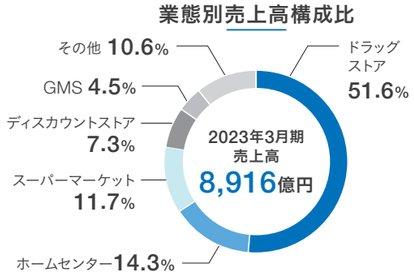
営業

全国約3,500社（4.5万店舗）の小売業様とのお取引によりすべての人の暮らしに寄り添う

当社のコア事業である国内における卸売業を支える営業機能は、全国チェーンの小売業様の対応を行う「広域量販部」と、地域に根差した小売業様に対応する全国7支社の「営業統括部」に所属する合計約1,000名のセールスと、小売業様への提案に欠かせない市場や商品情報の集積およびデータ分析の専門部隊である「営業管理部」が担っています。

当社は、約3,500社の様々な業態の小売業様と幅広いお取引があります。トレンドや小売業様のニーズを捉え、即座に店頭に反映する「実現力のある人材」と、「定性・定量情報に基づく確かな提案力」が、小売業様の特色に合わせた対応を可能にしています。

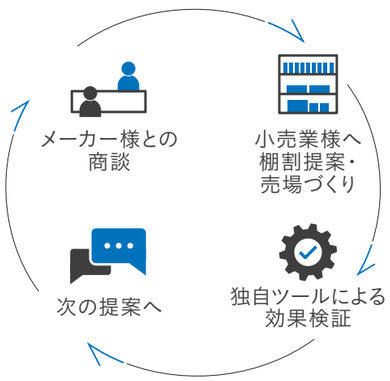
業態別売上高構成比



営業部門の強み

実現力のある人材

全国約1,000名のセールスがそれぞれ小売業様を担当し、メーカー様との商談、情報に基づく小売業様への売場提案、分析ツールによる効果検証、分析結果をもとに次の提案につなげるといったPDCAを回し、「売れる売場」を実現しています。



定性・定量情報に基づく確かな提案力

POSデータに基づく分析資料、カテゴリーごとの特性や動向、トレンドや新商品情報などをまとめた「Sales Information」は、当社セールスの提案力を支える強力な武器です。

店頭ナビ：定性情報

セールスが店頭の売れ筋商品や売り方の工夫などを投稿。生の情報をもとに小売業様へ提案。

毎月5,000件以上の投稿

Sales Information

ARMS：定量情報

カテゴリーや業態・ブランド別分析、ID-POSの性年代別分析までカバー。多面的な分析情報に基づく確かな提案力。

約8,700店のPOSデータ

店頭ナビTopics

あらたコレクション実施による提案力強化

あらた独自の分析により、世の中の変化、消費者の意識変化を捉え、商品展示会としてあらたコレクションを開催し、商品のみならず売れる売場の提案を行っています。コロナ禍においても支社ごとに開催し、多くの小売業様にご来場いただきました。ニーズに即した商品を提案し、充実した商品をお届けし続けることで消費者の皆様の暮らしを支えてまいります。

実施事例

北海道支社では消費者の節約志向の高まりを昨今の意識変化として捉え、
「『ポジティブ節約』&『メリハリ消費』消費インサイトに響く『価値売場』提案！」をテーマとし開催しました。

インストアマーケティングによる店頭支援

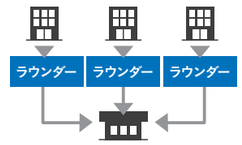
ISM corporation

売場の活性化は、小売業様、メーカー様にとって売上に直結する重要な課題です。

当社は設立当初より店頭支援に力を入れており、多くの小売業様から支持をいただいておりました。2007年にはあらたグループ子会社として、店頭マーケティング会社である「（株）インストアマーケティング」を設立。全国卸のグループ会社ならではの幅広いお取引と蓄積されたノウハウを活かした店頭支援ソリューションサービスを提供しています。

従来

各メーカー様が各自でラウンダーを手配し、店舗に複数の企業が出入りして煩雑に…



ISMが解決！

複数メーカー様を一括対応可能！
コストダウンだけでなく、売場の統一感の演出も可能に！

フィールドソリューション

全国約5,000店舗の小売業様の店頭をサポート。

定期稼働人員 ▶ 月間のべ3,600名
スポット対応人員 ▶ 約3,000名

インストアプロモーション

店頭を熟知し、小売業様とメーカー様、消費者に対しても効果のある販促ツール・施策の企画制作。

店頭フォロー、売場メンテナンス実施の他、あらたセールスと商談内容を共有し、店頭実現力を強化することで、「売上拡大」「機会ロス削減」「返品削減」に寄与しています。

また、あらたセールスと協働し、小売業様の新店や改装などの陳列応援を専門性の高い担当者が行うことで、陳列パフォーマンスの向上を図っています。

小売業様・メーカー様・あらたとの協働

「売れる」売場を作成
新商品発売や企画実施時の店頭実現
販促物設置や優位な売場の展開交渉

↑ ↓

「売れる」理由を検証
売価や展開情報などの定量情報の収集と提供
売場・販促物等のABテストなどによる結果検証

小売業様やメーカー様の「売上拡大」・「業務効率改善」に貢献！

Eコマース

急拡大するEコマース市場に あらた独自の機能で応える

消費者にとってEコマースでの買い物は欠かせない選択肢の一つとなりました。コロナ禍の影響で日本国内の物販系EC市場の勢いは加速し、今後もEC市場の規模は拡大していくとみられています。

リアル店舗とは異なる様々な課題を持つEコマース企業様に対し、当社は2010年から専属の部署である「EC事業部」を設置し対応しています。

近年はリアル店舗を持つ小売業様もオンラインでの販売に力を入れていることから、2022年4月よりEC事業部を営業本部直下に変更しました。卸として蓄積している川上から川下までの豊富な情報を活かし、Eコマース企業様の特性に合わせた商品提案・販促提案を行いつつ、リアル店舗の営業担当とのノウハウの共有を図っています。

今後も、EC市場はますます多角化・伸長していくと考えられますが、売上増大に伴い物流における課題も大きくなることが予測され、様々なビジネスチャンスが考えられる市場です。

長期経営ビジョン2030においては、「toC」のビジネスについても研究、検討していく方針としています。

Eコマース企業様ならではのチャンスを捉え課題解決をサポート

Eコマースは、実店舗とは異なり商品の置き場所の制約がないため、豊富な品揃えや取扱商品の多さが求められます。当社は、化粧品・日用品において圧倒的な品揃えを持つ強みを活かしながらも、重たい・かさばる・取扱店舗が少ない商品など、Eコマース企業様特有の需要に対応可能な体制を整えています。

中間流通として蓄積した商品の売れ筋情報を活用した提案や、付加価値のあるオリジナル商品の紹介、サイト上での販促支援に至るまで、様々な機能を提供しています。

ECサイトにおける特集ページ

季節に合わせたアイテム特集や話題のコスメ特集等をご提案。
Eコマース企業様のサイトで展開しています。

アソート機能によるセット販売

中間流通ならではのアソート機能により、
本体と詰め替えなどのセット販売をご提案しています。

Eコマース企業様向け商品

オリジナル商品

メーカー様、Eコマース企業様と連携しオリジナル商品を開発しています。環境に配慮し、梱包材や梱包サイズを変更した商品も販売しています。

自社開発商品

自社開発商品の大容量アソート品や、シンプルなデザインに変更したアイテムを、Eコマース企業様向けのオリジナル商品として販売しています。

自社開発商品の「Paenna」
ECオリジナルの自社開発商品を発売

4つの花々の香りを詰め合わせた
入浴剤「花週間」の大容量アソート品

自社開発商品の「除湿剤」をEコマース
企業様専用品として生活空間になじむ
シンプルなデザインに変更

海外

中国・タイ・ベトナム、そして日本を繋ぐ ネットワークによるアジア市場への着実な進出

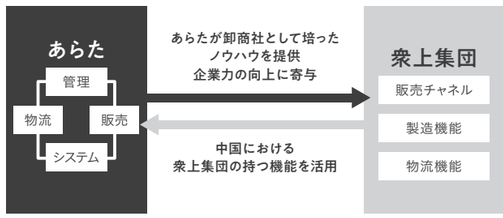
海外事業は、現在、中国・タイ・ベトナムで事業を展開しています。商習慣の異なる海外においては日本型の卸事業をそのまま展開することは非常に困難です。各国の事情を考慮してそれぞれの国に合う事業展開を進めてまいりました。今後は、長期経営ビジョン2030における成長戦略の要として、3か国と日本を双方向で繋ぎ、ダイナミックな事業展開を進めてまいります。

中国 衆上集団との取り組み

中国という巨大なマーケットに対応するには、現地パートナーとの協業が有効であるという考えのもと、2020年より業務提携していた中国の「衆上集団」に資本出資し、連携を強化しています。

当社の持つ卸売業としてのノウハウを提供し、衆上集団の持つ中国におけるオンライン・オフラインの販売チャネルや製造・物流機能を当社として活用することで、シナジー効果を発揮してまいります。

パートナーシップ戦略



海外事業における外国人の活躍

海外ビジネスにおいては、進出した国の知識や語学力に長けた人材の活躍が必須です。現地採用のみならず、本社の海外事業本部では合計6名の中国・台湾出身の社員が活躍しており、1名は管理職として活躍の幅を拡げています。

タイ

輸入元としてARATA THAILAND、販売元としてSIAM ARATAが運営しています。タイでは日本製品の人気が高く、大きなチャンスがある市場です。

カテゴリーおよび取扱商品の幅を拡げつつ、当社優先販売商品を増やす活動をしています。タイ国内における販路も拡がっており、ASEAN施策における重要なポイントとなっています。

ベトナム

ASEANの中でも経済成長率が高く親日国であり、今後も大きな成長が見込めるベトナムに、2020年「ARATA VIETNAM COMPANY LIMITED」を設立。日本のメーカー様や、現地小売業様との商談を進めており、事業拡大に向けた基盤づくりを行っています。

ベトナム ホーチミン
事務所が入居するビル

情報発信力強化　ホームページ開設

2023年2月に「ARATA VIETNAM COMPANY LIMITED」のホームページを開設しました。ホームページでは取扱商品の情報を掲載しており、消費者の皆様によりよい商品の情報発信を行っています。また、現地の問い合わせ窓口としても利用しており、開設後、多数問い合わせを頂いております。今後はSNSと連動し、プロモーションの告知等を行うことで現地での認知度を高めてまいります。

https://aratavietnam.com/

商品

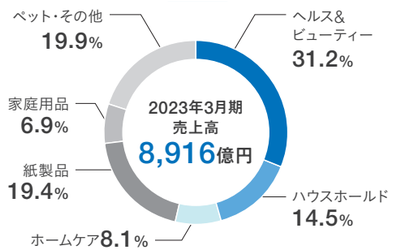
人々の快適な暮らしのための商品を調達
新たな需要を創造する

当社は日々の暮らしに欠かせない商品を幅広く品揃えしています。その数は約10万アイテム、取引先メーカー数は約1,200社にもなります。

化粧品や日用品は、人々のニーズやトレンドに合わせて新たな商品が次々と発売され続けています。

商品一つひとつの価値や魅力を見極め、消費者が求める商品＝売れる商品を調達する「商品調達力」は、卸にとって要となる機能です。

カテゴリー別売上高構成比



商品部門の強み

取扱商品

大手メーカー様はもちろんのこと、個性ある商品を取り扱う中小のメーカー様とのお取引、そして専売・優先流通品、自社開発商品などの魅力的な品揃えが当社の強みです。また、紙製品・家庭用品・ペットにおいても業界内で大きなシェアがあります。このカテゴリーバランスが、コロナ禍のような大きな需要変化に柔軟にお応えできる理由となっています。

代表的な商材

ヘルス&ビューティー
化粧品
化粧小物
ヘアケア・ボディケア
ヘルスケア

ハウスホールド
衣服用洗剤
住居用洗剤
食器・台所用洗剤

ホームケア
殺虫剤
芳香・消臭剤
電池

家庭用品
台所用品
調理器具
掃除用品

紙製品
ティッシュ
トイレットペーパー
紙おむつ
生理用品

ペット
ペットフード
ペット用品

>> P.27

商品調達

商品の調達は、本社および支社のマーチャンダイザー(MD)が務めています。販売企画の立案、販促提案、売上分析、新規メーカー様の発掘など、その業務は多岐にわたります。

メーカー様が持つカテゴリーごとの市場動向やトレンド情報と、当社が蓄積する店頭の売れ筋情報やPOS分析情報などを掛け合わせることにより、消費者の皆様の暮らしをより豊かにする「売れる商品」を見極め、戦略的なマーチャンダイジング(商品調達)を実施しています。

企画立案

販売企画については、本社が主導するものだけでも年間300件以上を立案。営業本部や支社との連携によるスピーディな店頭実現、そして着実な販売実績により、小売業様からの支持を得ています。

商品マスタ管理

10万アイテムを超える商品情報マスタの正確な管理により、当社の流通機能の根幹を支えています。価格等の基本情報だけでなく「下請法対応の管理項目」等も追加し、システム上からも法制度対応へのチェック体制を整えています。

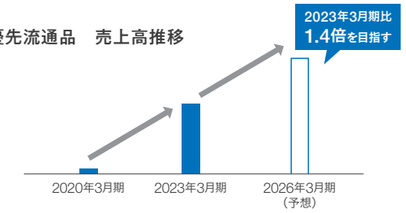
化粧品カテゴリーの強化

独自性の強化

2019年4月の子会社であった(株)ファッションあらたとの統合以降、化粧品カテゴリーの強化を継続しています。着実な売上伸長により、「化粧品にも強いあらた」として認知していただいており、化粧品の販売力があるバラエティーショップ、ドラッグストアに限らず、地方のスーパーマーケットなど全国規模の物流ネットワークを生かし化粧品の流通を拡大しています。

コロナが5類に引き下げられ、外出機会の増加、脱マスクと社会的な変化が見られ、化粧品全般への期待が高まっています。化粧品市場においては、韓国コスメを中心とした「アジアンコスメ」が継続して注目されております。当社ではアジアンコスメにおいて人気のあるブランドを専売・優先流通品として有しており、今後もその取り扱いを増やし独自性を強化することで、化粧品カテゴリー全体の活性化に繋げてまいります。長期経営ビジョン2030の実現に向けて、2026年3月期には連結売上高に対し専売・優先流通品の売上高構成比8%超を目指してまいります。

専売・優先流通品　売上高推移



売上高構成比	1%未満	6%超	(予想)8%超

韓国
MAD PEACH
韓国の有名なメイクアップアーティストが
プロデュースしたメイクアップブランド

中国
PERFECT DIARY
中国最大ECイベントにてメイクアップ
ランキング1位に輝いたコスメブランド

台湾
heme
台湾生まれの
ジェンダーレスメイクアップブランド

D-Neeコスメティックによる品揃え強化

化粧品カテゴリー強化策のひとつとして、2021年10月に子会社の(株)D-Neeコスメティックを設立しました。当社の全国規模の物流ネットワークを活用して、ブランドの運営、商品企画、製造、広告戦略、流通、販売までをワンストップで担っています。『新しい価値を生み出し、価値を高める。』をミッションとし、化粧品のトータルプロデュースを強みに時代のニーズに合わせて消費者の皆様に魅力的な商品を提供してまいります。

新ブランド誕生　3650 (san roku go zero)

2023年6月"ひとつ上のメイクで、毎日、あらたな自分を楽しもう。"をコンセプトに、時代にあわせ高い機能性を重視した新しいコスメブランド『3650(san roku go zero)』を発表し、第一弾アイテムとして「アイライナー」を発売。ブランド名にはメイクで365日を10倍楽しんでほしい、という願いが込められています。

コスメ関連の品揃え充実化

- **ジョンセンムル 日本販売代理店**
韓国のコスメブランド「JUNG SAEM MOOL(ジョンセンムル)」の販売代理店契約を伊藤忠商事(株)と締結。

- **モアディーテ 製造販売**
フェムテック商品として、デリケートゾーンケアアイテムを2022年8月に発売。

商品 ペット

生活に彩りを与えるペットたちとの出会いから毎日の暮らしまでをサポート

当社の大きな強みであるペットカテゴリーは、2019年にグループ会社の「ジャペル(株)」に集約し、その専門性の発揮により拡大を続けています。コロナ禍の影響で癒しへのニーズの高まりから、ペットの新規飼育頭数は増加し、ペット用品需要は今後も続くと予想されます。

ジャペルは、50年以上の歴史を持ち「ペットを通じて地域社会とのコミュニケーション」をモットーに成長を続ける業界No.1ペット専門商社です。

ジャペル株式会社

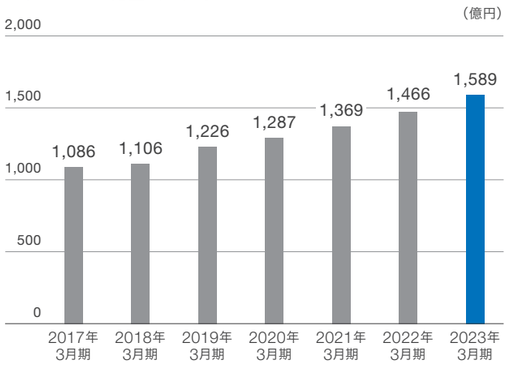
社名の由来は、"Japan Pet Life Library"ペットに関するすべてが集まる図書館のような存在でありたいという想いが込められています。

ジャペルの事業

商社コア事業

ペットフードを中心にペット関連用品、犬や猫に加え、各種生体に関するアイテムを卸販売しています。さらに国内商品開発力、システムを駆使した分析・提案力、スムーズな受発注の仕組み、国内外の拠点を結びすばやく対応できる物流ネットワークなど、様々なリクエストにも柔軟に対応し、ご支援できる組織を構築しています。

ジャペル単体 売上高の推移



店舗事業

子会社の「ジャペルパートナーシップサービス」がペット総合商社としてのノウハウを盛り込んだ店舗開発事業を運営。

FC契約で日本全国のホームセンター様の店内等で280店舗を展開しています。

EC事業

全国に約2.5万店舗あるペット美容室専用のトリミング業務用品ECサイト「ペットワゴン」を運営。

シャンプーやシザー、ドッグバスまでサロン業務に必要なアイテムを幅広く取り扱っています。

海外事業

アメリカ・カナダ・東南アジア、中国など各国からの輸入活動を展開し、ロサンゼルスに拠点を設置。

また、「ジャペル香港」として海外現地法人を設立しています。

2023ペット総合展示会開催

2023年4月19日・20日に「ココロとカラダの健康は、ペットとの幸せな暮らしから。」をテーマに、ペット総合展示会を開催。約180社のメーカー様に参加いただき、商品紹介から売場提案までのトータルプロデュースの提案を行いました。

ジャペル独自のブースでは、オリジナル商品や、社員自らが企画した、「フレイルケア」や「アクアテラリウム」等のテーマを設けたブースを展開しました。

ペットを通じた社会貢献「あにまるケアハウス」

2021年にワンちゃん・ネコちゃんなどの短期～長期の看護・介護サービスなどを展開する「あにまるケアハウス」を埼玉県加須市に開設。

動物医療の発達などにより、ペットの寿命が伸び介護が必要となる場合が増えたり、飼い主の高齢化による急な入院などから、飼育が困難な状況に陥る方の増加が見込まれています。

そのような課題の解決、社会貢献の観点から、大切なパートナーであるペットたちが安心して暮らし続けられる居心地の良い空間を「あにまるケアハウス」を通じて提供しています。

「サプライチェーンイノベーション大賞2023」の優秀賞を受賞

あらたグループのジャペル(株)は、ユニ・チャーム(株)、(株)キユーソー流通システムとともに、3社協働による荷受効率化・トラック回転率向上の取り組みで、経済産業省主催の「サプライチェーンイノベーション大賞2023」において「優秀賞」を受賞しました。

トラックの車両回転率向上、庫内作業員不足に対する効率化、納品精度の向上などを目的に、①ASN検品レス、②フロア別仕分納品の施策を行い、9つの配送センター合計で、月間累計作業時間346.8時間の削減効果(試算)が確認できました。

従来の卸での荷下ろしから保管スペースまでの格納工程

検品 ▶ 入力 ▶ ラベル貼付 ▶ 仕分け・積み替え

施策

1 ASN検品レス

- 入荷時の賞味期限入力不要
- 格納時の在庫確定作業削減

2 フロア別仕分納品

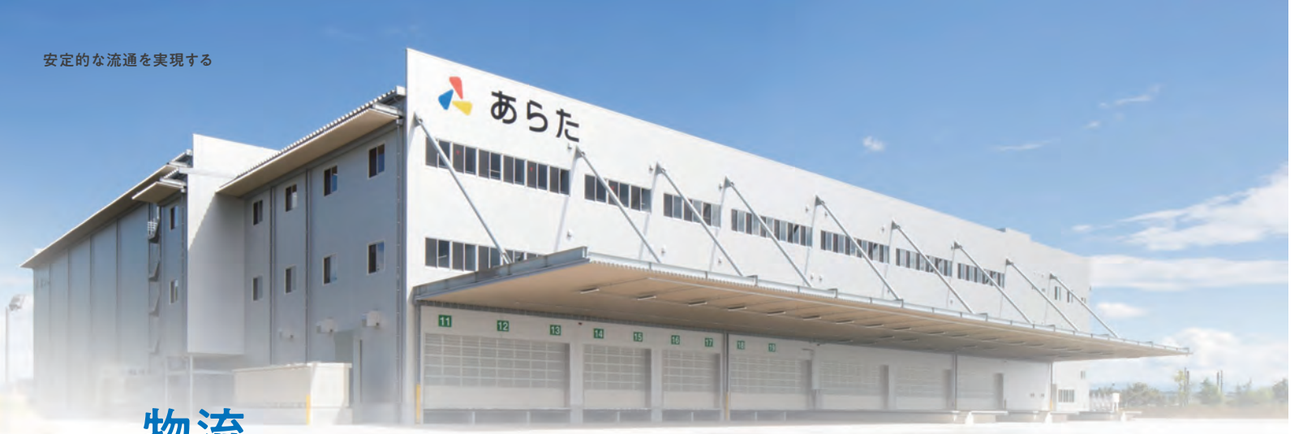
- 入荷時の仕分け作業削減
- 入荷ラベルの発行・貼付作業削減

効果

9つの配送センター合計

月間累計作業時間346.8時間の削減効果(試算)

(※ドライバー作業時間209.6時間および庫内作業員作業時間137.2時間)



物流

大型センター11拠点を含む日本全国の物流拠点で サプライチェーン全体を効率化

1,200社ものメーカー様からの商品を日本全国の各小売業様へ、安定的かつ的確にお届けする卸としての根幹の機能を担う当社の物流センターは、年間出荷額150～400億円の大型センター11か所を含む33拠点のLCと、5拠点のデポ、4拠点のコスメセンター、そして需要の増減に柔軟に対応する100件を超える契約倉庫で全国ネットワーク基盤を確立しています。大・中・小のセンターを日本全国に持ち、BCP観点のリスク分散にもなっています。中間流通としての高度な物流機能の発揮により、サプライチェーン全体を効率化・最適化することを目指し、持続的な社会の実現に貢献してまいります。

物流の強み

効率的な物流センター

物流センターには様々な物流機器（マテハン）を導入し、物流ニーズの異なる多種多様な商品を、高効率にお届けしています。今後も人手不足という長期的リスクや、コロナ禍のようなパンデミック時にも供給を止めることなくセンターを稼働させるために、自動化を含む物流への投資を強化していく方針です。

1 パレット自動倉庫
高中低の棚段設定で効率的な格納を実現
自動で搬送・格納・出庫・在庫管理を行う

2 AiMAS（アイマス）
「商品違い」「数量違い」「納品先違い」を防ぎ、誤配送率10万分の1未満の超高精度な出荷を実現

3 オリコン自動倉庫
ピッキングが完了したオリコンを一時保管し、ランダムに搬送されたオリコンを企業・店舗・ルート別に荷揃え

4 AIデパレタイズロボット
自動でケース補充を可能にし、ケース荷役（重作業）の軽減、夜間作業を可能に

関東物流センター新設・移転

千葉県八千代市に2009年5月より運営しておりました（株）ツルハホールディングス様の専用センターを、2023年3月に同敷地内に建設する日本GLP（株）のBTS（ビルド・トゥ・スーツ）型物流施設に移転しました。

本センターでは省力化・省人化に向けてAIなどを駆使した最新鋭のマテハンを装備し、安全で働きやすい環境整備を実現しています。SDGsへの貢献はもちろんのこと、（株）ツルハホールディングス様のサステナビリティ方針にも沿った物流センターとなっています。

新規導入最新鋭マテハン

- ケース出荷能力において生産性を強化

必要人員	15%減
出荷能力	36%増強

▶ 生産性1.6倍となる省力化センターの実現

ケース自動倉庫
保管・荷役の効率向上
パラフロアの生産性向上

ケースシャトル
補充の最適化
シュート下の省人化

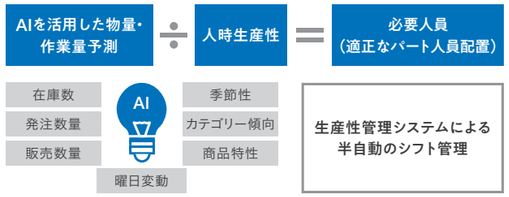
パレタイズロボ
荷積み作業の
負荷軽減

AMR
重作業の軽減

AIを活用した作業量予想の実証実験を開始

物流センター内では多くのパート従業員が入荷・ピッキング業務等に従事しています。日々変動する物量に対する人員配置（シフト）の調整は、管理者にとって大きなウエイトを占める重要な業務です。シフト調整の精度が低い場合、残業時間の増加や過剰人員というムダが発生するため、「物量・作業量予測の精度」が求められます。

そこでAIを活用した物量・作業量予測による半自動のシフト管理の実証実験を開始しました。過去のデータから分析するAIの予測に対し、物流管理者による補正を行うことで、より高精度でスピーディなシフト管理が可能となり、庫内生産性の向上、管理業務の省力化などが期待できる取り組みです。



AI活用によるメリット

1. 人員配置の精度向上
2. 人員配置管理レベルのボトムアップ
3. 管理者業務の省力化
4. 過剰人時を抑制

ホワイト物流

2024年を間近に控え、「物流の2024年問題」が注目されている中、物流の労働環境を改善し、生産性向上を目指す「ホワイト物流」への取り組みが求められています。

当社では国土交通省・経済産業省・農林水産省が推奨する「ホワイト物流」推進運動に卸としていち早く賛同し、物流の効率化・トラックドライバーの待機および荷役時間の削減に向けて各種取り組みを推進しています。また、「ホワイト物流」への取り組みは配送車両の削減など環境負荷の軽減にも繋がる為、同時に推進してまいります。

取り組み項目

1. 物流の改善提案と協力
   - 発注ロットのパレット化・面単位化
   - 工場直送による荷役の削減
   - 帰り便を活用した引取り物流の実施
2. 予約受付システムの導入
   - トラックの予約受付システムを導入拡大し荷待ち時間を短縮
3. パレット等の活用
   - 平積み商品のパレット化に協力
4. 集荷先や配送先の集約
   - 中継ターミナルの設置、出荷拠点見直しによる長距離輸送の削減
   - 他卸との共同配送実施
5. 混雑時を避けた配送
   - 運行効率向上のため、出荷・納品時間を分散
6. 検品水準の適正化
   - 入荷予定データ（ASN）活用による検品の効率化
7. 運送契約の書面化の推進

家庭紙パレット輸送

大王製紙（株）様のパレット化にいち早く協力し、現在はパレットの共同回収や、おむつや生理用品のパレット化を実施。

▶

手積み手降ろしから、パレット納品により荷役時間90分▶20分に短縮!

「ホワイト物流」推進運動
賛同企業

入荷予約システム

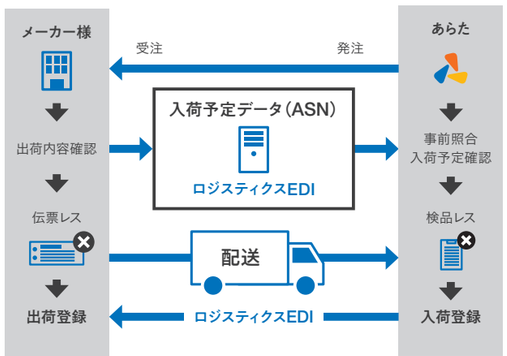
計画していたすべての拠点に導入を完了し、現在27拠点で運用中。ドライバー待機時間の削減（約40%）だけでなく、当社側でも入荷予約状況からバース誘導や人員の適正配置が可能となり、効率化に貢献。

入荷予定データ（ASN）の活用による検品レス

（株）プラネット様とメーカー様5社との伝票レス・検品レスに向けた実証実験を埼玉センターなど複数センターで実施。

ASNの配信により、発注・納品情報を事前に照合することができ、荷受の際には事前に入手したASNと、実際に入荷する商品情報との照合になるため、検品の簡素化等によるスムーズな入庫や、伝票電子化によるペーパーレス化などの生産性向上に寄与する取り組み。

ASN運用の業務モデル



トラック待機時間削減や庫内生産性向上により、コストダウン・環境・ドライバー就労環境改善への貢献

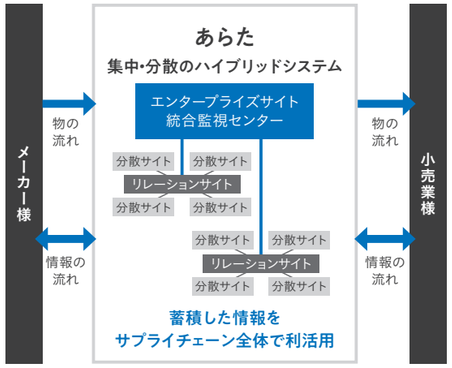
システム

安定的な流通を支えるシステム機能と環境変化に対応するDX推進

安定的な商品流通には高度なシステム機能が欠かせません。当社のシステムは、合併前の各旧会社の優れた機能を活かしながら新たに構築した、「集中・分散」のハイブリッドで全国をカバーするオープンシステムです。

小売業様とメーカー様との中間に位置する当社には、様々な情報が集まってきます。

蓄積した情報を、自社のみならずサプライチェーン全体で有効活用できる情報基盤の構築に向け、営業や物流などの現場の声から環境変化を的確に捉えながら、全社業務を最適化する戦略的な情報システム・情報ネットワークの構築を推進しております。



現場からの要求に的確・迅速に対応するシステム

内製化・疎結合システムによる変化対応

2005年にシステム統合を開始し、あらたとしての基幹システム「GENESIS」を構築。システムにおける重要な部分を内製化したことによりブラックボックスを極小化すると同時に、ITベンダー発注の手間なくスピード感のあるシステム対応が可能です。

また、業務に関わる機能をモジュール化し、情報連携基盤を介して繋げることでモジュールの独立性を高めた「疎結合システム」により、柔軟性や拡張性を備え、社内の組織変更はもちろん、技術者不足、お取引先様の各種取り組みへの対応、加速度的に進む社会変化や技術の進化に対応できる柔軟な情報システムを構築しています。

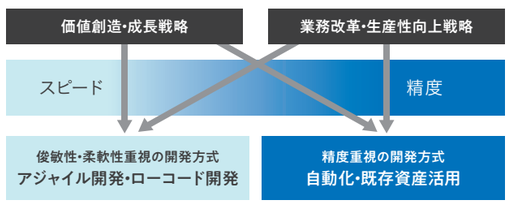
内製化している主な機能

- 企業間システム間通信
- システム監視
- アプリケーション配布
- ジョブ管理
- 業務アプリケーション

二つの開発方式と、攻め・守り・即時要求対応のバランス型人材の育成

変化に強い情報システムに向け、精度重視の開発方式だけでなく、俊敏性・柔軟性重視の「アジャイル型」の開発方式や「ローコード開発」の手法を取り入れ、現場やお取引先様のニーズを迅速にシステム化。

従来の手法・技術による開発に加え、最新の手法・技術の研究も日々積み重ね、技術進化の恩恵を業務にもたらしています。「攻め」と「守り」と「即時要求対応」の3本をバランス良く推進できる人材を育成し、あらたの情報システムを支えています。



戦略や現場のニーズに合わせた開発方式

IT中計

長期経営ビジョンや中期経営計画の戦略をシステムの観点から支えるために、各機能本部が抱える課題をクリアしながらも、成長戦略を効率的に実現する情報システムへの進化を目指し、「IT中計」として各戦略を立案。各本部とシステム部門が連携し推進しています。2030年のありたい姿を支える情報システムへの進化に向け、DXへの取り組みを推進しています。

IT中計のポイント

- 経営支援
- 営業支援機能の強化
- 効率化、省力化、省人化、自動化 ➡ AI・RPAなどの活用
- 情報システムの拡張性・柔軟性を強化し、未来の変化に備える

最新技術の研究と業務への活用

AI活用

発注の自動化
AIが小売業様からの受注情報を学習し、未来の受注数を予測。その受注に対応できる在庫を確保するため、発注数を発注管理システム「ALICE」が計算。精度の高い発注業務を実現。

AI-OCR
AIが手書きを含む請求書や伝票などを認識・学習し、データベースへ自動登録。バックオフィス業務の省力化に貢献。

物流におけるAI活用 ≫ P.30

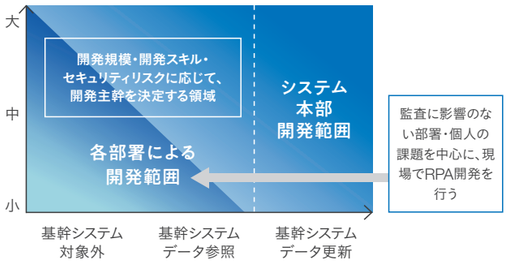
IT改革DX推進本部を新設

2023年4月より、「IT改革DX推進本部」を新設。社内の業務効率化を推進することで、各部署における働き方の改革にも繋げる。また、システムの観点からサプライチェーン全体の効率化を支えるためDXの取り組みを強化。

RPA推進

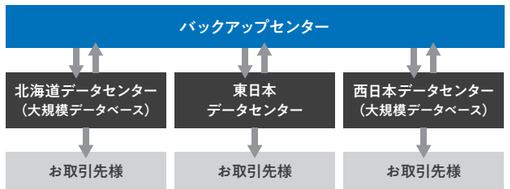
現場主導のRPA推進
システム本部・DX推進委員会（現在はIT改革DX推進本部）が主幹となり、各現場にRPA担当者を置き、小さな課題をスピーディに解決。生産性の改善だけでなく、将来に向けたデジタル人材を育成する取り組み。

RPA開発イメージ



IT-BCP

地震や水害などの大規模災害時でも安定的な流通を支えるシステム環境を維持すべく、東西2か所のデータセンターにて大規模データベースを構築。また、別途バックアップセンターも構築し、万が一の災害に備えています。今後はバックアップクラウド化を推進してまいります。



情報セキュリティへの取り組み

お取引先様との重要な情報を守るため、社内規程に「機密管理規程」・「情報セキュリティ管理規程」を定めています。また、ESG推進室を主幹として「情報漏洩対策分科会」を設置し、変化するデジタルリスクへの対策を検討し、決定事項についてシステム本部で新規開発・外部ツールの利用検討など技術的な対応を行い、事業やプロジェクトを安全・安心かつ効率的に推進できる情報セキュリティ基盤を構築・運用しています。

情報漏洩対策としてこれまで構築した機能

1. イントラネット上の重要情報の閲覧権限付与
2. 複合機の印刷設定変更
3. オンラインストレージの利用集約
4. USBメモリの使用禁止
5. バックアップクラウド機能の導入