

## [受注好調] アイティフォー、オムニチャネルシステムの受注が好調 ～顧客連携、在庫連携のノウハウを蓄積、顧客の囲い込み実現へ～

株式会社アイティフォー（東京都千代田区、代表取締役社長：東川 清）は「オムニチャネルシステム」の受注が好調です。リアル店舗と EC サイトの両者を運営する小売業からクラウドでの受注が相次いでいます（注1）。本年度上期（4月～9月）ではハンカチ、スカーフなどの製造や販売を手がける川辺株式会社様など7社から受注、2社で稼働を開始しました。リアル店舗と EC サイトを融合させて売上増を図る「オムニチャネル」は、小売業の生き残りの施策として普及が急速に進んでいますが、その実現にはリアル店舗と EC サイトで別々に管理している顧客情報や在庫情報などのデータを正確に連携できるかどうか重要なポイントとなります。小売業向け基幹システムと EC サイト構築パッケージの両システムを1社で提供しているアイティフォーはこの連携に必要な経験とノウハウを蓄積しており、同業他社に比べて大きな優位性を持っています。当社ではオムニチャネルのシステム構築を本年度下期（10月～3月）に13社（通年で20社）から受注することを目標とします。

### ◆データ連携が難しい理由

理由の一つとして、ほとんどのケースにおいてリアル店舗のシステムと EC サイトのシステムがアドオン型で開発されていることが挙げられます。例えば最初にリアル店舗の基幹システム、次に EC サイトシステム、次にポイントシステムというように必要な機能が発生するたびにシステムが追加で開発され、「データの連携」が当初から考えられていないためです。リアル店舗の基幹システムと EC サイトシステムが別ベンダーで開発されている場合の連携はさらに困難なものとなります。

### ◆顧客連携、在庫連携に求められる豊富なノウハウを蓄積

アイティフォーでは小売業向け基幹システム「RITS(リッツ)」と EC サイト構築パッケージ「ITFOReC (アイティフォレック)」の両システムを1社で提供していることから、顧客連携、在庫連携に求められる豊富なノウハウを蓄積しています。顧客連携には RITS のモジュールである「統合顧客ゲートウェイ」を用いてポイント情報も含めて一元化します。在庫連携には楽天市場、Yahoo! ショッピングなど複数 EC モールと自社サイトを一元管理するツール「ITFOReC MS2 (アイティフォレック・エムエスツー)」を用い、リアル店舗を含めて在庫情報を一元化します。これらの連携は他社システムとの接続など、マルチベンダー環境においても数多くの連携実績を持ちます。

### ◆オムニチャネルで顧客の囲い込み実現へ

オムニチャネルのシステム構築により、例えば次の機能を実現します。(1) 自社 EC サイトでの店頭在庫公開や品切れ商品の店頭入荷通知（リアル店舗への送客）、(2) EC サイトでの注文品をリアル店舗で受け取り（リアル店舗への送客）、(3) リアル店舗で見た商品を後から EC サイトで購入（EC サイトへの送客）、(4) 携帯の画面でポイントカードをバーコード表示することでポイントカードの常時保有と利用率を促進（リアル店舗と EC サイトの相互利用）——。これらの機能により顧客の囲い込みを実現します。

\*本件に関する報道機関からのお問い合わせ先\*

株式会社アイティフォー（東証第一部 4743）東京都千代田区一番町 21 番地 一番町東急ビル  
広報部：03-5275-7914 Email: kouhou\_ml@itfor.co.jp

(注1) クラウドでの受注は数年間で月々の利用料が入金される契約のため、ストックビジネスの形態となります。

【プレスリリース URL】 <http://www.itfor.co.jp/ne/news/index.asp?nr=141210a>

このプレスリリースのコンテンツはご自由にお使いください。