

ALIS

All is One

～ ALISとは ～

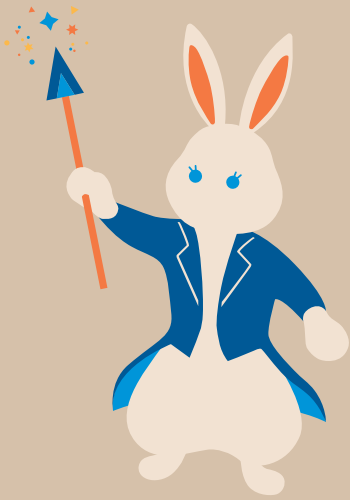
在庫を一元管理し、在庫消化率を高め、 収益を最大化するシステム

成長を追求し続けるお客さまの、さまざまな願いを叶え、描いた未来像をカタチにする。

いわば、事業拡大の架け橋です。



※イラストはイメージです



24時間、365日、 有人稼働で、 99.9%の稼働率

!

\\ 数ある魅力のなかから、3つの“これぞALIS”をご紹介 //

メリット 01

Inventory management system

さまざまなコストを削減!

面倒な所をALISが吸収することで運用負荷の軽減に!

01

メリット 02

Flexible and custom

独自の在庫管理などで売上UP!

複数のECモールへ連携が可能になり、販路拡大を実現!同時に、在庫コントロールを最適化することで消化率UP!

02

メリット 03

Strong in development

新規開発・カスタマイズの拡張が可能!

ビジネスの拡張を、ALISの新規開発・カスタマイズでサポート!

03

メリット 01

さまざまなコストを削減!

01



面倒な所をALISが吸収することで運用負荷の軽減に!

「ECサイトの運営を、もっとカンタンなものにしたい」「戦略を練るための時間をもっと多く確保したい」などの想いをお持ちのお客さまへ。ALISを導入するだけで、その想いにお応えします。物流やカスタマーサービス、スタジオもご利用いただくと、シームレスでよりスムーズなECサイト運営を実現できます。

BUSINESS FLOW



お客さままでご対応、その後のフローはすべてALISにお任せ!

POINT 01 / システム管理のポイント



ブランドの一元管理

複数のモールで販売する同一ブランドについて、1回ですべての情報を更新することが可能です。大幅な工数削減だけでなく、ブランドイメージの統一を手軽に実現できます。

POINT 02 / システム管理のポイント



ALISを導入するだけで、EC戦略開始可能

ALISを導入するだけで、手軽にEC戦略を推進することができます。返品・交換をはじめとしたイレギュラーの対応も一括で行います。

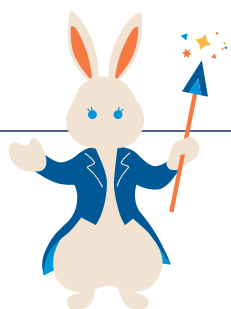
POINT 03 / システム管理のポイント



画面ひとつで、複数のモールを管理

販売するモールが増え続けても、ひとつの画面で一括管理が可能です。EC戦略の規模が拡大しても、管理の負担が大幅に増えることはありません。

メリット 02




独自の在庫管理などで売上UP!

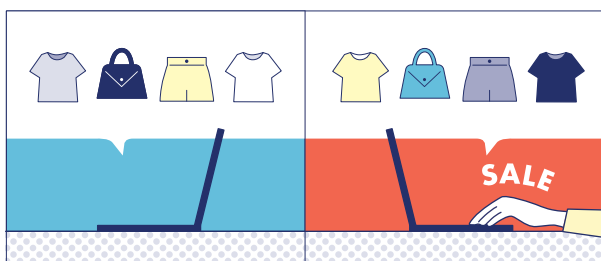
02

複数のECモールへ連携が可能になり、販路拡大を実現!同時に、在庫コントロールを最適化することで消化率UP!

同一の商品を複数のECモールで販売するにあたり、在庫を自動で管理します。その際に、販売状況などを考慮して、各モールにて最適な在庫割合を算出し、欠品がない状態をキープ。“自動的に売れ続ける”モール運営を実現します。

| 2種類の在庫自動配分の基本例 | | | バッチ連携 | | リアルタイム連携 | |
|----------------|-----------|--|---------|------|----------|------|
| | | | モールA | モールB | モールC | モールD |
| 在庫振り分け | 初回在庫登録 | 初回在庫は100個。バッチ連携4(40個):リアルタイム連携6(60個)に配分する。バッチ連携では、A・B、各モールに20個ずつALISが均等に在庫を振り分ける。リアルタイム連携では、共有在庫として、C・D、各モールの在庫が60個と設定される。 | 100 | | | |
| | 在庫振り分け | | 40(5:5) | | 60 | |
| 販売 | 販売数 | モールAで10個、モールBで5個、モールCで15個、モールDで20個を販売。バッチ連携では、各モールの在庫数が更新される。リアルタイム連携では、共有在庫の25個が表示される。 | 10 | 5 | 15 | 20 |
| | 販売後の在庫数 | | 10 | 15 | 25 | |
| 在庫追加 | 追加在庫登録 |  追加在庫登録数 → +100 | +100 | | | |
| | 追加後の在庫合計数 | | 150 | | | |
| | 在庫振り分け | | 60(6:4) | | 90 | |

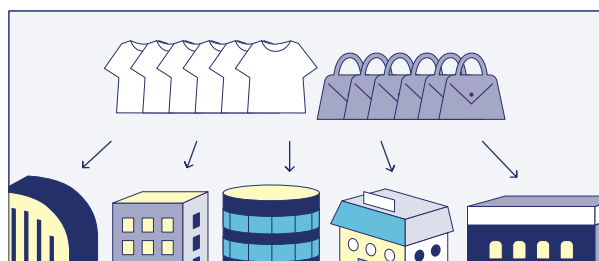
POINT 01 / 在庫管理のポイント



在庫消化率アップを実現

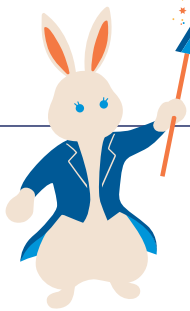
ALISができる在庫管理はふたつ。まず、複数のECモールにおける共有在庫を表示して、自動的に管理するリアルタイム連携。そして、振り分けられた各モールの在庫を管理するバッチ連携。ふたつの連携を併用して、理想的な在庫管理システムを創造できるのも、ALISならではの魅力です。

POINT 02 / 在庫管理のポイント



複数のモールで共有の在庫を販売可能

複数のモールで管理する在庫を一元管理できるので、欠品を未然に防げます。また、マニュアル操作による、販売戦略に基づいた在庫配分もフレキシブルに可能です。



新規開発・カスタマイズの拡張が可能!

ビジネスの拡張を、ALISの新規開発・カスタマイズでサポート!

業績の拡大に伴い、連携するモールが新たに加わる。売上処理などの流れについて変更の必要性が生じる。貴社の進化に伴って発生する新規開発・カスタマイズにも、ALISは柔軟に対応できます。

なぜ、開発に優れているのか?

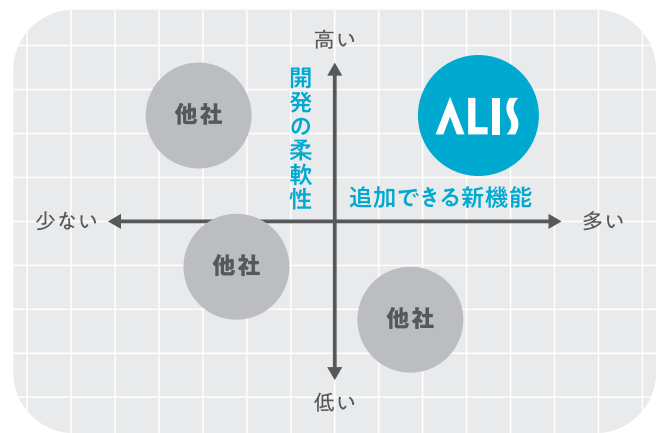
※図版はイメージです

ALISは、さまざまなニーズに応えるプラットフォーム。

各社によってシステムの特徴はさまざま。搭載している機能が汎用的なものも多々あります。しかしALISは、貴社の要望に応える機能を導入することを重視。事業を拡大するほど、ALISの魅力を感じていただけたらと思います。

ワンストップの開発体制ならではの、柔軟性とスピード。

ACCAにはIT開発部門があります。プロフェッショナルのITエンジニアが多数在籍しており、柔軟かつスピード感あふれる開発を自社内で進めることが可能です。



こんなご要望の方にフィットするALIS

CASE 01 乗り換える必要のない
“自社専用”
システムがほしい。

自社で掲げた戦略の成果を最大限発揮するには、汎用システムではなく、自分たちに合う唯一無二のシステムが必要不可欠。ALISは、際限のないフレキシブルさが魅力。どんなに事業を拡大しても、システムを乗り換える必要がありません。

CASE 02 ノウハウの提供、
ソリューションの提案も
期待したい。

私たちは、フルフィルメントサービスの提案・導入・運用において数多くの実績を持ち、今もノウハウ・技術を積み重ねています。「未来の目標・ビジョンは明確にある。そのロードマップをつくってほしい」などのご依頼にも、喜んでお応えします。

CASE 03 フルフィルメントサービス
全体を
提供してほしい。

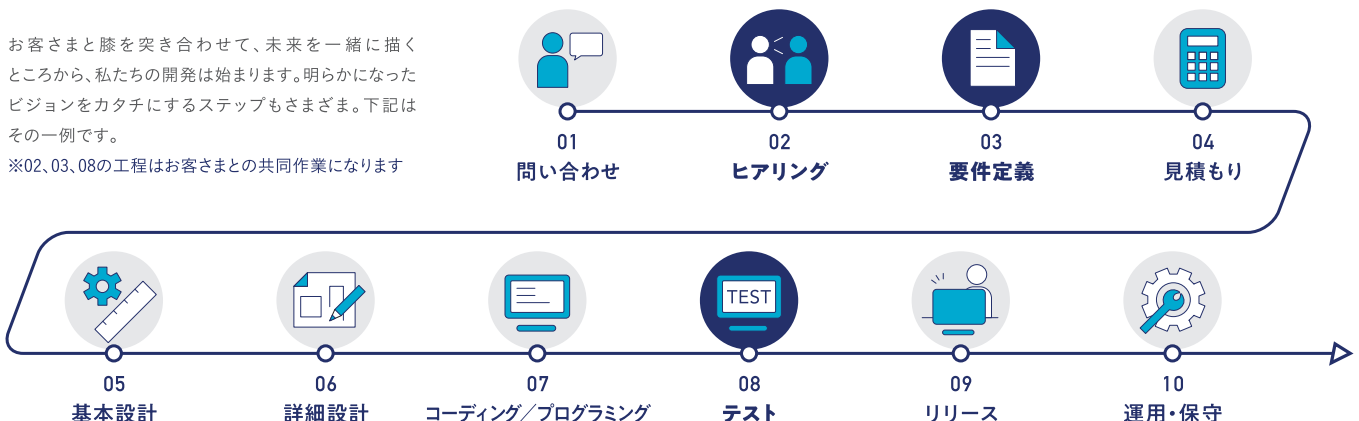
私たちが一番大切にしているのは、お客様のEC戦略全体を支え、業績アップに貢献すること。ALISだけでなく、実倉庫、ロボット、優秀なスタッフなど、私たちのノウハウ・リソース・システムを結集したオールACCAで、お客様のEC戦略を牽引・サポートします。

開発のながれ

※開発のながれの一例

お客様と膝を突き合わせて、未来と一緒に描くところから、私たちの開発は始まります。明らかになったビジョンをカタチにするステップもさまざま。下記はその一例です。

※02、03、08の工程はお客様との共同作業になります



導入事例

CASE STUDY

日本におけるフルフィルメントサービスの草分け的存在である私たち。これまでも、今も、多くのお客さまのEC戦略を支え、業績拡大に貢献しています。数ある実績のなかで、お客さまから「ACCAだからできた」と好評をいただいたケースをご紹介します。

CASE 01

Sporting Goods Sales Chain Company

ACCAのフルフィルメント導入により、EC売上170%成長を実現。



新しい販売方式をつくり、売上アップに貢献。

— CLIENT

大手スポーツ用品販売会社さま

— 導入前のご要望

自社でEC戦略を企画・運営してきたが、業績の面で、超えたくても超えられない壁が出てきた。これまでの方法を刷新して、**大幅な売上アップを推進したい。**

— 私たちからの提案

ALIS、物流、カスタマーサービスを含めたフルフィルメントサービス

— 導入・実現したこと

- 有名スポーツシューズメーカーとの協業によるドロップシッピングの仕組みをALISで構築
- 自社ECサイトや画像管理システムとの連携
- ロボットの導入を通じた物流面のオートメーション化
- スキーウェア+板、ウェア上下セットなどセット商品を組み合わせて販売できる仕組みの構築

— 導入後の効果

日々の業務が自動化され、各モールごとに配置していた人員の削減・コスト改善に貢献。また、在庫一元管理の実現を通じて、今まで発生していた販売機会の損失をなくしました。加えて、独自カスタマイズとして、店舗でEC在庫を販売し、EC在庫からご自宅に配送する仕組みも構築。新しい販売チャネルの創造にも成功しました。さらに、物流サービスもACCAが提供することで、各倉庫との出荷データ連携をシームレスに改善し、販売量が大幅に増加。カスタマーの満足度向上につながり、今も売上最高記録を更新し続けています。

CASE 02

Apparel Company

40以上のブランドの管理工数削減を皮切りに、販売体制を強化。



ALISのブランド管理を活用し、お客さまのビジネスが加速。

— CLIENT

大手アパレルブランド販売会社さま

— 導入前のご要望

数々のブランドを扱っており、管理の負担が大きくなってきた。**工数を削減しつつ、売上をさらに伸ばす施策を提案してほしい。**

— 私たちからの提案

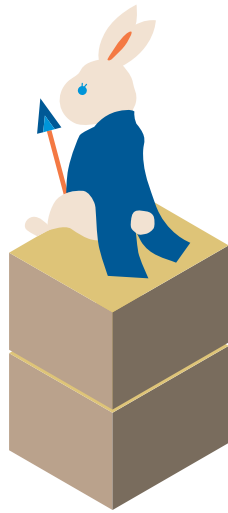
ALISによるブランド管理、物流・販売体制の整備

— 導入・実現したこと

- 40以上にわたるブランドの各EC担当がALISを利用・運用
- 専用ALISにてインターフェースを運用に100%マッチした形にカスタマイズ
- ALIS+物流のフルフィルメントサービス提供
- 自社(お客さま)ECサイトとの連携
- EC在庫とDC在庫をEC販売できる仕組みの構築

— 導入後の効果

各EC担当のブランド管理にかかる工数を大幅に削減し、時間・工数ともにゆとりを創造。そのぶん、戦略の企画・策定・運用に一層注力できるようになりました。EC・DC双方の在庫を一括してEC販売できる仕組みを実現できたのも、お客さまが事業運営により力を入れられるようになったからこそ。継続的な売上アップに加えて、中長期的なビジョンの策定にも貢献しています。



acca

 Daiwa House Group®

株式会社アッカ・インターナショナル 〒107-0062 東京都港区南青山6-3-9 MAビル

Tel: 03-6452-6714 [お問い合わせ]  ALIS@acca-int.co.jp