

2008年10月21日

報道関係各位
プレスリリース

アクアリーフ

ネットショップ経営支援 ASP 『助ネコ受注管理システム』が一般リリース！

顧客関係管理(CRM)に主眼を置いたネットショップ経営支援 ASP「助ネコ通販管理システム」シリーズの第一弾である「助ネコ受注管理システム」を一般リリース。

「助ネコ」のブランド名称で、ネットショップ向けにニッチで安価なシステム「送り状コンバーター」システムを展開してきた、株式会社アクアリーフ（本社：神奈川県平塚市 代表取締役 長谷川智史）は、来る2008年11月4日（火）に顧客関係管理（CRM）に主眼を置いたネットショップ経営支援 ASP「助ネコ通販管理システム」シリーズの第一弾である「助ネコ受注管理システム」を一般リリースします。

現在市場にある多くの販売管理システムは、「注文を正確に迅速に処理する」という個々のオペレーションに注力して構築されたものがほとんどです。

しかし、ネットショップ経営を発展的に成功させるには、リピーターやファンといったいわゆる上顧客を増やしていくことが重要です。

「助ネコ通販管理システム」シリーズは、ネットショップ経営者の「上顧客やその予備軍を、一般顧客とは差別化し、柔軟なサービスを提供したい」という視点に立ち、顧客関係管理（CRM）の考えを取り入れ、「One to One マーケティング」「お客様に感動を提供できるサービス」を実現することを強力にサポートします。

今回リリースする「助ネコ受注管理システム」は、アクアリーフが過去4年に渡り大手ネットショップに提供してきたWeb型社内システムをベースに、さらに機能をアップした本格ASPでありながら、同社がこれまで「送り状データコンバーター」で培った、高齢者やパソコン初心者から支持された「シンプルなインターフェイス」と「痒いところに手が届く親切機能」を損なうことなく構築されています。

人員のリソースも限られている中小企業の経営の現場を熟知した立場から、個々の販売管

理オペレーションを検証し、複数チャネル（実店舗・ネットショップ・他通販等）を運営する大規模ユーザーから、個人経営の小規模ユーザーまで、幅広いターゲットを想定しています。

料金システムは、利用店舗の幅の広さを考慮し、携帯電話業界で一般的な「ダブル定額制」を採用します。これにより「欲しいけれど、もう少し儲かってから・・・」と、これまでシステムの導入に二の足を踏んでいた小規模店から、経費を節約したい中～大規模店まで、身の丈に合った料金での、導入が可能になります。

「助ネコ受注管理システム」は、2008年10月23日（木）～25日（土）までの3日間、「湘南ひらつかテクノフェア2008」（馬入ふれあい公園内 ひらつかアリーナ）に出展します。

尚、同時に「ECショップ構築システム」と実店舗への集客支援ツールである「ビンゴシステム」も参考出品予定です。

「湘南ひらつかテクノフェア2008」にご来場いただいた企業様への特典として、中小企業診断士で経営コンサルタントの株式会社スプラム 竹内幸次氏による「ホームページのワンポイントアドバイス」を提供させていただきます。ご希望の企業様は、当日会場にてホームページのURLをお知らせください。

■ 主な搭載機能

- ・ 本店（自社サイト）・楽天・Yahooの受注情報の一括管理
- ・ 新規受付メール、入金確認メール、発送お知らせメール、フォローメールの一括送信機能（支払い方法・PC/携帯別にも自動送信が可能です）
- ・ 送り状データ、納品書、発送作業用のピッキングリストの出力
- ・ 送り状の伝票番号自動取り込み機能
- ・ お客様へ注文状況をお知らせする「受注状況照会」機能
- ・ お客様と店舗のメールのやり取りをシステム内に記録する「お客様サポート窓口」機能
- ・ 処理した内容（変更前と変更後）を記録する処理履歴機能（日時・担当者名も記録）

■ 助ネコ通販管理システム URL

<http://www.sukeneko.com/>

■ 今後の展開

「助ネコ通販管理システム」シリーズでは、

- ・ 販売予算と実績を対比できる「販売予算実績システム」
- ・ CRM 要素を含む自社サイトを構築することができる「EC ショップ構築システム」
- ・ 複数モール間の在庫連動と適正在庫数の自動計算ができる「在庫管理システム」
- ・ 送り状発行・納品書出力・発送お知らせメール送信と発送作業に特化した「発送管理システム」
- ・ 集客ツール・イベント企画ツールとして「ネットビンゴゲーム」

などを提供する予定であり、受注管理システムだけではなく「店舗運営に必要な機能」を必要な店舗がチョイスできるような商品ラインナップにし、提案して行きます。

■ アクアリーフ 長谷川社長の談話

「個々のおお客様との繋がりというのは、特に新しいテーマではなくて、むしろ江戸の昔からの商売の手法だと思えます。欧米からスーパーマーケットが入ってきて、目の前の注文をいかにさばくか、というオペレーション技術が注目されるようになり、それがサービスの平均化に向かったわけです。

インターネットビジネスはマーケットも大きいですが、ライバル店も無数にありますから、やはり「お客様との結びつき」、顧客関係管理(CRM)という、実は昔からあった商売の手法を上手くシステム化できた企業が、顧客から支持されるようになるのではないのでしょうか。昨今のきびしい経済情勢を見ると、まさに顧客との関係をしっかり構築できる企業が、安定した売り上げを継続的に上げ、不況の波を乗り切ることができるのだらうと考えるのです。

私達はシステムを作る立場から、そうしたネットショップの皆様を応援し、手助けしていくことが使命と考え、『助ネコシリーズ』を展開していきます。」

■ [会社紹介]

・ 株式会社アクアリーフ

- ・ 設立： 2004 年 11 月
- ・ 資本金： 1,000 万円
- ・ 代表者： 代表取締役 長谷川 智史 (はせがわ ともふみ)
- ・ 業務内容：
 - Web システム 制作、業務系 ASP システムの提供、オリジナル CGI 制作、ホームページ・Web デザイン 企画制作

・ **実績：**

- 「助ネコ送り状データコンバーター」ASP の提供
- 大手ポイントサイトのシステム・DB の構築と運営、サーバー管理、オンラインゲーム・広告トラッキングシステムの提供
- 複数ネットショップと複数実店舗を平行運営するショップビジネスの基幹システム提供
- 地方自治体向け CMS、広報 PDF・画像保存・検索システム
- ポータルサイトシステム
- ショッピングモールシステム

- ・ アクアリーフ HP：<http://www.aqualeaf.co.jp/>

■ [お問合せ先]

本件に関するお問合せは、下記までお寄せ下さい。

株式会社アクアリーフ・助ネコ運営チーム

・ 〒254-0044 神奈川県平塚市錦町 7 番 1 6 号 サンヒルズ湘南 2 0 1

・ TEL：0463-63-1400 / FAX：0463-63-1401 / e-mail：info@sukeneko.com

※「助ネコ®」商標登録 第 5128675 号(第 35,41,42 類)