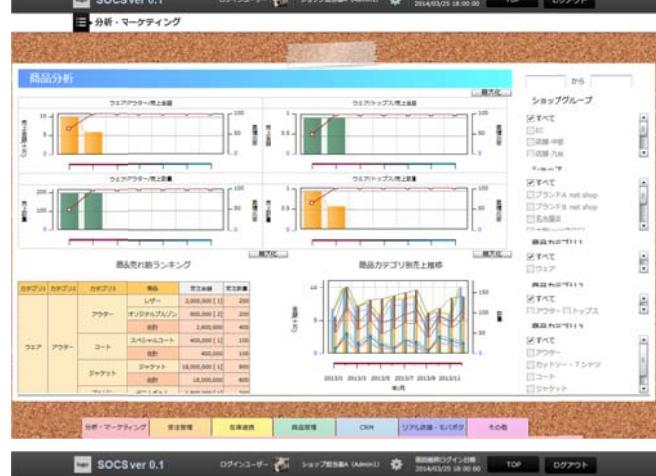
BI の課題は、使いこなすのが面倒なことです。さまざまな分析ができますと言われて BI 機能だけ提供されても、熟練しないと使いこなせず宝の持ち腐れになります。そのため「SOCS」では、小売業に必要な分析アウトプットをテンプレートとして用意し、通常はそのまま、詳しく分析したいときは自由に操作して、自社に役立つ情報を即座に見ることができます。

d. 運用・活用まで踏み込んだ分析サービス

BI のもう 1 つの課題は分析結果の活用です。データを分析してグラフや表を提示しても、運用までの仕組みを決めないと分析結果をうまく活用できません。そのため「SOCS」では「マーケティング会議」という機能を用意し、各グラフから何を読み取って、何をするかを決め、具体的なアクションを登録して履歴管理し、それらをフォローする仕組みまで提供しています。



(「SOCS」の分析サービスの画面例)



(2)商品・在庫の一元管理

a. ECと店舗を統合した商品・在庫情報の一元管理

店舗管理システムはPOSと連携して各店舗の商品入出庫や在庫を管理しています。一方、ECサイトはサイトごとに商品在庫を管理しており、通常、これらは別々の管理となっています。「SOCS」では、これらの情報を統合し、バーチャル店舗であるECも含めた店舗別の商品在庫を一元管理します。この結果、店舗に在庫がない場合にECや他店舗にあるかどうかが簡単にわかり、ECを含めた店舗別在庫の最適化もやり易くなります。

b. 商品情報の一括アップデート

ECやモールへの商品登録や在庫情報の更新をECサイトごとの仕組みで行うのは手間が大変です。「SOCS」では、店舗管理システムから商品・在庫情報を取り込んで、そこに商品説明文や画像を付加して各ECサイトにアップロードしたり、在庫更新することができます。

また、これらの商品・在庫情報をO2Oマーケティングサービス「モバポタ」に連携させて、店舗で商品検索や在庫確認ができるようになります。家を出る前に商品の有無を検索したり、来店してから商品の売り場を調べたりできるほか、売上ランキングやこれを買った人がどんな商品を買っているかというリコメンド表示など、これまでECでしか提供できていなかった便利な情報をお客様に提供可能となります。

■「SOCS」を構成する5つのツール群

1. BIエンジンとして「『Dr. Sum EA』と『MotionBoard』」を搭載

マルチECと店舗の受注・売上データやアクセスログなどを総合分析するBIツールとして、ウイングアーク1st株式会社の「Dr. Sum EA」と「MotionBoard」を採用。顧客満足度No.1(注1)のBIを標準エンジンに搭載して、ECと店舗のデータを統合して売上拡大や商品品揃えに役立つ情報をグラフィカルに提供します。

(注1)日経コンピュータ調べ

2. EAIエンジンとして「DataSpider」を搭載

既存ECサイトや業務システムとデータ連携するためのツールとして株式会社アプレッソのEAIソフトウェア「DataSpider」を採用。顧客満足度No.1(注2)のEAIツールを標準エンジンに搭載して、既存ECサイトや業務システムとのデータ連携を簡単かつ柔軟に行います。

(注2)2014年3月日経BPコンサルティング調べ

3. ECとO2Oの既存2製品と連携

当社の主力製品であるECサイト構築パッケージ「SI Web Shopping」とO2Oマーケティングサービス「モバポタ」を連携。「SI Web Shopping」の受注データを「SOCS」で分析して店舗の売上向上に活用したり、「SOCS」で一元管理する商品・在庫データを「SI Web Shopping」や「モバポタ」に一括配信したりできます。



4. 020マーケティングサービス「モバポタ」に商品・在庫データを流すことで、店舗別の商品・在庫検索を店内および家から行なうことが可能となります。

5. アクセス解析用データ「Google Analytics」と連携

ECサイトは、受注や顧客などのデータ分析だけでなくログの分析も重要です。Google社の提供する「Google Analytics」のデータを取り込むことにより、外部サイトからどんなキーワードでサイトを訪れたかを把握するほか、訪れたユーザー数や各ページのページビュー、直帰率、平均滞在時間などをきめ細かく分析できます。

また、サイト内でどのようなキーワードで検索したかをログデータとして蓄積し、消費者が何を求めているかを知ることもできます。こうしたECサイトの分析結果を、ECサイトはもちろん、各店舗に活かすことにより、品ぞろえの充実やプロモーションの効率化に役立つことができます。

■価格

「分析」、「商品・在庫」、「受注・出荷」など利用するサービス単位で、ECサイト数や店舗数に応じた料金体系となっています。例えば1つのECサイトと10店舗で「分析サービス」を利用すると初期費用20万円、月額8万円になります。

■販売計画

2014年9月からサービスを開始し、最初の1年で30社2000万円、3年間で200社2.5億円の販売を見込んでおります。本製品は、当社のオムニチャネルビジネスを主導する製品となり、関連製品であるECサイト構築パッケージ「SI Web Shopping」と020マーケティングサービス「モバポタ」との相乗効果も大きく、オムニチャネル関連ビジネス全体の売上高は3年間で約50億円を見込んでおります。

■各社からのエンドースメント

本ニュースリリースに対して、ウイングアーク1st株式会社様、株式会社アプレッソ様より、以下のエンドースメントをいただいております。

＜ウイングアーク1st株式会社様からのエンドースメント＞

ウイングアーク1st株式会社は、株式会社システムインテグレータ様の『SI Omni Channel Services (SOCS)』提供開始を心より歓迎いたします。

今回、当社が国産BIベンダーとして長年培ってきた技術や、多くのお客様への導入を支援させていただく中で蓄積したデータ分析ノウハウを「SI Omni Channel Services (SOCS) -統合分析サービス-」として実装したこと、EC事業者がデータからさまざまな気づきを得て次の一手を講じるまでの一連の活動を、ワンストップでサポートできるようになります。

今後も、EC事業者のビジネスを支援するため、株式会社システムインテグレータ様との連携を強化してまいります。

ウイングアーク1st株式会社
代表取締役社長 CEO 内野 弘幸



＜株式会社アプレッソ様からのエンドースメント＞

株式会社アプレッソは、株式会社システムインテグレータ様の「SI Omni Channel Services (SOCS)」サービス開始を心より歓迎いたします。

アプレッソは、「つくる」から「つなぐ」をコンセプトとした国産 EAI ベンダーとして、データ連携ソフトウェア「DataSpider」の提供を通じ、データ連携の自動化と業務の効率化を支援してきました。

今回、「DataSpider」の「SI Omni Channel Services (SOCS)」－統合データ連携サービス－への搭載によって、EC 事業者をデータ管理・連携の煩雑さから解放し、データの収集・管理やシステムの変更、拡張に迅速に、かつ低コストで対応できるようになります。

アプレッソは今後も、EC 事業者の開発生産性の向上とコスト削減に貢献するため、株式会社システムインテグレータ様との連携を強化してまいります。

株式会社アプレッソ
代表取締役社長 小野 和俊

【システムインテグレータについて】

会社名	株式会社システムインテグレータ
証券コード	3826 (東証第一部)
所在地	埼玉県さいたま市中央区新都心11-2 ランドアクシスター32階
設立	1995年3月
代表者	代表取締役社長 梅田 弘之
資本金	3億6,771万円
URL	http://www.sint.co.jp/
事業内容	業務用パッケージ開発・販売、コンサルティング、 システムインテグレーション (EC、ERP、プロジェクト管理、データベース開発支援ツール、e-learning、O2Oマーケティング等)

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社システムインテグレータ

EC営業部：邢（ケイ）、今江（イマエ）

TEL：03-5768-7695 FAX：03-768-7884

E-mail : EC_sales@sint.co.jp

※本広報資料の転送／引用は、ご自由にご利用下さい。

※記載されている商品名は、各社の商標または登録商標です。