

## 通販の向こうへ、ともに。

このたびは、「通販Ace」にご興味をお持ちいただき、誠にありがとうございます。

突然ではありますが、「通販」とは、日本の小売業界で「弱者が強者に勝てる唯一の方法である」と私は考えております。

中小の事業者が店舗数や規模で大企業に勝ることはできません。

しかし、通販というネットワークがあれば、多数の実店舗や大きな実店舗を持っていなくても、全国、あるいは国境を越えて商品を届けることができるのです。

競争が激化する業界の中で、とにかく「良いモノ」を作り続ける企業様に、「作り続ける」ことに集中していただきたい。 その環境作りを、私たちが傍で担いたい。

こうした理想のもと、私はエー・アール・システムの経営を決断しました。

当社は今年、設立30年を迎えました。

30年前にたった4人での開発から始まった私たちのシステムは、時代の変化に応じ、また事業者様から頂戴したご意見やご要望を都度反映し、常に成長し続けてきました。 「通販Ace」は、当社のシステムをご利用いただいている約600の事業者様のご要望の集大成でもあります。

無論、これからも進化を続けてまいります。



また現在、COVID-19がもたらした未曾有とも言える危機に直面し、多くの事業者様が多大な影響の中にあるとお察しします。

私たちの元にも、多くのお問い合わせを頂戴するようになりました。

このような時期であるからこそ、通販には無限の可能性があると信じ、1社でも多くの事業者様に寄り添って、日本のモノづくりを支えていきたいとの思いを強くしております。当社の開発陣は単なるエンジニアでなく通販事業そのものにも精通しており、事業者様にとって頼れるパートナーであり続けることをお約束致します。

そして、明けない夜はないと信じております。

日本のモノづくりに関わる全ての方がこの危機を乗り越えられるよう、そして商品をお求めのお客様に笑顔をお届けし新たな価値を創造できるように、社員一丸となって汗を流していく所存です。

2021年6月 エー・アール・システム株式会社 代表取締役社長

中村恒秀





私たちエー・アール・システムは、1991年の創立以降30年、通販に特化した基幹システムの開発・販売を続けております。豊富な開発経験とノウハウで全ての事業者様にソリューションを提供し続ける、通販事業のコンシェルジュです。



# 「かゆいところに手が届く」から、通販Ace。

スタートアップから大規模総合通販まで、成長を目指す全ての事業者様へ



### <mark>◆</mark> 複数のEC店舗を持っている

自社サイトだけでなくECモールなどに複数の店舗をお持ちの場合でも、全ての店舗からの受注データを同一フォーマットに変換できますので、手作業でのデータ加工は不要です。さらに顧客の名寄せ機能を搭載しており、各店舗間をまたいだ優良顧客の絞り込みが可能になります。



### ◆ 電話での顧客対応もしている

通販Aceは電話での受注・カスタマーサポートも一元管理できるシステムです。電話などオフラインで顧客と接する際にも、在庫状況や過去のお問い合わせ、詳細な注文履歴などを瞬時に確認できます。入力補助のポップアップを自由に設定することもでき、オペレーターの習熟度に関係なくスムーズかつ的確な対応ができ、顧客満足度を大幅にアップさせます。



## ◆ リピーターを獲得したい

今やLTVの向上は通販事業を行う上で欠かせません。通販Aceは、フリー項目を活用することで付与サンプルごとの引き上げ率や流入経路ごとの顧客傾向などの分析を可能とし、適切な施策の立案をサポートします。さらに、複雑な条件の定期購入プランを複数同時に自動運用したり、クロスセルを目指すアプローチをしたり、といった施策の実行も可能です。



## 🔷 業務効率化を進めたい

商品のジャンル・点数が多い総合通販事業者様の場合でも、商品情報の一括更新、検索や在庫管理プロセスの多くを自動化・簡略化します。倉庫情報、仕入れ先も登録可能で、受注時に自動割り振りできるほか、登録したお客様や商品データは様々な形で抽出できますので、属人的な業務の削減もできます。



### 🔷 One To Oneマーケティング

EC業界の競争は激化しており、マスマーケティングには限界が来ています。今後はお客様ひとりひとりに合ったアプローチが必要で、そのためにはお客様データの蓄積・分析は欠かせません。各種BIツールとも連携でき、あらゆる角度からのマーケティングを可能にします。顧客のセグメントを行うためのデータの蓄積から、そのセグメント情報を使った施策の実行までサポートします。

# 

# 999個のフリー項目



#### このような声から生まれました

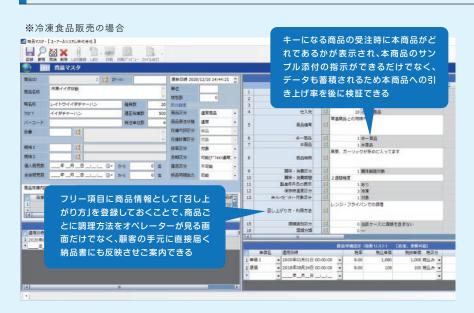
年齢、購入履歴、お買い上げ金額、予算などお客様の属性は様々ですし、型番、色、価格帯、産地など商品の属性も様々です。

通販も多様化していく中で、顧客や商品の属性を詳細に管理する必要性が高まっているものの、登録項目を増やそうとするとその都度ベンダーに追加費用を支払ってカスタマイズしなければならず費用がかさんでいく、そんなジレンマを抱える事業者様が増えていることが分かりました。

そこで、通販Aceは他の基幹システムにはない、「999個までのフリー項目」登録機能を標準仕様として搭載しています。

事業者様ご自身で項目を登録・変更・削除していただくことが可能ですので、それぞれの事業者様にとって最も使い勝手の良いオリジナルシステムを追加費用なしで実現できます。

### 業務効率化への第一歩



フリー項目機能導入によって、事業形態に合わせ たデータ項目を作成することができ、細かな知識 も全社で共有することができます。

また、ひとりの顧客について、属性を999個まで登録することが可能なため、様々な軸から顧客情報を検索・抽出し、セグメントを構築することができます。メールやDMの送付、お客様に合わせた同梱物といったOne to Oneマーケティングもスムーズに実施できます。

さらに、設定したフリー項目は、通販Ace上での伝票出力に反映したり、受注サポートの発動の起点にしたりと他の機能と連携することで、さらに強みを発揮します。

## 「これからの人手不足にも役立てたい機能です」

### 株式会社ジオテックゴルフコンポーネント 様

(ゴルフ用品販売)

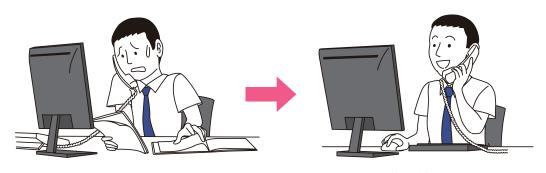


#### 桜井 暢彦 様

「その人だけのための1本」にこだわり、ゴルフクラブパーツの販売およびオーダーメード組立での通信販売。パーツの組み合わせをECサイト上でシミュレーションできるサイトを構築。海外への輸出も。

何億通りあるパーツの組み合わせについて、 入社したての従業員でも即対応できるようにしています。

ゴルフクラブを構成しているヘッド、シャフト、グリップ、ソケットは、サイズの違いがあるためどれでも組み合わせられるとは限りません。どれなら合うのか、本来なら熟練の知識が必要ですが、熟練者はそう多く確保できるわけではありません。そこで通販Aceを使い、パーツ情報を全てフリー項目で管理しています。知識の浅い従業員でもシステムで条件検索をすればパーツの適合・不適合や価格がすぐに分かりますから、アルバイトでも正しく対応でき、今後の人手不足に強い企業になる一助としての期待もしております。



不慣れな従業員ではお客様の細か い質問にお答えできず…

システム上で商品情報をすぐに確認し、的確な対応が可能に!