

<報道関係各位>

2018年12月20日
株式会社ソリマチ技研

ソリマチ技研、流通小売分野において、オムニチャネル対応の課題 を解決する『オムニの達人』ソリューションの提供を開始

株式会社ソリマチ技研（新潟県長岡市、代表取締役社長：反町秀樹、以下「ソリマチ技研」）は、NHN JAPAN 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：泉 忠宏、以下「NHN-JAPAN」）、株式会社 FID（本社：東京都新宿区、代表取締役：和田 聖翔、以下「FID」）、株式会社アロバ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長、内藤 秀治郎、以下「アロバ」）、シナジーマーケティング株式会社（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長：田代 正雄、以下「シナジーマーケティング」）、NTT コム・オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役：塚本 良江、以下「NTT コム オンライン」）、国内大手コンサルティングファームの各社と協力し、流通小売分野においてさらなる成長を目指す小売企業が共通して直面する課題に着目し、実店舗から EC までを網羅する『オムニの達人』ソリューションの提供を開始致しましたのでお知らせします。（図表 1）

【ソリューション提供の背景】

オムニチャネル対応のソリューションを導入したものの、以下のような状況に陥っている企業が多くみられる現状があります。

- ・自社の顧客が望むフルフィルメント・サービスや顧客接点において顧客自身が期待している提供価値を理解せずにオムニチャネル化を行ったためにサービスの提供の仕方が不完全になっている
- ・自社の顧客像を理解できておらず、蓄積された顧客データを有効に活用する事が出来ていない
- ・上記も含め自社の業務や自社の顧客、固有の要件も踏まえたビジネス要件定義を策定出来ずにシステム投資を行っている
- ・オムニチャネル運用を踏まえた運営及び人員体制が構築できていない

【オムニの達人が提供するソリューションの主な内容】

さらなる成長を目指す小売企業が共通して直面する課題の解決をワンストップで実現する以下

のソリューションを提供します。本ソリューションは調査分析、戦略策定からシステム導入、運用改善までの全てを俯瞰し、一気通貫してソリューションを提供するワンストップ型サービスです。これにより個別の企業の課題にフィットした業務改革が可能となります。

1. オムニチャネルビジネス要件定義策定

NHN-JAPAN、および国内大手コンサルティングファームの2社にて現状のオムニチャネル対応の状態を分析し、これにより可視化された企業固有の課題を踏まえた適切な戦略を策定。また、その戦略を推進して企業の持続的成長を実現するためのビジネス要件定義を策定支援します。

2. オムニチャネルソリューションの提供（※図表2参照）

ソリマチ技研、FID、NHN-JAPAN、アロバが中心となり、上記ビジネス要件定義を踏まえたお客様独自のソリューションを提供します。

ベースとなるソリューションはお客様の今後のオムニチャネル運用を安心して展開できる最新技術の新アーキテクチャ設計によりリアル店舗からECまでトータルにカバーし、安定かつ安全なシステム運用が可能です。

ソリマチ技研の『UNITE』が『FID 新基盤』と『新侍カート』や『MOTENASU』がシームレスにつながり、使用したいCMSやPIM、WMS、外部との連携がアーキテクチャ部分から設計されているため、システム全体がフリクション無しでレスポンス良く連携が可能となります。

また、従来から実店舗の課題になっていた非購買者を含む顧客の把握を、アロバの『アロバビューコーロ』を用いることで実現し、それにより実店舗もECと同様、顧客属性や行動といった分析に取り組むことが可能となります。

3. オムニチャネルを機能させ、更なる成長をご支援

シナジーマーケティングの『Societas 分析』により自社の顧客の価値観を明確にし、正しい顧客像を理解、その顧客の価値観にあった訴求からCRM戦略・施策の策定を支援します。

また、NTTコムオンラインの『DMP』とシナジーマーケティングの『Societas 分析』を組み合わせたソリューションを活用することで、互いに持つビッグデータを活用・照合し「価値観別の広告」の配信も行えます。

またNTTコムオンライン独自開発の『広告配信サービス』を活用することにより、クリエイティブ生成から集客、コンバージョン最適化までを全自動で行います。

※上記のソリューションはNHN-JAPANよりご提供を致します。

※図表 1

オムニチャネル・フルフィルメントを機能させ、更なる成長をご支援

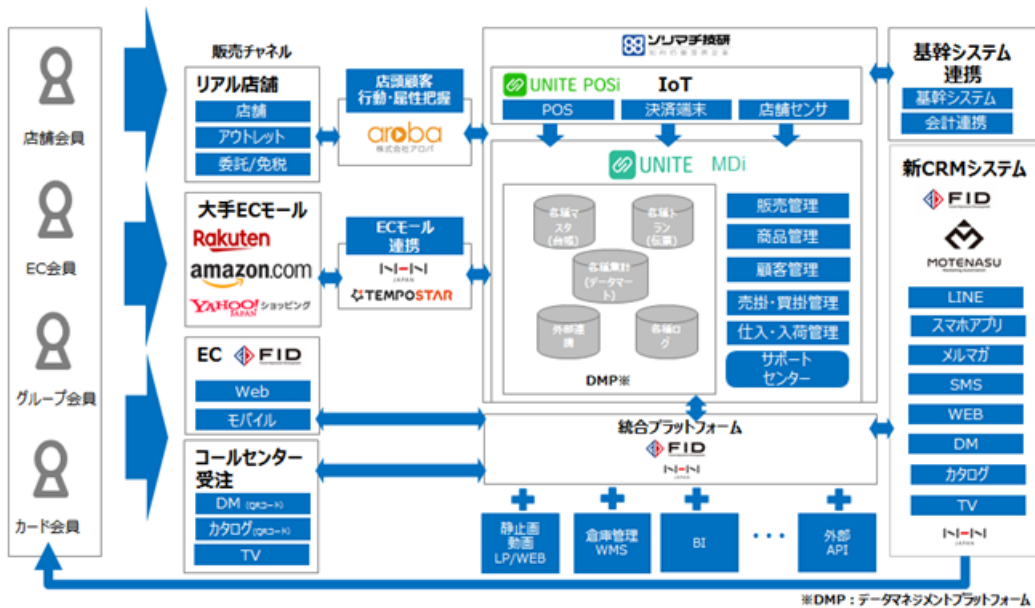
- ・事業の状態の可視化（クイックスキャン）から、貴社固有の要件を踏まえ、適切な戦略を策定、また、その戦略を推進して貴社の持続的成長を実現する為のビジネス要件の定義と、それらを含めた運営最適化ソリューションをワンストップでご提供いたします。
- ・従来から実店舗の課題になっていた非購買者を含む顧客の把握が可能となり、ECと同様、顧客属性や行動といった分析に取り組むことが可能となる新たなソリューションもご提供致します。



※図表 2

オムニチャネルシステムソリューション全体像

- ・複雑化した顧客接点（リアル店舗、DM、EC店舗、SNS、メルマガ、WEBブラウザ・スマホアプリ）への対応
- ・自社の顧客ニーズを踏まえたフルフィルメント（受取り方の選択肢）への対応
- ・基本設計時よりオムニチャネルで利用されることを意識して設計しているため、カスタマイズも無理なく実施が可能
- ・貴社固有の要件をシステム開発時に反映し、無駄の無い運用を実現



なお、本ソリューションの中核に日本マイクロソフトのクラウドプラットフォーム「Microsoft Azure」を採用し、スケーラブルで堅牢かつ安全性の高いサービス基盤を構築しています。

※『UNITE』、『アロバビューコーロ』、『Societas 分析』、『DMP』は Azure 対応ソリューションです。

日本マイクロソフト株式会社様からのエンドースメント

『日本マイクロソフトは、この度のソリマチ技研様及び協業各社様による「オムニの達人」ソリューションの提供開始を心より歓迎いたします。

今回、「オムニの達人」のクラウドプラットフォームに Microsoft Azure をご採用いただくことで、各社のサービスが有機的に繋がるワンストップ型ソリューションが実現されました。

本ソリューションの提供を通じて流通業のオムニチャネル対応が加速し、ディスラプターとの競争に打ち勝つ魅力的な顧客体験の実現が促進されるものと期待しております。

今後も日本マイクロソフトはソリマチ技研様及び協業各社様と連携し、日本の流通業の改革を支援してまいります。』

日本マイクロソフト株式会社
パートナー事業本部 パートナービジネス統括本部
執行役員 統括本部長
金古 毅

また、この『オムニの達人』ソリューションに関するセミナーを来年2月にソリマチ技研、NHN JAPAN 共同主催、日本マイクロソフト協賛にて開催を予定しております。ソリマチ技研ホームページ等で告知を予定しておりますので、皆様のご参加をお待ちしております。

■株式会社ソリマチ技研について

所在地 : 新潟県長岡市中島 6-2-21

代表 : 代表取締役社長 反町 秀樹

設立 : 1983年4月1日

<http://www.s-giken.co.jp/>

※記載されている会社名および製品名は、各社の登録商標または商標です。

※記載されている内容は、発表日現在のもので、その後予告なしに変更されることがあります。

※Microsoft、Azure は、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標 または商標です。

■本件に関するお問い合わせ先

会社名 : 株式会社ソリマチ技研

担当部署 : ソリューション事業部

Email : products@s-giken.co.jp

受付時間 : 24 時間 365 日

対応時間 : 平日 10:00~18:00 (土・日・祝日を除く)