

News Release

2022年2月24日
株式会社日立ソリューションズ

カインズに Dynamics 365 を導入し、受発注の統合管理で e コマース事業強化を支援
出荷までのリードタイムや欠品率低減、内製化を実現し、オムニチャネル対応強化やサービス向上に貢献

株式会社日立ソリューションズ（本社：東京都品川区、取締役社長：山本 二雄／以下、日立ソリューションズ）は、ホームセンター大手の株式会社カインズ（本社：埼玉県本庄市、代表取締役社長 CEO 高家正行／以下、カインズ）の e コマース（EC）システムを、マイクロソフト社の「Microsoft Dynamics 365」を活用して刷新し、2021 年 8 月に稼働しました。受発注業務を統合管理し、O2O^{*1} や OMO^{*2} に対応できる新しい IT 基盤として、経営戦略に沿った施策の遂行に貢献しています。

新システムは、EC サイトで登録された受注データに対して、倉庫からの出荷指示、近隣の店舗からの移動指示、卸への必要な発注を自動で行うことで、生産性の向上を実現しました。また、リアルタイムに在庫数量を管理することで、システムの刷新前と比較し、欠品率の低下や、在庫切れから補充（入荷）までの時間（リードタイム）を 3 分の 1 に短縮し、キャンセル率の半減という効果が生まれました。さらに、当社からの開発スキルおよびノウハウ提供により、稼働後のノーコード開発やアジャイル型による内製化を可能としました。

カインズは新システムによって、お客様とのタッチポイントや販売チャネルに関わる情報を統合管理し、包括的な販売促進につなげるオムニチャネル対応や、サービス向上を実現しました。

日立ソリューションズは、今後もカインズを始めとして、小売業のデジタルトランスフォーメーションを支援していきます。


*1 O2O（Online to Offline）：オンラインからオフライン（あるいはオフラインからオンライン）にお客様を誘導する施策

*2 OMO（Online Merges with Offline）：デジタル（オンライン）を前提に、リアルの世界（オフライン）もデジタルに包含して捉える考え方

■ 背景

ベシアグループの中核1社として、製造小売（SPA^{*3}）に強みを持ち、ホームセンター大手であるカインズは、225の実店舗（2021年2月末現在）に加えて、オンラインショップと「カインズアプリ」によるeコマースという重要な販売チャネルを運営しています。2018年、このeコマース用システムを全面的に刷新するためのプロジェクトが開始されました。

2011 年頃から使用していた既存の EC システムでは、O2O や OMO などの最新のマーケティング施策や考え方を取り入れることが難しくなっていました。また、在庫情報がリアルタイムに更新されず、在庫切れが発生した場合に、出荷までのリードタイムが長くなっていることや、オムニチャネルに対応することが課題でした。

 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号
ホームページ: <https://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

このような課題を解決するため、カインズは、お客様とのタッチポイントや販売チャネルを統一し、店舗、ECシステム、倉庫に関わる受発注業務を統合管理できるシステムの構築をめざしました。さらに、拡張性の高い SaaS を採用し、稼働後も経営戦略に沿って新たな施策を仮説検証型で試せるよう、内製化が可能なシステムとすることも必要でした。

日立ソリューションズは、米国のマイクロソフト本社や日本マイクロソフト社との強力なパートナーシップのもと、世界中の小売業で使用されている「Microsoft Dynamics 365」の国内での豊富な実績が評価され、このたびの受注に至りました。

*3 specialty store retailer of private label apparel：企画から製造、小売までを一貫して行うビジネスモデル

■導入効果

1. 店舗、EC システム、倉庫に関わる受発注業務を統合管理し、経営戦略の迅速な実践に貢献

受発注業務の統合管理により、オンライン上の受注データに対して、注文に引当できる在庫がある場合は出荷を自動指示し、在庫がない場合は卸への自動発注が可能となり、機会損失のリスクを低減しました。お客様とのタッチポイントや販売チャネルに関する情報の統合管理によって、オンラインとオフライン双方でのマーケティング施策を迅速に実践することができます。

2. リアルタイム在庫管理により、リードタイムの短縮やキャンセル率の低減、生産性向上を実現

オンラインとオフラインの在庫数量データをリアルタイムな管理が可能となり、リードタイムが導入前の約 3 分の 1 に短縮され、受注後の在庫切れによるキャンセル率を半分以下に低減しました。予想外の在庫切れによる急な発注などの対応も不要となり、現場担当者の作業効率が 120%に高まりました。

3. 開発スキルの提供により、ノーコード開発やアジャイル型の内製化を支援


お客様と機能の一部を開発し、新機能を開発できるスキルおよびノウハウを提供することで、X++（「Dynamics 365」用のプログラミング言語）やノーコード開発ツールを活用し、アジャイル型でのシステムの機能拡張、メンテナンスの内製化を実現しました。これにより、在庫情報をほかのシステムに通知する API を開発するなど、長期的にオムニコマースへの対応を深め、経営戦略に沿った施策の迅速な実行が可能となりました。

■お客様からのコメント

カインズ マーケティング本部 eコマース部 部長 田島 和修 氏、デジタル戦略本部 ビジネスソリューション部 部長 磯道 善和 氏より、以下のコメントをいただいています。

「日立ソリューションズはわれわれと一緒にあって、新システムを構築してくれました。リモートでの対応および開発が中心となりましたが、仲間と思える関係を築けたのは、いつも迅速に対応してくれる真摯な姿勢があったからだと思います。本システムの導入により、意思決定を迅速に反映できるため、競争力を高めていくことができると考えています。

リードタイムやキャンセル率、従業員の作業効率についても十分な定量的効果が得られ、受発注業務の

 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号
ホームページ: <https://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

最前線では業務改善の意識も高まってきました。正確な在庫数量が見えることで、業務改善につながる具体的な提案も、現場から上がってくるようになりました。

経営戦略に沿った施策の迅速な実行を目的として、システムの機能拡張、メンテナンスはデジタル戦略本部所属のエンジニアが担当しており、すでいくつかの新サービスの開発も開始されています。まずは、店舗にない商品をお客様に代わってオンライン注文したり、倉庫からではなくお客様の近くの店舗から商品を配送したりすることで、新サービスの実装と展開を進めています。さらに、長期的にオムニコマースへの対応をより深めていくことをめざし、在庫情報をほかのシステムに通知するためのAPIの開発も進行中です。」

■ 日立ソリューションズグループの Microsoft Dynamics 事業について

日立ソリューションズグループは、グローバル対応力、多数の導入実績、業種知識を生かしたソリューション群、マイクロソフト社とのパートナーシップ、の4つの強みを持っています。これらの強みを生かし、グループ各社とともに、全世界で一貫したグローバルソリューションを提供しています。

日立ソリューションズは、今後も、「Microsoft Dynamics 365 統合 ERP 構築サービス」の提供を通じて、意思決定の迅速化と業務効率向上に貢献していきます。

URL : <https://www.hitachi-solutions.co.jp/dynamics/sp/>

■ 導入事例紹介のサイト

URL : <https://www.hitachi-solutions.co.jp/dynamicsax/case05/>

■ 商品・サービスに関するお問い合わせ先

URL : <https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/>

※ Microsoft Dynamics、Dynamics 365、は、Microsoft Corporationの米国およびその他の国における商標または登録商標です。

※ 本文中の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。