



POS / EC / 在庫 / MDが  
分断されたままでは、経営は良くなる

# 在庫 粗利 売上が 見えない経営からの脱却

— アパレルDXを失敗させない統合基幹OSとは —



• Agenda

# この資料で わかること

アパレルDXの現状課題から、  
RECOREが実現する解決策、  
導入効果までを網羅的に解説します。

- ✔ アパレルDXが失敗する本当の理由
- ✔ 今のシステム構成で何が起きているか
- ✔ 統合型システムが解決する範囲
- ✔ RECOREが向いている企業／向いていない企業



# アパレル経営で 増え続ける 見えない不安

事業は成長しているはずなのに、  
現場と数字の乖離が埋まらない。  
多くの経営者が抱える共通の悩みです。



## 売上は出ているのに、なぜか不安...

利益は本当に残っているのか？  
キャッシュフローは大丈夫か？

## 在庫の適正量が分からない...

倉庫の山は資産なのか、リスクなのか。  
直感に頼るしかない。

## 数字を見るたびに解釈が変わる...

POSとECで在庫数が合わない。  
どれを信じて判断すればいい？

# 多くの企業が 抱えている

## 共通の現状

POSシステム  
はある

店舗の売上管理  
はできている

ECも運営  
している

Shopifyやモール  
に出店済み

在庫管理  
もしている

倉庫システム  
やExcelで管理



ツールは揃っているはずなのに、  
なぜ「見えない不安」は消えないのか。  
その原因はツールの「数」ではありません。

## それでも“経営判断”が 遅れる理由とは？

# 問題の正体は、 システムとデータの **分断**にある

ツールが足りないわけではありません。  
POS、EC、在庫管理。それぞれのツールは存在します。  
問題は、それらが独立していることです。



データがシステム間の壁で分断され、  
経営に必要な「**全体の真実**」が  
見えなくなっています。

# 分断が引き起こす3つの経営ロス

データの「見えない化」が、利益と機会を静かに奪っています

## Losses 01

### 在庫ロス

過剰・欠品

店舗と倉庫、ECの在庫が連動していないため、「あるのに売れない」「ないのに売り続ける」という矛盾が発生



キャッシュフロー悪化と  
販売機会の喪失

## Losses 02

### 粗利ロス

原価が見えない

最新の原価や消化率がリアルタイムに見えないため、「無駄な値引き」や「利益率の低い商品強化」をしてしまう



利益率の低下と  
営業利益の圧迫

## Losses 03

### 判断ロス

意思決定が遅れる

Excelの集計作業に時間を取られ、数字が揃うのは翌週  
対策を打つ頃には商機を逃している



スピード経営の  
阻害と競合劣後

# よくある“DX失敗パターン”

ツールを導入すれば解決すると思込み、かえって状況を悪化させてしまうケース



## BIツール を入れたが...

データ分析で経営が見える化しようと  
高機能なBIツールを導入したが



元データが汚くて**分析不能...**  
誰も見ないダッシュボードが  
量産される



## ERP を入れたが...

基幹システムを刷新して統合管理しよう  
と、大手ERPパッケージを導入したが



アパレル特有の業務  
(色・サイズ等)に合わず、  
**現場入力が崩壊**



## EC を強化したが...

これからはECだと、カートシステムを  
最新のものにリニューアルしたが



店舗在庫と連動せず、売り越し  
や機会損失が多発...  
**在庫管理工数が倍増**

# なぜ、失敗するのか？

多くの企業がDXに投資し、最新ツールを導入している  
それでもなぜ、現場は変わらないのか？

## ✔ 「ツール導入 = DX」だと思っている

魔法の杖のように、新しいシステムを入れれば自動的に課題が解決すると誤解している

## ✔ 経営・現場・システムが分断されたまま

業務フローや組織構造を見直さず、既存の仕組みの上に新しいツールを継ぎ足している

## ✔ 全体を貫く「**設計思想**」がない

個別の最適化ではなく、データをどう繋ぎ、  
どう意思決定に活かすかという「OS（基盤）」の視点が欠如している

## 解決の考え方

# 経営OSという発想

単なるPOSやERPのような「業務ツール」ではなく、  
経営判断のための「基盤（Operating System）」を  
構築するアプローチが必要です。

**Data Integration** ———— 分断されたデータを  
「意味のある情報」として一箇所に統合

**Business Logic** ———— 属人的な判断を  
「標準化されたロジック」へ置き換え

**Real-time Action** ———— 分析で終わらず、  
即座に現場のアクションへ接続



# 経営OSに必要な3つの条件

失敗しないシステム選定のために、  
必ず押さえておくべきポイント

## Point 01

### 数字が一通貫で 見える

店舗・EC・倉庫の在庫と売上データが、  
タイムラグなく一元管理されていること

- ✔ リアルタイム在庫連携
- ✔ 粗利・原価の可視化

## Point 02

### 現場が無理なく 使える

ITリテラシーに依存せず、直感的に操作  
できるUIであること。現場の負荷を下げ  
ることが重要

- ✔ 教育コスト最小化

## Point 03

### 段階導入 できる

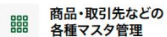
最初から全てを変えるのではなく、必要  
な機能からスモールスタートし、徐々に  
拡張できること

- ✔ 機能単位のオンオフ
- ✔ 既存システムとの併用

# なぜRECOREが 選ばれるのか

最新のタブレットPOSや大手ERPには、それぞれ強みがあります。  
しかし、オムニチャネル・OMOを前提とした運営には「全チャネルの統合」  
「現場に合わせた柔軟なUI」「リアルタイムのデータ連動」が不可欠です。  
RECOREは、この3つを同時に満たす次世代の基幹システムです。

## ERP・基幹システム



商品・取引先などの  
各種マスタ管理



在庫管理



発注・仕入・入荷管理



原価・粗利管理



売上・請求  
支払データ管理



会計システム向け  
データ出力



## POS・レジシステム



レジ会計



割引・  
キャンペーン対応



レシート発行



免税対応



現金・クレジット  
QR決済対応



日次の点検・精算・  
締め処理



## OMS・受注管理



EC・モール受注の取込



受注情報の一覧・検索



在庫引当



出荷指示データ作成



出荷・配送状況管理



キャンセル・返品対応



## CRM・顧客管理



顧客基本情報管理



購買履歴の管理



会員ランク・  
ポイント管理



顧客属性による  
検索・抽出



メール・DM  
LINE配信



来店・購買履歴の参照

# RECOREが解決できる範囲

システムの適用範囲（Scope）を明確にし、  
導入後のミスマッチを防ぎます

## できること

- ✓ **販売・在庫・粗利の可視化**  
すべてのチャネルの数字をリアルタイムに統合し、  
経営判断に必要な指標を見える化。
- ✓ **在庫一元化・MD計画支援**  
ECと店舗の在庫を共通化し、機会損失を防止。  
適正な仕入・配分計画をサポート。
- ✓ **顧客統合・CRM**  
店舗とECの会員情報を統合し、購買履歴に基づいた  
One to Oneマーケティングを実現。
- ✓ **主要SaaS連携・自動化**  
Shopify、各種モール等の主要サービスと標準API連携。  
レポート作成も自動化。

## できないこと

- ⊘ **完全スクラッチ級の個別要件**  
SaaSの標準機能を逸脱する、極めて特殊な独自フローへの  
完全対応（カスタマイズ過多）。
- ⊘ **基幹会計そのものの置換**  
財務会計・税務申告機能は持ちません（freeeやマネー  
フォワード等の会計ソフトへ連携します）。
- ⊘ **創業期向けの超低価格運用**  
一定規模以上の複雑性を解決するツールのため、  
月額数千円レベルのコスト感にはマッチしません。

# 段階的な機能導入が可能

RECOREは以下の4つの機能を、貴社の状況に合わせて段階的に導入することができます

## Feature 01

### ERP・基幹システム

売上・在庫・粗利の一元管理

## Feature 02

### POS・レジシステム

店舗販売管理と在庫連動

## Feature 03

### OMS・受注管理

EC受注からフルフィルメントまで

## Feature 04

### CRM・顧客管理

顧客データ統合とマーケティング活用

Feature 01

# ERP・基幹システム

売上・在庫・粗利を一元管理し、経営数字を可視化します

## 主な機能

- ✓ リアルタイム売上集計
- ✓ 在庫管理（店舗・倉庫・EC統合）
- ✓ 粗利管理（原価・値引き含む）
- ✓ 自動レポート生成
- ✓ 店舗間在庫照会

## 主な導入効果

- ★ 経営会議の質向上
- ★ 意思決定のスピードアップ
- ★ データの信頼性向上

## Feature 02

# POS・レジシステム

店舗販売を管理し、在庫とリアルタイムに連動します

### 主な機能

- ✔ レジ機能（バーコード読取、決済連携）
- ✔ リアルタイム在庫連動
- ✔ 売上データ自動集計

### 主な導入効果

- ★ レジ締め作業の効率化
- ★ 在庫精度の向上
- ★ 売上データの即時可視化

### Feature 03

## OMS・受注管理

EC受注からフルフィルメントまでを一元管理します

### 主な機能

- ✓ 受注管理
- ✓ 在庫引当・配送管理
- ✓ 返品・交換対応

### Feature 04

## CRM・顧客管理













顧客データを統合し、マーケティングに活用します

### 主な機能

- ✓ 顧客情報一元管理
- ✓ 購買履歴分析
- ✓ セグメント配信
- ✓ ポイント・会員管理

# 競合比較 一覧

RECOREの立ち位置を、他のソリューションと比較して明確にします

	RECORE	POS系	ERP系	EC・SI
<b>統合度</b> 在庫・売上・顧客連携	 オールインワン 完全統合	 在庫・ECが 分断されがち	 統合可能だが 高コスト	 つぎはぎ連携で 同期エラー多発
<b>導入負荷</b> コスト・期間	 SaaS標準機能で 最短1ヶ月～	 機能が単純なため 導入は容易	 要件定義～開発で 年単位・億単位	 スクラッチ開発は 負荷が最大
<b>現場適性</b> 使いやすさ	 アパレル特化UI 直感的操作	 レジ機能に特化 使いやすい	 管理画面が複雑 PC操作必須	 現場を無視した 仕様になりがち

# RECOREが選ばれる理由

アパレル企業の「成長」と「現場」の両方を考え抜いた設計が、多くの企業様に支持されています

## Reason01

### 適正価格帯

数億円規模のERP導入は不要。必要な機能をパッケージ化したSaaSモデルにより、初期コストを抑えつつエンタープライズ級の機能を利用可能です。

## Reason02

### 現場と経営の両立

「現場」はスマホライクなUIで直感的に操作でき、「経営」は高度な分析が可能。どちらかが犠牲になるシステム導入の失敗を防ぎます。

## Reason03

### 段階導入で失敗しにくい

「まずは在庫の可視化から」といったスモールスタートが可能。現場の習熟度に合わせて機能を拡張できるため、混乱なくDXを進められます。

## Reason04

### 短期立ち上げと伴走サポート

専任の導入チームが、データ移行から現場トレーニングまで伴走。パッケージ標準機能を活用することで、最短1ヶ月での本番稼働も可能です。

# RECOREが向いている企業

成長期の「痛み」を感じている企業様ほど、導入効果を最大化できます



## 年商 10～150億円

Excel管理では限界があり、かといって巨大なERPを入れるにはコストが合わない成長フェーズ



## 店舗数 10～50店舗

経営者の目が届く範囲を超え、属人的な店舗運営から「仕組み」による標準化が必要になる規模感



## 自社EC運営あり

店舗とECの在庫を一元化し、機会損失を減らしたいというOMO（Online Merges with Offline）志向がある



## 在庫・MDに課題感

在庫が合わない、粗利が見えない、適正な配分がわからない、という具体的な痛みを抱えている



## 業務標準化に前向き

「今のやり方」に固執せず、システムに合わせて業務フローを見直し、効率化しようとする意思がある

# RECOREが向いていない企業

誠に恐縮ですが、以下のようなケースではRECOREの強みを発揮できず、導入がコスト増や現場混乱の原因になる可能性があります



## 単店舗のみ

在庫移動やEC連携の必要がない場合、RECOREの統合機能はオーバースペックとなり、簡易的なPOSアプリの方がコストメリットが出ます



## 価格最優先・機能要件が低

「レジが打てればいい」という要件に対しては価格が高くなります。経営分析や在庫最適化に価値を感じていただけない場合は不向きです



## 業務標準化の意思がない

システム導入は業務フローの変更を伴うため、「今のやり方を一切変えたくない」という場合、システムが現場の足かせになります



## フルカスタム志向

自社独自の特殊な商習慣に合わせて100%カスタマイズしたい場合、SaaSであるRECOREよりもスクラッチ開発が適しています

# 導入までの流れ

お客様の状況に合わせて最適なプランを設計最短1ヶ月でのスピード導入も可能です

## Flow01

### 無料相談

現状の課題やシステム構成をヒアリングし、解決の方向性を提示します

## Flow02

### 現状整理

現状の課題やシステム構成をヒアリングし、解決の方向性を提示します

## Flow03

### フェーズ設計

現状の課題やシステム構成をヒアリングし、解決の方向性を提示します

## Flow04

### デモ / PoC

現状の課題やシステム構成をヒアリングし、解決の方向性を提示します

## Flow05

### 契約・初期設定

アカウント発行、マスター登録、他システム連携などの環境を構築します

## Flow06

### トレーニング

現場スタッフ向けの説明会や、並行稼働によるリハーサルを実施します

## Flow07

### 本番リリース

新システムでの運用を開始定着まで専任チームがサポートします

## [ 導入期間の目安 ]

フェーズ1（可視化）まで  
▶ 約1～2ヶ月

全社展開まで  
▶ 約3～6ヶ月

# よくあるご質問 01

## Q 導入までの期間はどれくらいですか？

A 標準機能のみをご利用の場合は、最短で1~2ヶ月程度で本稼働が可能です。店舗やECとの連携範囲、カスタマイズ内容によって期間は変動しますが、専任担当が導入スケジュールを作成し、段階的に立ち上げます。

## Q 既存のPOSやECサイトと連携できますか？

A はい、可能です。Shopifyをはじめ、主要なECモール、POSシステム、会計ソフトなどとAPI連携が可能です。既存システムとの併用や段階的移行もサポートします。

## Q 既存のPOSやECサイトと連携できますか？

A プランや機能構成によって異なりますが、初期費用を抑えたスモールスタートが可能です。詳細なお見積もりは、ヒアリング後にご提示いたします。

# よくあるご質問 02

## Q カスタマイズはどこまでできますか？

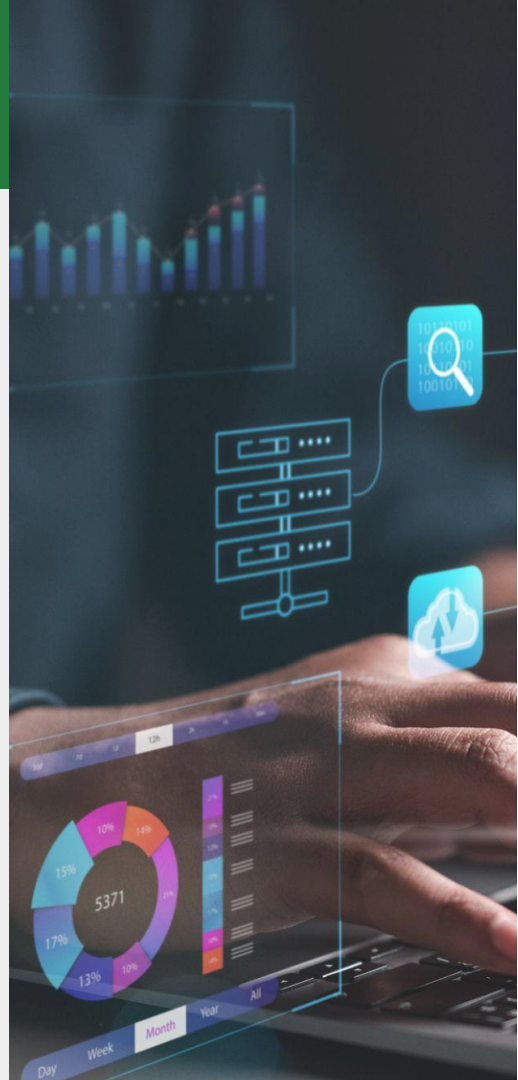
A 画面レイアウトや入力項目、業務フローに合わせたUIカスタマイズが可能です。  
また、APIを活用することで、外部システムとの独自連携や機能追加にも対応できます。

## Q サポート体制はどうなっていますか？

A 導入時は専任担当によるハイタッチ支援（支援率99.9%）を実施します。運用中は、平均初動対応時間3分2秒のチャットサポート、コンサル出身者による要件定義、小売経験者による活用提案など、万全の体制でサポートします。

## Q データ移行は対応してもらえますか？

A はい。既存の顧客データ、商品マスタ、在庫情報などを事前にフォーマット化し、移行作業をサポートします。  
必要に応じてテスト環境での移行確認も行い、本番移行時のリスクを最小化します。



# DXの本質は 数字を取り戻すこと にあります。

## ツールではなく “設計”

高価なERPを入れるだけでは  
意味がありません。経営と現場をつなぐ設計思想こそが成功の鍵です。

## 意思決定の 高速化

POS・EC・在庫が一通貫で  
つながることで、迷いやタイムラグのない経営判断を実現します。

## 可視化から 段階導入

いきなり全てを変える必要は  
ありません。まずは「数字が見える」状態を作り、段階的に進化させましょう。



# 貴社の課題解決に向けた第一歩を。

まずは無料相談、または実際の画面デモでRECOREの価値をご体感ください

## サービス資料DL

RECOREのサービス概要に関しては下記からダウンロードできます。

無料でサービス資料DL

## 無料相談を予約

現状のシステム構成や課題感をヒアリングし、最適な導入ステップをご提案します。

無料相談を予約する