

複雑な基幹系連携と 継続的な機能強化に柔軟に対応



フルーツフリッジ株式会社

UCCグループの一員であり喫茶店など飲食店向けの業務用食材通販サイトを運営するフルーツフリッジは、同社事業の立ち上げにあたりECサイト構築パッケージ EC-Rider B2Bを採用した。導入にあたり同社は、基幹系連携などBtoB向けの機能群と、事業の成長と変化に対して柔軟、小刻みに対応できる柔軟性を高く評価している。



業務用食材を販売する BtoB ECサイトを EC-Rider B2B を使い構築

フルーツフリッジはUCCグループの一社で、飲食店の仕入れに便利な業務用食材の通販直販サイト（ECサイト）を運営する。コーヒーや各種飲料、軽食、デザートなど街の喫茶店のメニューにある食材を24時間365日、いつでも同社のECサイトから発注できる。この通販事業の立ち上げのために同社が選択したのがBtoB向けECサイト構築パッケージのEC-Rider B2Bだった。

フルーツフリッジは2017年5月に事業を開始したばかりの若々しい会社だ。同社が主なターゲットとして想定するのは、街の喫茶店や観光地のカフェのような小規模な飲食店だ。「長く続く店、小規模な店も含めて喫茶店が盛り上がり、永続することが私たちのビジネスに直結する。喫茶店文化を支えることがこの事業の社会的意義だ」とフルーツフリッジ代表取締役の橋本樹一郎氏は思いを語る。社名に冷蔵庫

を意味する「フリッジ」という言葉が含まれているのは、喫茶店など飲食店に「便利な冷蔵庫のように」使ってもらえることが、同社のサービスの一番の狙いだからだ。

同社はUCCグループ内で業務用食材の通販サイトの事業を担うために発足した。「電話やFAXで注文する従来型のやり方ではなく、ECサイトで事業を拡大することができないかという検討から出発した。」と事業立ち上げに関わった渡邊和馬氏（フルーツフリッジ取締役）は経緯を説明する。

個人営業の喫茶店のように小規模な店舗は、営業担当者が足で回って注文を取っていくやり方ではカバーしきれない。ECサイトを活用することで、買う立場はフラットに情報を入手できるようになり、売る立場は小口の顧客に対して効率よく対応できるようになる。ECサイトという情報システムの方で、喫茶店と業務用食材販売者の双方の競争力を増やすことが同社の目的である。「デジタルの場合、施策を打つ場合のオペレーションコストが従来のやり方と全く異なる。そこを競争力に結びつける。」（渡邊氏）

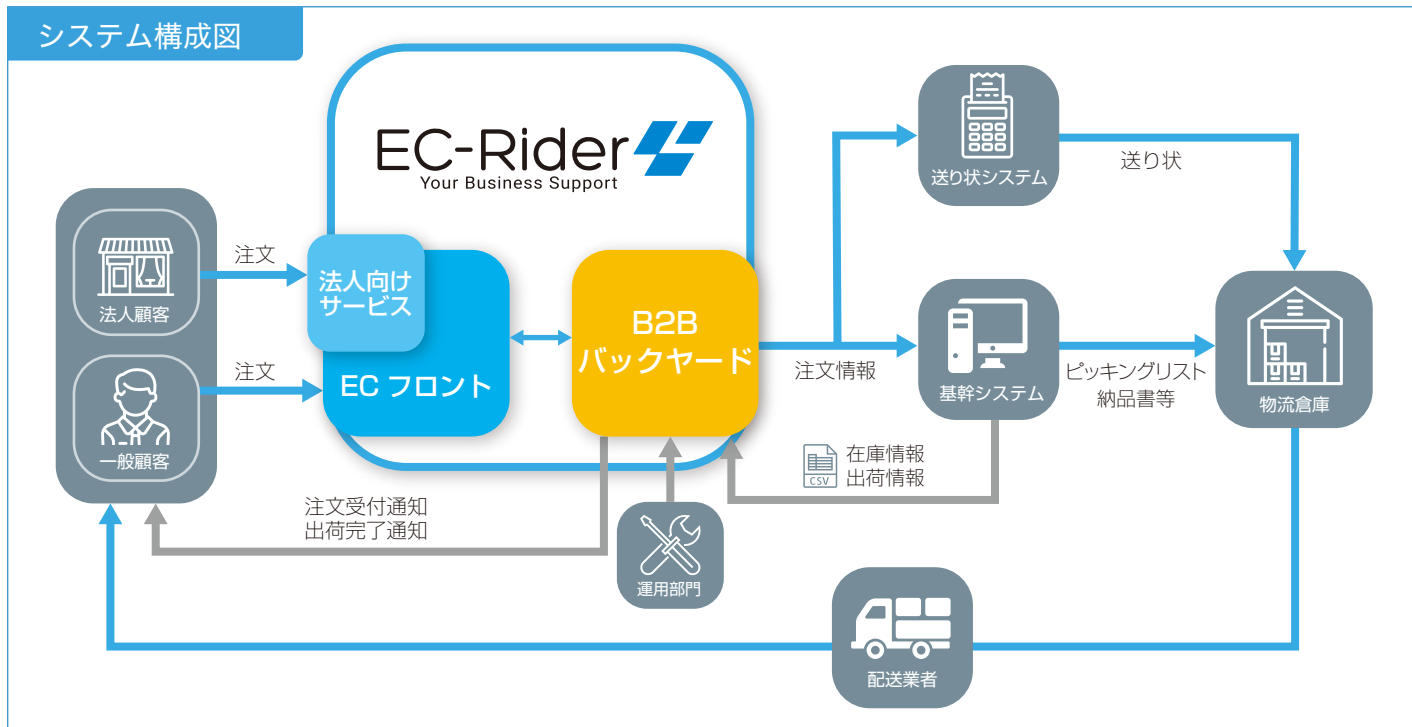
卸と小売の価格管理 複数倉庫対応に柔軟に対応

BtoB向けECサイトには、BtoC向けとは異なる要件がある。同社の場合、特に重要だったのは次の3点である。(1) 卸価格と小売価格をそれぞれ別に扱えること、(2) UCCグループが管理する複数の倉庫による在庫管理に対応できること、(3) そのための基幹系連携ができること。これらの機能は、通常のBtoC向けECパッケージでは難しい。特に基幹系との連携はWeb系とは異なるノウハウが要求される。イーシー・ライダー社はこの基幹系連携を得意としていた点も大きい。

そして同社の場合、これらの要件以上に重要だったことがある。新規事業であるため、事業そのものの開発とシステム開発を並行して進めたことだ。「きっちり要件定義をして進めるやり方はすでに時代遅れだ。2〜3カ月も経てば仕様が変わることもあり得る。そこをどれだけ弾力性をもって対応してくれるかが重要だった。」（橋本氏）



代表取締役
橋本 樹一郎 様



取締役
渡邊 和馬 様

EC-Rider B2BはもともとBtoB向けに豊富な機能群を持っていた。このことが同社の求めていた弾力的な対応と相性が良かった。すでにEC-Rider B2Bに含まれている機能を取捨選択することで多くの要求に対応可能だったからだ。「昔のように、イニシャルコストが巨額で5年で償却するやり方では時代に合わない。少しずつ変化していけるシステムであることが大事だ。」と橋本氏は狙いを語る。

ECサイトの検討は2016年の半ばから進めた。複数の製品を比較検討した結果、前述の複数倉庫への

対応など同社の要求によく対応できる製品としてEC-Rider B2Bが選ばれた。2016年12月、開発作業は2017年1月から、そして事業開始は前述したように2017年5月。実質的な開発期間は約4カ月である。

「密着して開発してくれた」と橋本氏は開発期間を振り返って語る。システム構築の現場で奔走した平木裕之氏（UCCホールディングス システム企画本部 EC推進担当 係長）は「事業設計が変化していく中でシステムを作る形となり、常に模索しつづけるアプローチで開発を進めた。その状況にイーシー・ライダー社はよくレスポンスしてくれた。」と証言する。

同社は2017年5月にECサイトの運営の開始にこぎ着けたが、開発は終わった訳ではない。今後も事業の成長と変化に対応して小刻みに機能拡張を繰り返していく予定だ。「きちんと追加機能開発の予算を取り、その中で優先順位を付けてやっている。お客様視点を忘れないことだけ言われている。」と平木氏は説明する。「このやり方のベースにあるのは、パートナー企業との信頼関係だ。どの会社でもできる訳ではない。」平木氏はそう付け加えた。

EC-Rider B2Bは、BtoBならではの専門性が高い要求に応えるだけでなく、変化しつづけるシステムに対応できる柔軟性を備え、専門家から成るチームが付いていた。喫茶店文化を支えるフーズフリッジの事業の背後では、今日もEC-Rider B2Bが動き続けている。



UCCホールディングス株式会社

システム企画本部
EC推進担当
係長 平木 裕之 様

BtoB (法人向け)
ECサイト構築システム

EC-Rider B2B

EC-Riderに関するお問合せはこちらから



0120-41-1714

営業時間 10:00~18:00 (土日祝日を除く)

webadmin@ml.ec-rider.net

提供元



株式会社フライトシステムコンサルティング

【本社】東京都渋谷区恵比寿4-6-1 恵比寿MFビル3F
【仙台事業所】宮城県仙台市青葉区五橋1-1-10 第2河北ビル8F
URL: <http://www.flight.co.jp/>



株式会社イーシー・ライダー

【本社】愛知県名古屋市中村区名駅五丁目23番17号 名駅フォレストビル3F
【東京オフィス】東京都渋谷区恵比寿4-6-1 恵比寿MFビル3F
URL: <http://ec-rider.net/>