

# ネクストエンジン 導入事例集

 **NEXT ENGINE**

**課題**  
伝票は手書きで処理  
1年に2~3件はヒューマン  
エラーが起きてしまう  
Paypayが連動できる  
サービスを検討

**導入効果**  
自由  
サポートが手厚く  
豊富で何でもすぐ聞ける  
丸一日かかっては半日で終わる  
処理が今では半日で終わる

**株式会社ベアレン**  
EC店舗  
EC店舗  
楽天  
Amazon  
Paypay  
メルカリ  
LINE  
Yahoo! JAPAN

**課題**  
株式会社ベアレン 店舗  
ドットコムを前身とし、店舗で販売する  
企業。店舗での導入、自社開発の  
システムで販売を行っている

**導入効果**  
繁忙期間も常時の時間内に  
業務を終え帰宅できる  
売上UPでも通用人数は  
そのままで対応

**case.02**  
過去の苦い経験から早期にシステム導入！  
効率化で順調に販路拡大し業績は右肩上がりに

**株式会社インターナショナルスワングループ**  
「高級大人女性のためのフェイシャルファッション」Osaka branch  
[ヤフアマゾン]を中心に、合計24店舗のネットショップをモール展開

**導入効果**  
複数の店舗への出店を続け、  
業績は右肩上がり  
在庫連携を自動化し、  
販売機会を損失や売り越し  
リスクゼロを実現

**課題**  
将来的な事業拡大によって  
運用が回らなくなるリスク  
がある  
売上は拡大するも、  
膨大な作業で現場は密着

**課題**  
アパレル・  
ファッション  
EC店舗  
楽天  
Amazon  
Paypay  
メルカリ  
LINE  
Yahoo! JAPAN  
手作業  
在庫連携  
自動化  
在庫連携  
自動化  
在庫連携  
自動化

**case.06**  
セール時の深夜作業で社員の士気は低下...導入後は  
販促に注力し、売上前年比330%に

**株式会社B.T.** 奈良 山田真輝  
卸売を中心としたギフト商品を、ECのみでの販売も  
YouTube「お家で楽しむベアレン」のチャンネル、お問い合わせも増加

**導入効果**  
セール期間で  
時間にゆとり  
土日出荷が  
売上UP  
330%

**課題**  
セールのたびに連日深夜対応  
職場の雰囲気も重たい  
販促に力を入れたいが  
リソースがない

**case.03**  
手動でのデータ登録や検証から解放され  
コスト削減！  
サポート体制万全で導入もスムーズ

**Rinnai**  
生活家電・機器  
EC店舗  
楽天  
Amazon  
Paypay  
メルカリ  
LINE  
Yahoo! JAPAN  
手作業  
在庫連携  
自動化  
在庫連携  
自動化  
在庫連携  
自動化

**導入効果**  
ネクストエンジン導入で  
手動作業がなくなり  
コストが削減  
情報が一元化されることで  
分析も各期に

**課題**  
色モールの管理画面から  
CSVでECシステムへ  
手動連携で運用コストが増加  
各モールとECシステムのデー  
タ連携が手動のため  
分析に手間がかかる

**case.05**  
ギフト高材への真意はそのままに効率化を実現  
時間が捻出でき販促を実施  
売上UPにつながる

**株式会社大洋洋行** 取締役 大塚隆幸  
卸売を中心としたギフト商品を、ECのみでの販売も  
YouTube「お家で楽しむベアレン」のチャンネル、お問い合わせも増加

**導入効果**  
スタッフが定時に  
帰宅ができるよう  
業務効率化で  
売上UP

**課題**  
手動で受完了メールを  
送るためタイムラグが  
繁忙期はスタッフ総出で  
深夜真昼の作業

## 業務での課題

# アナログなやり方で 業務過多に…



EC運営においてご注文を受けてから発送するまでには  
多くの手続きが必要です。

例えば、送信するメール。  
一般的に、受注完了メール、発送完了メール、サンクスメールなど、  
1回の注文につき3回以上のコミュニケーションが求められます。

これらの作業を手動で行うことは、非常に手間がかかり、  
さらにはミスが発生するリスクも高まります。  
その結果、業務が逼迫し、効率性が損なわれることも。

この課題を解決するために  
ネクストエンジンを導入した事例を紹介します。



# アナログ×繁忙期で業務過多に・・・ 手厚いサポートで初期設定から運用まで安心！ 空いた時間で新商品開発も



業種

食品・スイーツ

EC店舗

自社EC

楽天

Yahoo!  
ショッピング

Amazon

課題

少人数

手書き

アナログ

繁忙期



合同会社わらいみらい 代表取締役社長 富田亮様

長野県の南信州の名物である『市田柿』や、インスタ映えするスイーツ『太っちょマカロン』『フラワーロール』『ハーバリウム風ゼリー』などを販売。楽天・Yahoo!ショッピング・Amazonの3つのモールを展開



課題

伝票は手書きで処理

1年に2～3件はヒューマンエラーが起きてしまう

PayPayが連動できるサービスを検討



導入効果

自由に使える時間が増えた

サポートが手厚く知識が豊富で何でもすぐ聞ける

丸一日かかっていた受注の処理が今では半日で終わる





## ネクストエンジン導入前の課題

### 夜中まで終わらない繁忙期対応

もともと干し柿の卸売販売の会社員を務めており、柿の卸売をする中で **副業的に始めたのが市田柿のネット販売**でした。市田柿の販売が好調になってきたタイミングで、以前行っていたスイーツ販売も再開し、本格的にネット通販を始めました。ですが、柿の繁忙期である 12月には**1日数百件売れることもあり、夜中まで伝票整理に追われる**ようになってしまいました。

### 手作業が多く業務が逼迫 ヒューマンエラーの問題も

また、販売開始がお歳暮の時期とちょうど重なります。10月頃からたまっていた受注を、出来上がりに合わせて「12月〇日に出荷する」と予約で留めておくと、当日の発送が膨大な量になってしまいます。1件ずつ伝票確認作業をして発送作業もして。業務が重なりとにかく大変でした。繁忙期以外の時期でも 1日20件ほど受注を頂いていたのですが、注文画面を見ながら伝票に手入力で書き写していたため、どうしても1年に2~3件はヒューマンエラーが起きてしまっている状況でした。

## ネクストエンジン導入後の効果

### 手動でしていたものが約半分自動化 売上は導入前の 2倍に！

PayPayの連動ができるようになったのはもちろん、受注管理、在庫連携ができるようになったので、これまでほとんど手動でやっていたのが「半自動」くらいになりました。多くの注文を受けられるようになったので、**売上は導入前の2倍にまで伸ばすことができました。**

### 自由に使える時間が増え、商品開発にも注力

また、自由に使える時間は増えましたね。空いた時間で商品ページを作ったり、バナーを作ってみたりといった**モール運営に関わる様々なことに時間を割く**ことができるようになりました。さらに、時間が取れるようになったことで、リアル店舗のスイーツを食べ歩きができ、そこでヒントを得てできたのが『太っちょマカロン』『カタラーナ』なんです。これらの新商品は受注処理に追われていたら **余裕がなくて生まれなかったかもしれませんね。**

### 各モールの操作に関する知識が豊富！手厚いサポート

ネクストエンジンさんはサポートがかなり手厚く、**各モールの操作に関する知識もとても豊富**で、それぞれ丁寧に教えてくださるのは **忙しい中でとても心強い味方**です。

### ＼ ネクストエンジンのここがすごい ／

**各モールの操作に関する知識が豊富！**  
**手厚いサポートでツールに慣れていなくても安心です**





# 過去の苦い経験から早期にシステム導入！ 効率化で順調に販路拡大し業績は右肩上がりに



業種

アパレル・  
ファッション

EC店舗

自社EC

楽天

Yahoo!  
ショッピング

Amazon

課題

大量出品

手作業

アナログ

属人化



## 株式会社インターナショナルスワングループ

「上品な大人女性のためのナチュラルファッション」のsawa alamode  
(サワアラモード)を中心に、合計で24ものネットショップをモール展開

### 課題

将来的な事業拡大によって運用が回らなくなるリスクがある

売上は拡大するも、膨大な作業で現場は疲弊

### 導入効果

複数店舗への出店を続け、業績は右肩上がり

在庫連携を自動化し、販売機会の損失や売り越しリスクゼロを実現



## ネクストエンジン導入前の課題

### 以前立ち上げたブランドでの経験から「一元管理ツールの重要性」を認識

以前に立ち上げたブランドでは ECについて全く知識が無い中でスタートしたのですが、続けていく中で「売上と商品の認知拡大のためには積極的に多店舗展開すべき」ということに気付きました。その戦略が当たり、売上は拡大していたのですが、一方で現場は疲弊していきました。出店モールが増えると操作する管理画面も増え、受注が増えればアナログの業務は増えていき、その中でどんどん属人化が進むからです。この経験から、「次のブランドは立ち上げる時から一元管理ツールを導入しよう」と思っていました。

## ネクストエンジン導入後の効果

### 他の一元管理ツールから乗り換え 分析機能に感動！

他のブランドで既に導入していた一元管理ツールと比較して分析機能が特に優れていると感じます。商品毎に販売傾向グラフや日別情報、月別情報を見ることができますので、どれだけ売れているかがすぐにわかるのはとても便利です！わざわざ販売数を CSVで出して検索したりすることなく、登録商品ページ内で確認できるのは効率アップにもつながっていると思います。

### 「在庫連動といえばネクストエンジンだ」という知名度と安心感

一元管理ツールとしてトップシェアで信頼感もあるので、安心して業務を任せられています。導入のきっかけは他のサービスと比較して見たときに、ネクストエンジンさんの方がかなりリーズナブルだったことが決定打となりましたが、機能も充実していて、連携サービスも多いので、今後何か新しいツールを入れるときも安心ですね。当社は在庫連携機能を中心に使っていて、まだ全部の機能を使いこなしているわけではないので、今後はよりネクストエンジンを使った効率化を進めていきたいですね。

### 導入方法もシンプルで分かりやすい

導入についてはそれなりに苦勞した部分もありましたが、新しいツールの導入にそれらはつきものだとは思っています。その中でも、ネクストエンジンについては導入方法もシンプルで分かりやすかったので、「もの凄く苦勞した」という印象は無いですね。UIもシンプルで使いやすいので、導入して以降も大きな問題はなく、現在まで安心して使用させていただいています。

### ＼ ネクストエンジンのここがすごい ／

使いやすく、機能が充実していて、リーズナブル  
安心して業務を任せられています！





# 手動でのデータ登録や検証から解放され コスト削減！ サポート体制万全で導入もスムーズ



業種

生活家電・機器

EC店舗

自社EC

楽天

Yahoo!  
ショッピング

Amazon

課題

情報管理

手動対応

アナログ

システム  
リプレイス

Rinnai

リンナイ株式会社 eビジネス推進グループ板橋晋也様 山田雄大様

ガス器具メーカー大手。

2022年2月にネクストエンジンの導入も含めた大規模なEC運営システムの  
リプレイスをリリース



課題

各モールの管理画面から  
CSVでECシステムへ  
手動連携で運用コストが増加

各モールとECシステムのデータ  
連携が手動のため  
分析に手間がかかる



導入効果

ネクストエンジン導入で  
手動作業がなくなり  
コストが削減

情報が一元化されることで  
分析も容易に





## ネクストエンジン導入前の課題

### 運用面では、毎日の手動作業が無視できないコストに

毎日手動でモールの管理画面から1つずつCSVをダウンロードしてECシステムに入れる作業があり、年々モールの売上が増えていく中で無視できないコストになってきました。また、たまに行われるモールのAPI仕様変更も頭痛の種です。変更自体が余裕をもって検知できればよいのですが、そうでない場合も多いので、毎回大変でした。お客様にご迷惑を掛けないため、仕様変更があると毎回板橋と私はその臨時対応に追われていました。

### データの連携が遅く、マーケティング施策の効果検証面でも不便が

週末に打った施策を月曜の朝一で検証したくても、そのタイミングではまだデータがモールからECシステム側に投入できていないからできない、ということがありました。

ネクストエンジンの導入前は、運用と施策の効果検証の両面から限界が来ていたのです。

## ネクストエンジン導入後の効果

### 導入前に感じていた課題は全て解消 点数で言えば100点満点！

ネクストエンジンの領域で言えば導入前に感じていた課題については解消できているので、満足しています。点数で言えば100点満点です。

ネクストエンジンは今もよく触っているのですが、痒い所に手が届く印象です。「こういうデータを出力したい」と思いついたときにマニュアルを見れば解決することも多いですね。

### ネクストエンジンの領域に満足！汎用性が高く便利

注文データも商品データもオプションの項目をフル活用しています。また、アプリの種類が豊富なのも良いですね。現在はPRO自動納品書・領収書発行アプリなどを使っています。

EC事業は実際にやってみないと色々分からないことが本当に多いので、現役のEC事業者であるHameeさんから生まれたシステムであれば、押さえるべきところを押さえているだろうと考えましたが、やはり期待した通りでした！

### ＼ネクストエンジンのここがすごい／

現役のEC事業者が提供しているネクストエンジンは  
ECサイトのリアルが押さえられている！





## 繁忙期の課題

# 残業が続く時期が必ず…



父の日・母の日・クリスマスなどの季節のイベントや  
モール主催のセールするなど  
一定のペースで繁忙期を経験する EC事業者も少なくありません

こうした時期には、従業員が大幅な残業を余儀なくされ、  
膨大な手作業に起因するミスが発生する可能性も高まります。

この課題に立ち向かうために、  
ネクストエンジンを導入した事例を紹介します。



# 最繁忙期の「父の日」が怖い... ネクストエンジン導入後は余裕が生まれ 更なる効率化を目指し改善中



業種

飲料

EC店舗

自社EC

楽天

Amazon

ふるさと  
納税

課題

少人数

IT不慣れ

アナログ

繁忙期



BAEREN

株式会社ベアレン醸造所 業務部部长 坂爪様 澤田様

ドイツビールを岩手県・盛岡で製造販売

工場直売・電話での注文に加え、自社WEBサイト・楽天・Amazon・

ふるさと納税での販売を行っている



課題

繁忙期は連日深夜2時3時  
まで残業

EC運営の負担が大きく  
EC撤退も検討



導入効果

繁忙期間も常識の時間内に  
業務を終え帰宅できる

売上UPでも運用人数は  
そのまま対応



## ネクストエンジン導入前の課題

### 父の日前は1か月で15,000件以上の注文があり連日深夜 2時3時まで残業

1年の中で突出して「父の日」の贈り物の需要が大きく、「父の日」直前は 1か月で15,000件以上の注文を頂いており、他社のサービスを使った運用では大量の受注処理を行うのに膨大な時間と手間がかかっていました。担当者は2~3人だったため、普段は対応できていても「父の日」の受注 15,000件以上をこなすのに連日深夜2時3時まで残業が続いて……。そのため、毎年父の日が近づいてくるのが 怖くて仕方がない状態でしたね。

### 担当者の負担が大きくECでの販売自体を辞めてしまおうかという話も

当時利用していた他社のサービスでは自動化できる部分が非常に少なく、受注するたびに1件1件、すべての伝票を開いて確認しないといけませんでした。受注完了メールも手動で作成する必要がありさらにシステムが重いのかメールを送るのにパソコンが1時間も固まってしまうことさえありました。現場担当者の負担が大きいため、もう父の日はECでの販売自体を辞めてしまおうか という話も社内で真剣に検討されました。

## ネクストエンジン導入後の効果

### 自動化対応できる部分が増え、残業が激減！

「父の日」の対応期間であっても常識の時間内に 業務を終え帰宅できるようになりました！ 受注した商品は弊社の工場から出荷しているのですが、伝票を印刷するところまで ほぼ自動でできるようになった のは かなり大きいです。

### 手動で行う工程が格段に減り出荷ミスも減少

ネクストエンジンのアプリを活用し、細かな部分での自動化も進められています。具体的には、カスタムデータ作成アプリ・自動受注処理 AWSアプリを活用しています。自分たちのやりたい運用に合わせてネクストエンジンを カスタマイズできるのがいいですね。さらに、受注から出荷までの間に手動で行う工程が格段に減ったので 出荷ミスが減りました。人間の手が入れば入るだけミスが起きる確率が増えますから。

### 通常時も売上が1.6倍になった今も以前と同じ人数で対応できている

これまで父の日だけ突出して売上が大きかった のが現在は1年通じて売上が増え、年間売上は前年と比べ1.6倍まで増えました。同僚と「こうなる前にネクストエンジンを導入しておいて本当によかったよね」「以前の状況だったらこの受注数に答えられていないよね」と しみじみ話しています。

### ＼ ネクストエンジンのここがすごい ／

自分たちのやりたい運用に合わせてネクストエンジンを  
カスタマイズできるのがいいですね！





# ギフト商材への真心はそのままに効率化を実現 時間が捻出でき販促を実施 売上UPにつながる



業種

花

EC店舗

自社EC

楽天

Yahoo!  
ショッピング

Amazon

課題

少人数

手書き

アナログ

繁忙期



大澤洋蘭園  
- with all affection -

有限会社大澤洋蘭園 取締役 大澤菜穂子様

胡蝶蘭の中でも良質な苗を使った最高級品質のみを取り扱う有限会社大澤洋蘭園自社での販売と卸に加え楽天・Yahoo!ショッピング・Amazonの3つのモールを展開。ラッピングと梱包まで自社内で行い、顧客体験には徹底してこだわっている



課題

手動で受注完了メールを送るためタイムラグが

繁忙期はスタッフ総出で徹夜覚悟の作業



導入効果

スタッフは定時に帰宅ができるように

業務効率化でできた時間に、売上UP企画を検討





## ネクストエンジン導入前の課題

### 手動でのメール送信 タイムラグからクレームも

ネクストエンジンを導入前は手動で受注完了メールをだしていたんですが、受注担当のパートさんが15時までの勤務なので、午後の注文の受注完了メールは翌朝以降になってしまうことがありました。「注文したのにメールがこない」とクレームを頂くこともあり、悩みの種でもありました。

### 繁忙期はスタッフ総出で徹夜覚悟の作業

繁忙期の3月末～4月が毎年本当に大変で「これは徹夜かも」と思うほどの忙しさになります。パートさんが現在18人いて、普段は花を仕立てる担当・受注担当・出荷担当・水やり担当などチームに分かれています。繁忙期には出荷に関わっている8人だけでは間に合わず、スタッフ総出で対応します。1鉢を出荷するのにどうしても15分以上かかり、繁忙期は平均1日150鉢の出荷をするので、それだけでもかなりの時間がかかってしまい、結果他の業務ができなくなっていました。

## ネクストエンジン導入後の効果

### メールの自動化で受注完了メールのクレームがゼロに

全て一つの画面で完結できるようになったことで、圧倒的に業務が楽になりました。また、受注完了メールが自動で送られるのも助かっています。受注担当のパートさんは他の業務も行うので、今では「受注以外の作業に集中できるから心の余裕が違う！」と言っています。

### コストは削減 時間に余裕ができ売上UPのための企画も考えられるように

コストの面では、ネクストエンジン導入後パートさんが定時に帰れるようになったので、ネクストエンジンにかかっている費用を差し引いても結果的にコストカットになっています。時間の余裕ができたので、売上を上げるための企画を考えることができます。今年の敬老の日には「鉢皿プレゼント」「水分計がおまけでついてくる」といった企画を行った結果、9月の売上が前年比160%を達成することができ、楽天の「月間優良ショップ」を受賞することができました。

### 手厚いサポートで導入の不安も解消

導入にあたっては最初の設定に少し苦労したのですが、サポート担当の方がすごく手厚く助けてくれました。「こうすればできるはずです」で終わるのではなく、ちゃんと私が設定できるまで何度も確認をしながら寄り添ってくれたので心強かったです。

### ／ ネクストエンジンのここがすごい ／

**コストカットと業務効率化を実現！**  
**手厚いサポートで運用の不安もゼロに！**





# セール時の深夜作業で社員の士気は低下...導入後は 販促に注力し、売上前年比330%に



業種

ホビー・日用雑貨

EC店舗

楽天

Amazon

Yahoo!  
ショッピング

PayPay  
モール

課題

少人数

クレーム

残業

繁忙期

**ベースボールタウン**

株式会社B.B.T. 店長 山田尚玄様

野球を中心としたスポーツ用品を、ECのみで5店舗運営

YouTube「野球専門ch ベーチャン!」というチャンネルの開設・運営



課題

セールのたびに連日深夜対応  
職場の雰囲気重い

販促に力を入れたいが  
リソースがない



導入効果

セール期間でもスタッフの時  
間にゆとりが生まれた

土日出荷対応などにも対応し  
売上が導入前と比べ  
330%に成長



## ネクストエンジン導入前の課題

### 朝5時にきて深夜まで及ぶ梱包作業・・・在庫管理ができておらずクレームも

以前は自社ですべて出荷作業を行っていたので、大きなセールがあると本当に大変でした。1日1,000件越えの受注があり、代表含め社員総出で深夜1時2時までの梱包作業。セール時になると決まってそんな状況に陥るので、スタッフは疲弊し、職場の雰囲気も重くなっていきました。また、在庫管理がうまくいかず、出荷しようとしたら「在庫が見つからない!」ということがあり、お客さんに怒られるし、レビューも下がるので、二重三重のダメージがありました。

### 販促に手が回らず機会損失に・・・

セール中にメールをどんどん打って販促すべきなのに、それをやる時間が一切ありませんでした。ただ、もし販促ができたとしても、それで受注が増えれば出荷作業が増え、みんながもっと大変になってしまふ・・・と販促にアクセルを踏み切れないことを、何よりもどかしく感じていました。

## ネクストエンジン導入後の効果

### セール時でも、全員8時半に出勤・定時の18時に退社できるように

楽天イーグルスが優勝して、その優勝セールがあったのですが、そのとき円滑に業務を回すことができ、「ああ、楽になったな」と実感しました。導入によってスタッフの時間にゆとりが生まれ、今は出荷量の多いセール時でも、スタッフ全員8時半にきて定時の18時に退社できています!

### 自動化で時間ができ、販促活動を強化!

自動化で時間ができたことで、通常の販促活動に加え、土日出荷の対応や、刺繍サービス、交換無料サービスなど、付加価値を加えるようなサービスにも取り組めるようになりました。その甲斐あって、売上は導入前と比較して330%と大きく伸ばすことができました。今後は、「今までやりたかったけれど、余力がなくてできていなかったこと」もやっていきたいと思っています。

### システムでしっかり在庫管理できるようになり、クレームがなくなった

在庫管理がしっかりできるようになったことでクレームの数が減りました。単純な業務時間の短縮だけでなく、スタッフの精神衛生も向上し、結果的に離職率を下げることにも繋がりました。

### ＼ ネクストエンジンのここがすごい ／

**システムでしっかり在庫管理しクレームゼロに!**  
**期待通りの効果を実感! 売上は導入前の330%に!**



## 人員の課題

# 少人数での個別対応



小規模なEC事業は一人でも始めることもできますが、実際に始めてみると商品の在庫管理、受注処理、物流、お客様対応など業務が多岐に渡り大変だと感じられる方も多いのではないのでしょうか。

少人数で安定的に経営し、売上を増やすためには、業務の効率化が不可欠です。

少人数での個別対応を可能にするために、ネクストエンジンを導入した事例を紹介します。





# 無我夢中の立ち上げ期を乗り越えシステム導入！ 時間に余裕ができ次の施策作りが可能に



業種

食品・スイーツ

EC店舗

自社EC

楽天

Yahoo!  
ショッピング

Amazon

課題

少人数

手作業

アナログ

残業



株式会社スペースアイランド 代表取締役社長 小崎雅俊様

『にっぽん津々浦々』というECサイトで、世界各国・日本全国の食品・調味料・日用品などバイヤーが選んだ「こだわりの商品」を紹介・販売。2年連続で「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー」を受賞し、他のモールでの受賞経験も豊富



課題

毎日全ての業務が終わるのが  
0時を過ぎるような状態

手作業が多く、モールごとに  
1件ずつ伝票番号を出力し  
サンクスメールを個別で送信



導入効果

空いた時間で  
運用の施策づくりや、  
商品紹介ページの作成に着手

こんなに時間ができるもの  
なんだね！と感動



## ネクストエンジン導入前の課題

### 手作業が多く、毎日すべての業務が終わるのが0時を過ぎるような状態

モールごとに1件ずつ伝票番号を出力し、サンクスメールを個別で送信して・・・とやっている毎日すべての業務が終わるのが0時を過ぎるような状態。当時は「ECをやるってこういうことなんだ」と疑いなく思っていました。

### 社員は3人 注文数が増えていくにつれ運営が大変に・・・

当時は社員が3人しかいなかったにもかかわらず、1人がお客様対応と商品の仕入れ、2人は伝票を1件ずつ出して発送していくような状況でした。注文数が増えていくにつれ手動での対応が困難になってきて、「これはヤバイ」と感じていました。

## ネクストエンジン導入後の効果

### ステータス管理が見やすく、ひと目で状況がわかるように

「確認待ち」「印刷待ち」などのステータス管理が見やすく、ひと目で「今はこの状態のものが何件ある」というのがわかるのがいいですね。当時はEC運営はこういう風にやるんだ、という業界水準を見せつけられた感じがして衝撃を受けました。

### 導入後は売り方を考える時間が確保できるように

今まで、出荷が100件あれば、100件の出荷通知を1枚ずつ出していました。それが、ネクストエンジン導入後は一括で出力できるようになり手間のかかり方が大きく変わりました。空いた時間で運用の施策づくりや、取扱商品を紹介するページ作成などに着手することができ、さらに人材を増やし組織を拡大することもできました。

### カスタマイズでさらにお店の個性を！

現在はこだわりたいところにアプリを制作してカスタマイズをしています。たとえば、サンクスメールは本来自動で送信されると思いますが、弊社では不測の事態に備え、ご注文内容を確認してからサンクスメールを送ることができるように設定を変更しています。お店の個性を残しつつ、効率と非効率のバランスを取ることが大切なのではないかと思っています。そのためには、人のぬくもりを残せるところは残しておきたいですね。

### ＼ ネクストエンジンのここがすごい ／

**圧倒的な業務効率化で感動！**  
**空いた時間でより良いサイトに！**







# 深夜作業の日々から一転！ 効率化・自動化でスムーズな多店舗展開を実現 売上は3倍に



業種

食品・スイーツ

EC店舗

自社EC

楽天

Yahoo!  
ショッピング

Amazon

課題

少人数

手書き

アナログ

繁忙期



朝日物産株式会社 EC責任者 阿部様

淡路島で現地の玉ねぎの卸売りをメインに、生産やネットショップでの販売を行う。生産や卸売りという通常業務の傍らでネットショップを立ち上げ、その後1年足らずで4店舗まで拡大、売上を順調に伸ばしている。



課題

ワンオペで1店舗のEC運営

深夜まで業務が続くことも



導入効果

一人で業務がこなせるように

運用をネクストエンジンに  
集約し、教育コストが減少

1年弱で1店舗→4店舗  
スムーズな多店舗展開を実現



## ネクストエンジン導入前の課題

### 受注増に比例して業務も増え、深夜まで業務が続くことも

出店した当初は、不慣れながらも一人でも商品登録から受注、出荷までの業務を捌けていました。ところが、試行錯誤を続けるうちに **受注や出荷件数も増え**、当然ですがそれに **比例して業務も増え** ていって… ネットショップ運営だけでなく、生産や経理業務、多忙な際の出荷作業にもかかわっていたので、 **よく泣きそうになりながら夜遅くまで作業をしていました**。

## ネクストエンジン導入後の効果

### 業務が本当に楽に！

ネクストエンジン導入時は楽天市場の一店舗のみの運営でしたが、業務が本当に楽になりました。これまで一件一件行っていた受注処理やメール送信、送り状整理も **全部ネクストエンジン** がやってくれるんですよ。「こんなに楽していいんだ」とびっくりしましたね。

### 1年弱で1店舗→4店舗スムーズな多店舗展開を実現

ネットショップ開設時から視野に入れていた **多店舗展開も** どんどんしています。ネクストエンジン導入からまだ1年も経っていないですが、Yahoo!、Amazon、BASEの3店舗に新たに**出店**しました。非常に**スムーズに展開**することができましたね。

### 業務の負担は変わらず、売り上げは導入前の3倍以上に！

ネクストエンジンが **ひとまとめに業務を効率化** してくれるので、連携時の設定以外、ほとんど負担は増えていません。運営体制も私と、本業の片手間で手伝ってくれている娘 2人で済んでいるので、本当にありがたいです。売上も **導入前と比較して、3倍以上に伸び**ています。

### 生産の一番大事なところに注力できるように

何よりも、私たちは玉ねぎの **卸業者であり、生産者** なんです。淡路島の美味しい玉ねぎを、熱心な生産者の方々から出荷していただいて、必要とされる市場、お客様に、より良い状態でお届けする。そして、私たちもより良い玉ねぎを生産する。その **一番大事な所に力を入れることができるようになったこと**が何より嬉しいですね。

### ＼ ネクストエンジンのここがすごい ／

**ネクストエンジンがひとまとめに業務を効率化！**  
**売り上げが3倍以上になっても業務負担はそのまま！**







# 属人化したEC運営から 誰でも使えるシステム導入へ！ コロナ禍での売上急増も乗り切る



業種

ホビー・日用雑貨

EC店舗

自社EC

楽天

Yahoo!  
ショッピング

au PAY  
マーケット

課題

少人数

IT不慣れ

アナログ

繁忙期



株式会社パピー 代表取締役 犬飼様

自社で企画・商品化したアイテムをはじめ、子育て世代の暮らしを豊かにするためのグッズを販売

その他、日本製ボールなどの卸売り事業等を行っている



課題

注文数が増え1人では  
対応が困難に

ご両親にも作業対応を依頼する  
も人力では限界が



導入効果

ご両親も数か月で慣れ、  
システムを使いこなせる  
ように

コロナ禍の急な売上拡大も  
乗り切ることができた



## ネクストエンジン導入前の課題

### 徐々に注文数が増え、一人では対応が困難

ECの業務は全て自分一人で行っていたのですが、徐々に注文数が増えてきたことで間に合わなくなり、親にも出荷作業をお願いするようになりました。

ただ、親世代にとってはECの手順や仕組みを理解するのがなかなか難しかったようですし、覚えるのも大変そうです。

### ECツール慣れしていない両親が簡単に使えるシステムを探す

さまざまなサービスを比較してみたのですが、よくわからなかったのが、まずはやってみるしかないな、だめなら次を試してみよう……そんな気持ちでした。

## ネクストエンジン導入後の効果

### シンプルで分かりやすいシステムでIT慣れしていなくてもスムーズに導入

もともと両親が使うことを想定していたので、複雑な機能ではなくシンプルな方がわかりやすいと思ったのは大きいですね。2017年8月にネクストエンジンを導入したのですが、新しいことに対し、「また覚えられないの？」が口癖だった両親も、**数か月でシステムに慣れ使いこなす**ことができました。

### コロナ禍で売上60倍！急な売上拡大にも慌てずに乗り切ることができた

力を入れていた商品が検索の上位に出てくるようになったタイミングがあっただけで、それがちょうどコロナ禍と重なって売上が大きく飛躍しました。しかし、**あらかじめネクストエンジンを軸にEC業務の一連の運用を構築しておいたこと**で、慌てずに乗り切ることができています。

弊社のように、**まだ売り上げもそこまで大きくなく、商品数も多くない**、しかもイレギュラーな対応も入らないタイミングで導入しておくことが重要なんだなと実感しましたね。

1日たとえ1件あたり数十秒でも出荷作業が変わると積みあがるとんでもない負担になります。当時、ネクストエンジンを導入していなかったと想像すると恐ろしいですね。**ECを始めるなら最初の頃に導入したほうが**いいよと知り合いのECをやっている人にはどんどん勧めています！

### ＼ ネクストエンジンのここがすごい ／

**シンプルで分かりやすいシステムで  
IT慣れしていない担当者でもスムーズに運用ができます！**

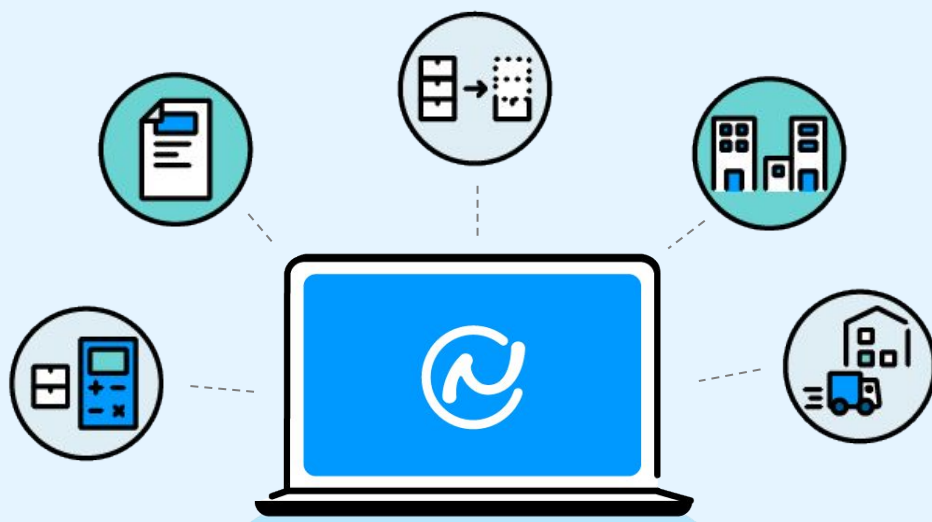




EC Attractions

**NEXT ENGINE**

ネクストエンジンは、  
ECの現場から生まれた機能を豊富に搭載し  
EC運営業務を自動化・効率化させる  
一元管理システムです。



契約社数  
**5,772社**

利用店舗数  
**45,937店舗**

年間流通総額  
**12,061億円**

受注処理件数  
**15,359万件**

導入企業

Afternoon Tea  
LIVING

Nestlé  
Good food, Good life

THE BODY SHOP

シモジマ

メガネスーパー  
meGANE SUPER

SANKEI  
Inner & Apparel

三省堂書店

松屋

くらし、気持ち、ヒカピカ  
木村石鹸

miAGES

Rinnai

DALLOYAU  
PARIS

珈琲館



# 主な機能・動作環境

## 5,700社を超える業務フローにマッチする機能で、 ネットショップ運営をバックアップします

※2023年4月末時点

**機能一覧** ※ネクストエンジンはECの業務効率化に必要な機能が200以上あります



### 受注管理

受注伝票の  
ステータス管理等  
とことん自動化！



### 在庫管理

各モール・カートの在庫を  
自動更新！  
販売機会も最大化



### 倉庫連携

自社・外部倉庫と簡単連携  
受注処理→出荷を  
スピーディーに



### メール自動送信

受注・出荷・  
フォロー連絡まで自動で送信  
個別送信もOK！



### 商品登録/管理

変換、変更作業も簡単に  
同じ作業は  
一度でOK！



### POS連携

実店舗と  
ネットショップを連携  
売上と在庫の見える化を実現



### 決済連携

決済処理を自動・効率化  
決済業務の  
抜け漏れも削減！



### 送り状連携

各社の送り状ソフトと連携！  
各種送り状を  
素早く確実に発行



### 仕入/発注

在庫に応じて  
発注を自動計算！  
発注書出力も可能



### 分析

月別、店舗別の利益を把握  
様々な角度から  
分析を実施可能！



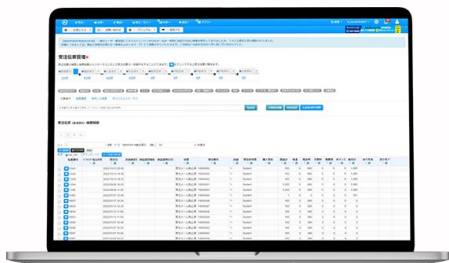
### アプリ

足りない機能は  
アプリで追加！  
オリジナルのシステムを構築

**すべての機能が  
無料体験で  
お試し可能です**



# ネクストエンジンを 詳しく知りたくなったら



EC運営の業務に潜む課題の解決策など  
お役立ち情報を多数掲載！

[サービスページはこちら](#)



在庫拠点や管理業務について現在の配送の  
見直しなど、お気軽にご相談ください

[お問い合わせはこちら](#)



導入メリット・他社との違いなど、気にな  
るポイントを全てお見せします！

[オンラインセミナーはこちら](#)



ネクストエンジンを  
30日間無料でお試しいただけます！

[無料体験はこちら](#)

コマースにいるすべての人が  
**自由に働く**ために。



せかいを  
あそびに  
あそびに  
あそびに

私たちが目指しているのは、ECを運営されている皆さまが日々の業務に追われることなく、もっと自由に、もっと自分らしく、楽しくECを運営することです。

**ネクストエンジンは皆様と進化し、あそびに溢れたせかいを目指します。** それを実現するために私たちは、皆さまの課題解決に向けて伴走します。