

# ヒリーズ

## Webオーダーシステムと販売・在庫管理システムを連動 顧客満足度の高い受発注体制で躍進

2014年末から2015年春にかけて、アイルのファッション業向け販売・在庫管理システム「アラジンオフィス」とWebオーダーシステム「アラジンEC」を立て続けに導入したが、アクセサリ類の製造と販売を手がけるヒリーズ（東京都北区）だ。取引先である小売に配慮したシステム導入により、同社の評価は日に日に高まっている。

### アクセサリの単品管理に 先駆的に取り組む

東京都北区に本社を置くヒリーズは、アクセサリの製造卸だ。10000〜20000円台という手頃な価格でありながら、18金ポストピアスや、金属アレルギーの原因物質を除いたニッケルフリー、ニッケルリードフリー※など、付加価値の高い製品を手がけてきた。

「メッキの工程上、日本製のアクセサリはどうしてもニッケルや鉛の含有率が高くなってしまいます。しかし、当社のニッケルフリーとニッケルリードフリーの製品はニッケル、鉛とも含有率を欧米諸国の法規制をクリアする0.05%以下に抑えました。自主検査で確認もしています」

国内で法規制が進まず良質な商品が少ない中、世界的な動向を見ながら製品づくりに取り組んできた、というのが社長の廣瀬義人（ひろせ・よし

ひと）さんだ。

価格縛りやクロスでの受発注の把握が業界慣行として一般的な中、同社ではSKUごとの単品管理にいち早く取り組んだ。物流のアウトソーシング化も進め、管理システム導入にも熱心に取り組んだ。しかし、2010年頃は大手を除いてシステム化に取り組む企業は少なく、当時利用していた他社のアパレル専用システムに過剰なカスタマイズをかけたことが災いしたか、バグが起きることもあった。

「社員ひとりごとの対応に時間をとられることもあり、請求書が正確に出てこないこともあったため、これはたいへんだと切り替えを決意しました」（廣瀬社長）

### 「アラジンオフィス」導入で 信頼性を確保、 分析機能も使いこなす

そんな時に出会ったのがアイルの「アラジンオフィス」だった。求めたの

受注、出荷、請求、入金という一連の業務が滞ることなく行えるようになっただけでなく、「アラジンオフィス」の分析機能を使うことが、廣瀬社長の毎朝の目録になった。

韓国で製造する自社製品をはじめ、人気の18金ポストピアスなどは、発注から納入まで長ければひと月以上かかる。たとえば全SKUの3カ月分の売上実績をプリントして、不足しそうな製品の注文を毎日行う。欠品は着実に減少している。

### Webオーダーシステム導入で 受発注双方に多くのメリットが

仕事がきちんと回り始めると、新しいことに取り組み意欲が再び高まってきた。同社が続く2015年春に



導入したが、Webオーダーシステム「アラジンEC」だった。取引先が注文をWebで行うことができるようになるシステムだ。

ヒリーズには毎日数百から千単位の注文が舞い込むが、その95%以上がファクシミリメールだ。手書きのファクシミリは読み取りにくく、入力ミスも誘発する。取引先がWebで注文してくれば、注文データがそのまま販売・在庫管理システムの「アラジンオフィス」に取り込まれるため入力する手間がなく、そのような問題も解消する。取引先にとっても、一度使ってもらえれば注文時にあらかじめ在庫の有無がわかったり、出荷状況を追えたりと業務が効率化する。

同社は、ファクシミリやメールで入ってくる注文を、ヒリーズ側で「アラジンEC」から入力している。注文はWeb上で商品写真を参照しながら、マウス数クリックで済むので、ファクシミリやメールの注文内容をシステムに入力するのと比べ間違いは格段に少なく、手間も大幅に省けるようになった。そればかりでなく、取引先からは注文履歴が残ることが評価されるようになった。新しく注文する際にも、前回までの発注データが役立つのだ。自社にとっての業務効率化とともに、データが残る利便性を伝えることで取引先に「アラジンEC」の活用を浸透させることを目的に、ヒリーズ独自の工夫を行っている。



有限会社ヒリーズ

は何より信頼性だったのは言うまでもない。担当者から話を聞くだけでなく、アイル本社にも何度か訪れ、手厚いサポート体制に確信を持った。

2014年末に「アラジンオフィス」を導入すると、それまでの悩みが二気

商品画像をWebから直接ダウンロードできる点も喜ばれた。取引先では店舗ばかりでなく、Web上で商品を販売しているところも多い。サイトに掲載する際、商品写真の画像データがあれば、自社で撮影する必要がなく、すぐに流用できる。

### 満足度の高い取引環境が 顧客開拓を促進する

これら利点が理解され、「アラジンEC」を使い始める取引先は徐々に増えている。それまで取引がなかった取引先とも、システムの利便性が決め手となって取引が実現するようになった。

「アクセサリは、かつてのように

に解消した。「トラブルはなくなりました。何か聞きたいことがあった時も、電話でもメールでもサポートのスピードが早く、本業に集中することができるようになりました」（廣瀬社長）

大量に売れる時代ではありません。必要な時に最低限必要なだけの商品をタイミング良く仕入れたい。そのような小売側の要望はこれからも高くなっていくでしょう。それに応えられるよう、商品とともに情報も提供していく。付加価値のあるサービスを展開できる存在になっていければと考えています」（廣瀬社長）

単品管理、そしてWebオーダーシステム。業界で先駆けて取り組んできたひとつひとつの要素が今ひとつにつながり、先進的、かつ、付加価値の高いサービスとして稼働し始めた。注文は商品ひとつからすぐに届ける。目指すは「アクセサリ業界のアスクル」のごとだ。

### アイル担当者 インタビュー



(株)アイル 首都圏システム営業本部  
ファッションプロジェクトチーム主任  
鶴ノ澤 一 樹氏

### 信頼性の確保はもちろん、 小売業への導入ノウハウを生かし、 ヒリーズ様の顧客満足度アップを支援しました

ヒリーズ様はシステムの信頼性を何よりも重視されていました。そのため、廣瀬社長には弊社にも来ていただき、導入支援をはじめ、お問い合わせや万一の障害時にどのような対応をするのか、サポートのメンバーが実際に仕事をしている姿も見いただきました。

アイルは、小売業への導入実績も豊富にあります。だからこそ、卸業であるヒリーズ様へのシステム導入にあたって、[アラジンEC]で注文する小売側の事情や使い方まで考えた提案を行い、ヒリーズ様が顧客満足度を上げられる仕組みの構築を目指しました。

小売業様にはどこからでもヒリーズ様の商品を注文でき、在庫や出荷状況、注文履歴を見ることができる利点を理解していただけたと思います。

今後、ECが増えていけば、ヒリーズ様の評価がさらに高まっていくことは間違いありません。

※金属アレルギーの原因のひとつとされるニッケルの含有量をできるだけ抑えた製品がニッケルフリー。同じくニッケルと鉛の含有量をできるだけ抑えた製品がニッケルリードフリー。日本での基準はあいまいだが、ヒリーズでは欧米諸国の規制値に準拠、取扱商品の含有率をニッケル0.05%未満、鉛0.06%未満に抑えている。