

PRESS RELEASE

2021/8/18

株式会社ロコンド

報道関係各位

瞬時に在庫とデータを完全統合できる オムニ戦略 (OMO) 基盤 “ALL-IN-ONE” 第一弾で株式会社 fitfit 様での導入を開始！

靴とファッションの通販サイト、LOCONDO.jp を運営する株式会社ロコンド（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：田中裕輔、以下、ロコンド）は、株式会社 fitfit 様（本社：東京都世田谷区、代表取締役：木村真一、以下、fitfit）に対し、ロコンドが提供してきたプラットフォームサービスすべてを利用し、かついくつかのシステムをバージョンアップする事で「瞬時に在庫とデータの完全一元化」できるオムニ戦略 (OMO) 基盤「ALL-IN-ONE」パッケージを導入したことをご報告いたします。

ブランド様の「在庫とデータを一元化する事で、EC 売上割合を伸ばしながら店舗運営も効率化して行きたい」というニーズのもと、以下の「完全なオムニ戦略」構想を発表したのは今から 4 年前の事でした。

サービス動画 (2017) <https://www.youtube.com/watch?v=ZU8uE80OPR4>

そこからユーザー様の細かなニーズを吸い上げて反映していくサービスの磨き込みの工程で 3 年間以上要し、その過程で仕様が変わったものも一部あります。しかしながら基本コンセプトである「完全なオムニ戦略」の一気通貫パッケージというものは変わらず、又、ALL-IN-ONE パッケージでありながら各サービスの品質も大幅に高まったと自負をしております。

オムニ戦略 (OMO)

ALL-IN-ONE

PACKAGE

まずは物流受託サービスの e-3PL ですが、ロコンドで販売するためにはロコンドの倉庫、LOCOPORT（千葉県八千代市）でブランド様の委託在庫を預かる必要があります。ロコンドがブランド様に請求する手数料は売上の●%で計上される販売手数料のみで、入荷費用や倉庫保管費用はかかりません。

ロコンドの売上を伸ばすためにはブランド様により豊富な在庫を預けて頂く必要がありますが、ロコンド倉庫の委託在庫が増えれば増えるほど、中には、ロコンドでは売れ残っているが、店舗や他のサイトでは欠品しているという商品も出てきます。

これらを店舗や他社 EC に送れるようにすればブランド様に安心してロコンドに在庫を預けて頂ける、という発想に基づき、生まれたのが e-3PL です。

このe-3PLではロコンド倉庫内にある限りはロコンドで販売するための在庫としてお預かりしているため上記の通り、原則、入荷費用や保管費用はかかりません。そのため通常の物流倉庫と比べても圧倒的に安価な価格で提供できるのが一つ目の強みです。

二つ目の強み、それは通常の物流倉庫に置いて限りそれは眠っている在庫になりますが、ロコンドの倉庫に置いておけばブランド様の在庫が全て販売在庫になります。店舗に送るまではロコンドで販売しておき、店舗に無くなったならロコンド倉庫から店舗へ送る、という「在庫の一元化」をする事によって在庫が眠っている期間を最小にする、これが二つ目の強みです。

更にここまでは他社 EC でも同様のサービスを展開している事がありますが、ロコンドならではの在庫一元化は、百貨店値札や卸伝票、はたまた送り先に合わせた運送会社の手配など、あらゆるケースに全て対応できる事にあります。EC 倉庫でありながらここまで細やかな対応できるのはロコンド倉庫だけである、と自負しております。加えて LOCOPORT は総面積 33,000 坪の大型倉庫であるため、大手企業様からの物流完全受託であっても対応できるキャパシティを有しております。

■ e-3PL (物流受託) の強み

- ① ロコンド倉庫を活用しているから、圧倒的に安価
- ② 保管中は EC 倉庫で販売するから在庫が眠らない、在庫回転率が上がる
- ③ 百貨店や卸などの細かな対応ができるため「完全な在庫一元化」ができる



次にそのロコンド倉庫で預かっている在庫をロコンドやロコンドが運営するその他 EC モールで販売するだけでなく、ロコンドの物流インフラ、IT インフラを駆使したブランド様の公式 EC でも販売する、という発想によって生まれたのが公式 EC サイトの運営、BOEM (Brand's Official E-commerce Management) です。

他社 EC モール運営企業様も同様の事業を運営しておりますが、我々の BOEM の大きな強みはロコンドで機能を日々、アップデートしている最新の物流インフラ、IT インフラを無償でアップデートし続けられる点にあります。

又、サイズ交換や無料の返品等、靴の公式通販サイトを運営する上で必要なノウハウを有しているため、特に靴企業様にとっては唯一無二の公式通販サイトになっている、と自負しております。

更に今回、BOEM において大きなアップデートになったものが BOEM Professional version として、店舗との連携性を大幅に高めた事にあります。具体的には以下の機能が BOEM の大きなアップデート機能になります。これらの機能を大規模なシステム開発費用なく公式サイトに展開できるのが大きな強みになっております。

■ BOEM の大幅なアップデート (BOEM Professional)

- ① 各店舗の在庫状況のリアルタイム表示
- ② EC で注文したものを各店舗で受取、店舗で試着し気に入らなければ返品
- ③ 5 秒で店舗 EC 共通の会員登録が可能に。店舗と EC で共通利用できる QR コードも自動生成

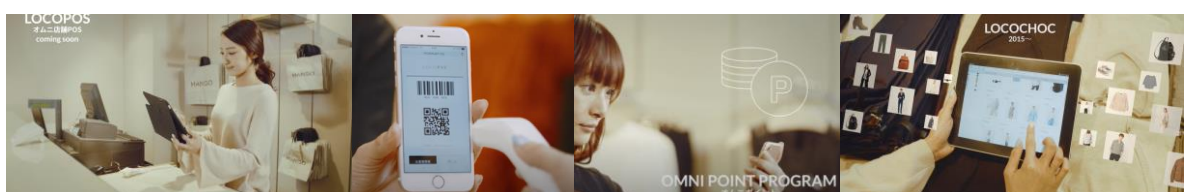


Fitfit 様の公式通販サイト (BOEM) 上での店舗在庫の表示画面
<https://fitfit.jp/>

BOEM Professional 機能を展開する上でも必要なのがリアルタイムで各店舗の在庫状況を把握する事、又、店舗と EC の会員データを統合する事の 2 つで、そのために生まれたのが LOCOPOS (ロコポス。店舗用の POS レジ) と LOCOCA (ロコカ。旧称: LOCOPAY。決済機能を外したため改名) です。

これらを店舗で利用する事で「EC の機能をベースに店舗の運営ができる」だけでなく在庫データと会員データを EC (BOEM) と共通化できるため、店舗情報と EC 情報をバッチで連携させる必要などはありません。会員情報が一元化されているため、店舗と EC 間でポイントを相互利用する事なども瞬時にできます。

更に店舗で欠品している商品を店舗で受注し、お客様に直接お送りする LOCOCHOC (ロコチョコ) も依然として多くのショップ様に使用されていますが、本年度中には LOCOPOS と LOCOCHOC を統合し、ユーザビリティを大幅に高めていく予定です。



更に、これらの数字や管理の全てを司るクラウド基幹システムの LoCORE では売上管理や受注登録、出荷指示だけでなく、各ショップ様のニーズに応じて、個別のデータダウンロードや分析ができる、フレキシビリティを担保致しました。

加えて卸受注をオンラインで受けられる WHOLESALe と連携し、LoCORE 一つで EC 店舗、小売店舗、卸受注など、あらゆる事業の売上や入出荷などを管理できるようになりました。

大手の一般的な基幹システムを使用する場合、数億円の費用が掛かる事も珍しくありません。しかしロコポスは原則、この**基幹システムも無料で提供する**事によって、このオムニ戦略 (OMO) を一気に拡大していく計画です。

中長期的にはこの LoCORE を司令塔として使用しながらあらゆるプラットフォームサービスを利用する「ALL-IN-ONE」パッケージ導入社を 100 社にしていく計画です。

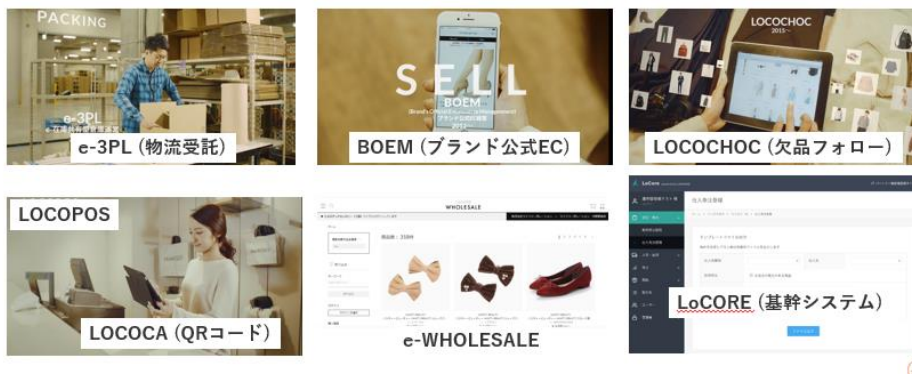


そしてこの度、その ALL-IN-ONE の第一号として、女性を「足元から元気にする」ブランド、fitifit 様にこれらプラットフォームサービスを全面導入する「ALL-IN-ONE」の契約を締結し、本日、無事、そのオムニ戦略がスタートしたため、それをご報告いたします。

ロコンドは今後も靴業界の活性化、効率化に向けて、EC モールの運営に留まらず、靴企業様全体の売上拡大、利益率の向上に向けて邁進してまいります。

以上

在庫の一元化に加えて、DX (Digital Transformation) を通じたデータの一元化を実現するための幅広いシステム、サービスを提供中



<本件に関するお問合せ>

株式会社ロコンド 広報担当 E-mail:pr@locondo.co.jp

LOCONDO.jp

会社名 株式会社ロコンド
 代表者 田中 裕輔
 所在地 〒151-0062 東京都渋谷区元代々木町 30-13 ONEST 元代々木スクエア 8 階
 URL <https://www.locondo.co.jp/>
 設立 2010年10月22日