

「カスタム MakeShop for クラウド」は、JBCC 株式会社様が提供するクラウドサービス「CloudEC」にてご活用いただいております。

この記事は、JBCC 株式会社様が運営するWeb サイト「俺のクラウド」【EC サイト構築事例】小岩井乳業様では牛乳販売店向け「WEB 発注システム」のクラウド化に活用”をもとに作成しています。

小岩井乳業株式会社様

牛乳販売店向け「WEB発注システム」のクラウド化に活用



情報システム部部长 鎌田 出氏 (写真左)、情報システム部 情報システム担当 部長代理 川口 賢一氏 (写真右) に、CloudEC を導入した経緯とその効果について詳しくお伺いしました。

牛乳販売店 400 店向け「WEB 発注システム」をクラウド化しました 「販売店の皆様が操作で迷わないこと」を重視しました

WEB発注システムのクラウド化

- 既存システムをクラウド化
- 牛乳販売店様に負荷をかけずにリニューアル
- 一番の決定ポイントは CloudEC のカスタマイズの柔軟性

お客様：小岩井乳業株式会社様

小岩井乳業株式会社は、「小岩井まきば」牛乳、「小岩井生乳 100% ヨーグルト」など各種乳製品の製造・販売を行う企業です。同社の歴史は 1891 年 (明治 24 年) に岩手山南麓に農場を開墾したことから始まり、1976 年 (昭和 51 年) には現在の「小岩井乳業」が設立され、今に至ります。従業員数 339 名、年間生乳処理量約 55,000 トン。

牛乳販売店様向け『WEB 発注システム』として Cloud EC を活用

——— 貴社では CloudEC をどのように活用されていますか。

当社では、CloudEC を「全国 400 店の牛乳販売店様向け『WEB 発注システム』（法人向け EC サイト）」として活用しています。概要は次のとおりです。

利用者（発注者）	牛乳販売店様	全国 400 店（卸を含む）
発注件数	年間 10 万件 ※ 現在の 1 日平均発注数 300 件より試算	注文は小岩井乳業に直接届きます
利用サービス	CloudEC	- クラウド型 - 2015 年 7 月より利用開始
販売管理システムとの連携	「受注データ」「商品マスター」の受け渡し	- CloudEC のデータ連携オプション「Qanat2.0」を活用。 - 汎用機（AS400）と CloudEC の間でデータ連携（CSV 経由） - 受注データ受け渡しは 1 分に 1 回（CloudEC→AS400） - 商品マスター受け渡しは 1 日 1 回（AS400→CloudEC）

今回のシステムは、2008 年に構築し、その後 6 年間使い続けたものを、2015 年にクラウド型の CloudEC に切り替えることによりリニューアルしたものです。

既存システムを CloudEC に切り替えた経緯



小岩井乳業株式会社
情報システム部 部長

鎌田 出 氏

——— 「WEB 発注システム」をリニューアルした経緯を教えてください。

小岩井乳業では 30 数年前、1980 年代から「仕入発注のシステム化」を推進してきました。そして 2005 年頃までに確立したのが、大手流通会社様向けには「EDI」、牛乳販売店様向けには「FAX」という 2 つの仕入発注の仕組みです。

その過程で 2002 年に導入したのが「FAX OCR 型の仕入発注システム」です。牛乳販売店様からは FAX で注文を受け付け、それをシステム側で自動読み取り（OCR）し、読み取った受注データを販売部門、出荷部門に受け渡す ... という形で商品受注・出荷の業務を行っていました。

しかし FAX 受注を確立した直後、2005 年頃から社会全体でインターネットの活用が一般化してきました。もともと FAX 受注には多くの問題がありました。

具体的には、「受注・販売管理・出荷など他の業務プロセスの IT 化、データ化が進んでいるのに、受注媒体だけ FAX（紙）であるのは非効率」、「OCR による読み取りはいくら高精度であっても完璧ではない（読み取り精度は 95% を超えてはいるが、それでも 5% 程度は誤りがある）」など不都合があったので、当社としても注文形式はできれば「WEB 注文（データ）」が望ましいと考えました。

その後 2008 年に、そのシステムの WEB オプションを使って、牛乳販売店様向け「WEB 発注システム」を構築しました。システム普及のために、各販売店様に直接出向いてご説明するなど地道に努力した結果、新システムは着実に浸透し、その結果、「FAX 発注の減少、WEB 発注の増加」という当初の目的を実現することができました。

しかし同システムを使い始めて 6 年が経った 2014 年に、今度は別の問題が顕在化してきました。

従来システムはオンプレミス型だったため、維持管理が高コスト

——— どんな問題が出てきたのでしょうか。

顕在化したのは「ハードウェアの維持管理のコストの問題」でした。当時使っていた WEB 発注システムはオンプレミス型だったので、ハードウェア（サーバー）は当社が保有し、OS へのセキュリティパッチも自分で当てる必要があるなど、非常に管理負担が高い状態でした。この問題を解決するため、2014 年にサーバ OS がサポート期限切れを迎えることを契機に、システムをクラウド型に切り替えることを決めました。その後、JBCC を含む既存取引先 6 社に提案を求めました。

——— これまで使い続けての CloudEC への評価をお聞かせください。

まず「操作画面を同じにして販売店様の皆様が迷わないようにする」という点は十分に達成できています。CloudEC 導入の際は、販売店には「WEB 発注システムの URL が変わること」を告知しただけで、「システムが CloudEC に変わる」ということは伝えていません。しかしそれでも牛乳販売店から操作について問合せや苦情が来たことはこれまでありません。このことは「操作で迷っているお客様は誰もいない（以前と同じ画面だから）」ということを示しているといえます。また「安定稼働」についても、これまでシステムが不安定になったことはなく、当初の期待どおりです。

——— 現在 CloudEC の導入を検討していらっしゃる他の企業様に向けて、「先輩ユーザーとしてのアドバイス」などがあればお聞かせください。

あくまで私見ですが、法人向けの受発注（仕入）用サイトは「シンプル第一」で作るのがいいと思います。e コマースという、つい画面を華やかにしたり、色々機能を盛り込んだりしたくなりがちです。しかし仕入れ発注サイトは、毎日の仕入れ業務を淡々で行うための実用品なので、華やいだ雰囲気は不要であり、「実用第一」というコンセプトで作るのが適切だと思います。

カスタム MakeShop for クラウド



「MakeShop」の機能・サービスをそのままに、個別のご要望にあわせて機能拡張

EC サイトには、①フロントは市況や戦略にあわせて柔軟に変更し続けたい、②管理・業務側は既存の業務にあわせたい、という 2 つの側面があると思いますが、カスタム MakeShop for クラウドは、その両者に対応するソリューションです。

業界 No.1 のショッピングカート ASP「MakeShop」をお客様個別にカスタマイズし、お客様の要望にマッチした EC サイトを制作します。フロント側は全般的に CMS になっているためコンテンツを更新しやすく、また MakeShop が月次で行っている機能アップデート（無償アップデート）で常に最新の機能を利用できるため、市況や戦略に合わせた柔軟な変化をサポートします。一方、管理・業務側はお客様の業務フローや帳票レイアウトにあわせたり、基幹システムなどのシステム連携を行うなど、既存の業務にあわせてお客様個別のカスタマイズが可能です。

クラウドサービスのため、お客様のご要望の段階に応じて、最低限であれば安価に、複雑な要望にはしっかりとした形式で、お客様の EC サイト展開を柔軟にサポートいたします。

EDI カートシステム

お客様ごとの価格表示など B2B 商習慣に対応し、電話・FAX 受注業務の Web 化推進をご支援

電話・FAX からの受注業務を、Web 受注にすることで、これまでの業務が大幅に効率化されます。基幹システムへの受注情報送信を必要に応じて自動化することで、受注業務をさらに効率化できる可能性があります。

また付随して、サイト上での商品在庫数表示や納期情報通知、QA 対応やお知らせ通知により、利便性が高まり、問合せの減少やミス・トラブルの減少につながったり、決済機能により債権回収を効率化できるなど、非効率な営業体制（定期訪問、情報提供、都度発生する事務作業等）の解消にもつながります。

これらにより、受注業務・営業業務の担当者に他の業務を割り当てるなどの検討も可能になります。

営業体制上の制約により、SMB 顧客全てに目が行き届かなくなっている場合でも、当システムを活用いただくことで、全ての顧客と効率的に取引できるようになり、新規顧客獲得やリピート注文の増加につながります。

Web 型なので、貴社のお取引先様にインターネット環境があれば、すぐに利用を開始いただけます。