

UK/YO

DXを叶える豊富な機能と
Webマーケティングのノウハウを搭載

BtoB ECスターターキット

最短2週間の短納期

50万円~の低価格

株式会社ウキヨ 関東圏ショールームサイト

ようこそゲスト様 03-6464-0806

UK/YO

キーワードで商品の検索

TOP / フローリング・床材 / 複合（積層）フローリング / ウォームオーク エターナル 700

最大 **52% OFF** **決算 SALE!!** 期間限定

セミオーダー 冷凍

ウォームオーク エターナル 700

商品コード: WD001

販売価格 **18,600円** (税込10% 20,460円) 送料別

ポイント還元 **186 pt**

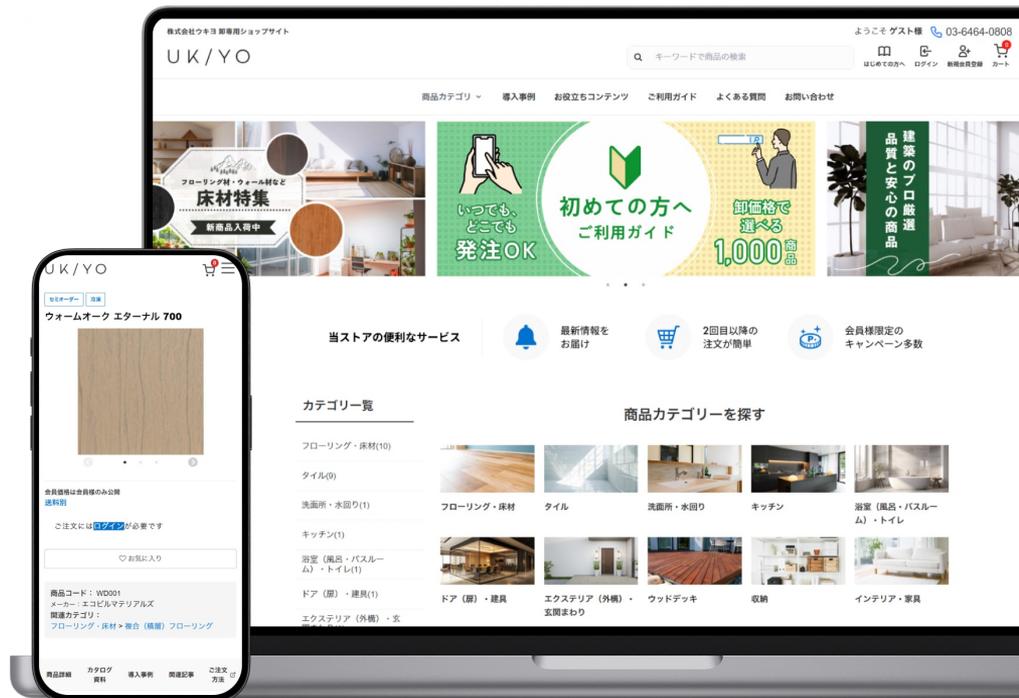
メーカー: エコビルマテリアルズ



きちんと始めるなら、 BtoB ECスターターキット

国内有数の導入実績を誇る「楽楽B2B」を
最大活用したECサイトを、
短期間・低価格で構築できるサービスです。

「楽楽B2B」の持つ豊富な機能と、
株式会社ウキヨがこれまでに培った
ECサイト構築・Webマーケティングの知見を
標準装備しています。



Chapter 01

なぜBtoB ECが求められるのか

- 労働人口の減少に伴うDXの重要性
- DX化が遅れることで起こるリスク
- BtoB ECによる受注業務のDX化
- BtoB ECによる売上増加

労働人口の減少に伴うDXの重要性



出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計 2030」より

製造業・卸売/小売業に絞ると、
2030年には約**98**万人もの人手不足に

企業には「限られた人材でいかに生産性を上げるか」
が問われることとなります。

求人市場に求職者が溢れている時代ではなくなるため、
業務のあり方そのものを見直すべき時期に来ていると
言えます。

DX化が遅れることで起こるリスク

労働人口の低下により、限られた人材で業務に取り組む必要があります。

これまで以上に業務の生産性向上と、デジタルを活用した新たな事業展開が求められています。

生産性の低下



誰かにしかできない業務は、離職による事業継続リスクが極めて高く、また他人材への業務引き継ぎも困難になります。

採用力の低下



「オフィス環境のデジタル化がどの程度進んでいるか」という点も企業を選ぶ決め手になっています。

市場競争力の低下

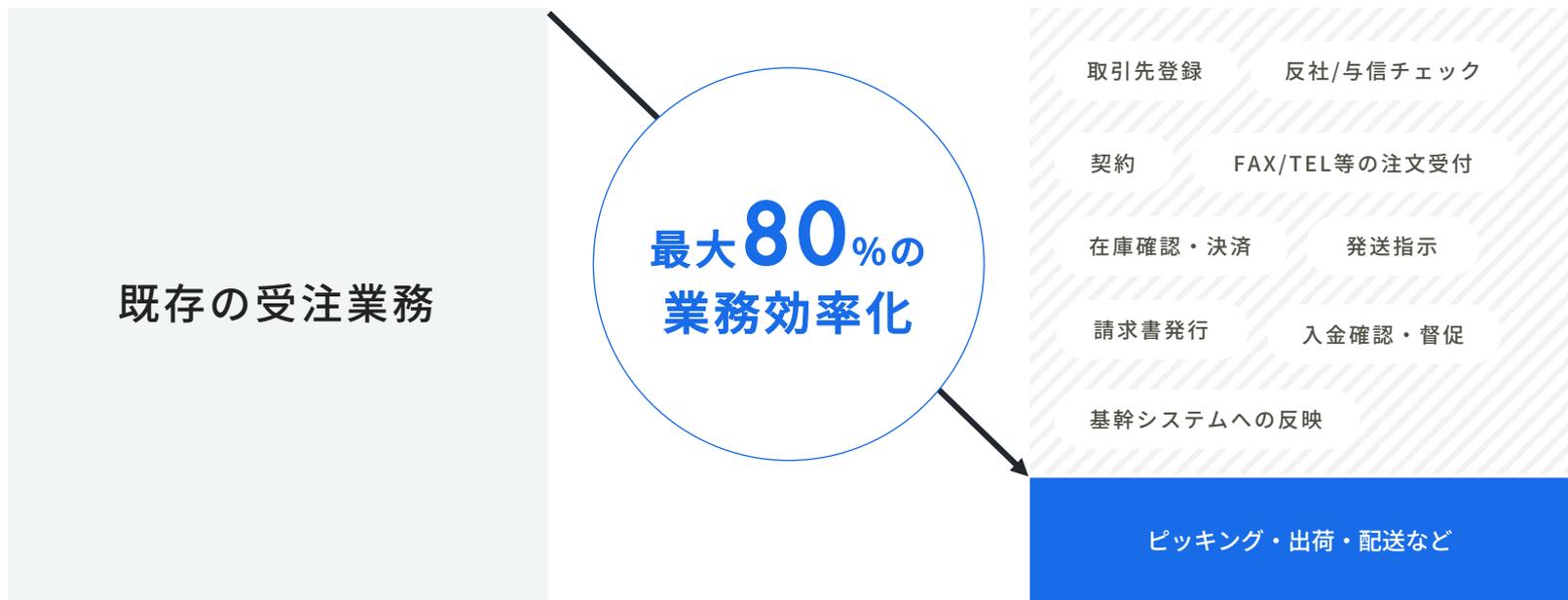


デジタルを活用したビジネスモデルやマーケティング施策を実施できないと、既存取引が縮小する可能性があります。

BtoB ECによる受注業務のDX化

アナログな業務が自動化されることで、最大80%の業務が効率化されます。

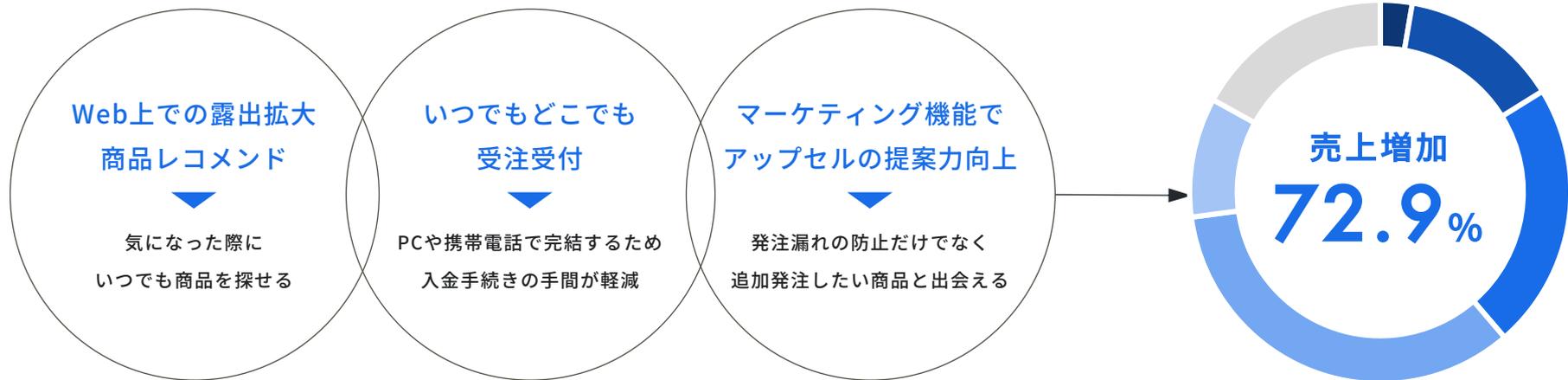
煩雑な受注処理や手動登録作業が解消されることで、売上拡大に向けたコア業務に集中することが可能です。



BtoB ECによる売上増加

自社ECが24時間365日商品の販売を行う営業マンとして機能します。

自社ECを導入した企業のうち、7割以上が「売上が増加した」と回答*しました。



• 50%以上 • 30-50%未満 • 10-30%未満 • 1-10%未満 • 変わらない • -1%以下

* BtoB卸取引のWeb化に関する比較調査より

Chapter 02

楽楽B2Bとは

- BtoB ECの構築が可能な国産カートシステム
- 楽楽B2Bの主要機能
- 守りのDXと攻めのDXを実現

楽楽B2Bは、法人向けのBtoB受発注システムです。

国内でも有数の導入実績を誇り、豊富な機能をもとにDXの実現をサポートします。



買い手企業数
150,000社
突破

※2022年12月時点 ESP総研調べ

最も売り上げ
向上が期待できる
BtoB-ECカート

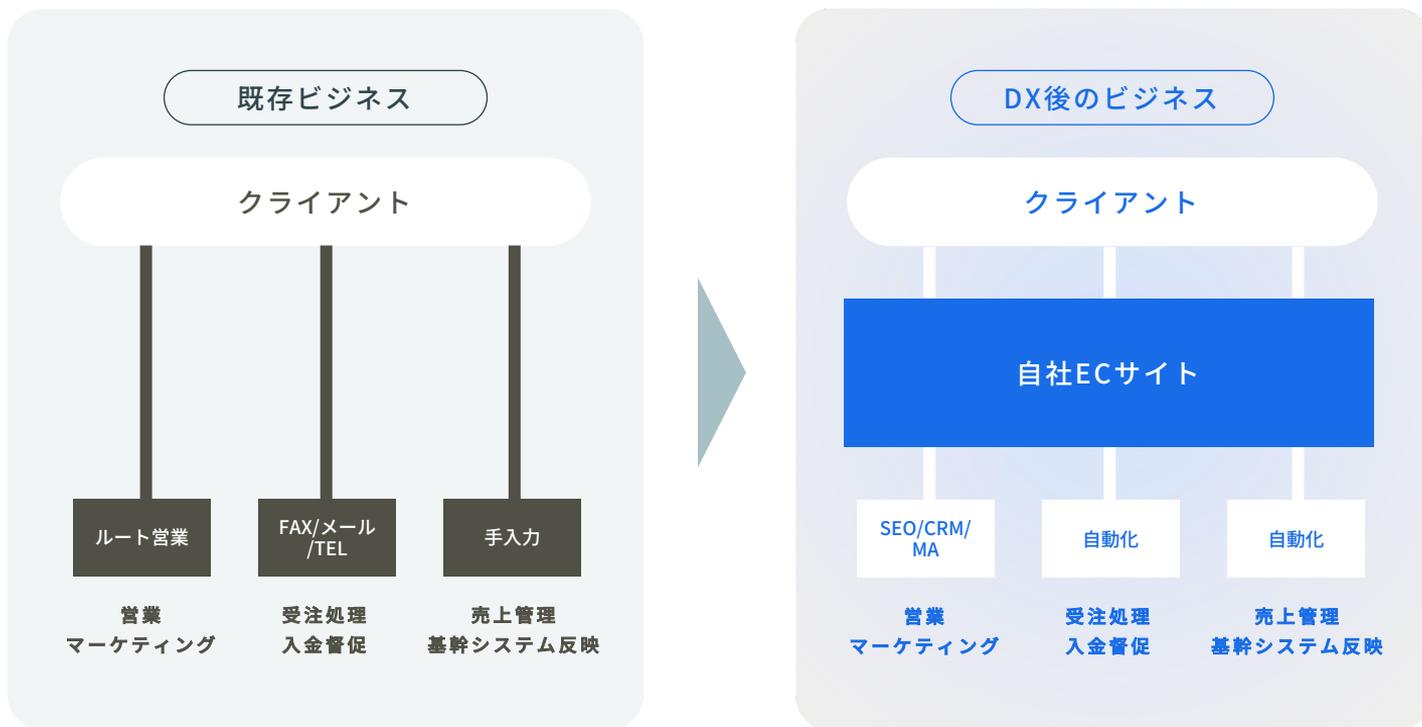
経営者層が
選ぶ
No.1

最も営業成績
向上が期待できる
BtoB-ECカート

企業の営業
部門が選ぶ
No.1



定常業務や単純作業を自動化することで、より価値の高い業務に集中することができます。



一般的なECサイトのBtoB版として、取引先ごとに商品の販売価格や表示・非表示など柔軟な設定が可能です。
また取引先だけでなく、サイトへのログイン状態に応じた表示制御により、新規取引の拡大も促進します。



守りのDXと攻めのDXを実現

楽楽B2Bは、業務効率化によるコストカットと、売上の拡大の両軸でDXを実現するための機能を備えています。ポイントは、以下の3つに分類することができます。

受注業務を 自動化する

- 24時間365日いつでも発注受付・受注処理を効率化
- 決済の電子化によって、入金確認・督促業務を自動化
- 販売管理・基幹システムを自動連携

新しい取引を 増やす

- Web上での集客経路として認知のキッカケを24時間365日創出
- 入口商品/出口商品の表示制御により新規顧客向けアプローチが可能
- 製品カタログや仕様資料など、ダウンロードを起点にしたCRM

既存取引を 拡大する

- 購入商品や購入頻度に応じて取引先のグループ化
- 取引先ごとにメール等を用いた自動配信・手動配信設定
- データ分析にもとづいて、売上に寄与する施策を可視化

Chapter 03

BtoB ECスターターキット

- BtoB ECスターターキットとは
- 特長と主要機能
- 初めてECサイトを利用する方にも
- 導入方法

BtoB ECスターターキットとは

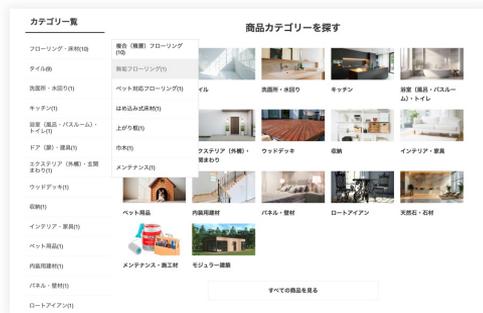


長期化しやすい上に、十分な品質にならないケースも



ノウハウを活用したデザインテンプレートをもとに、
低価格で高品質なサイトを、短期間で公開します

初回購入からリピート購入まで、最適な導線を設計



カテゴリなどで商品を検索

カテゴリやキーワードなどで、自由に商品を選ぶことができます。



商品をカートに追加

商品ページからワンクリックで、購入画面まで遷移できます。



お届け先と支払い方法の設定

ストレスなくご購入いただけるよう、設定内容は保持されます。

マイページから注文情報の確認や帳票出力、再注文もスムーズに

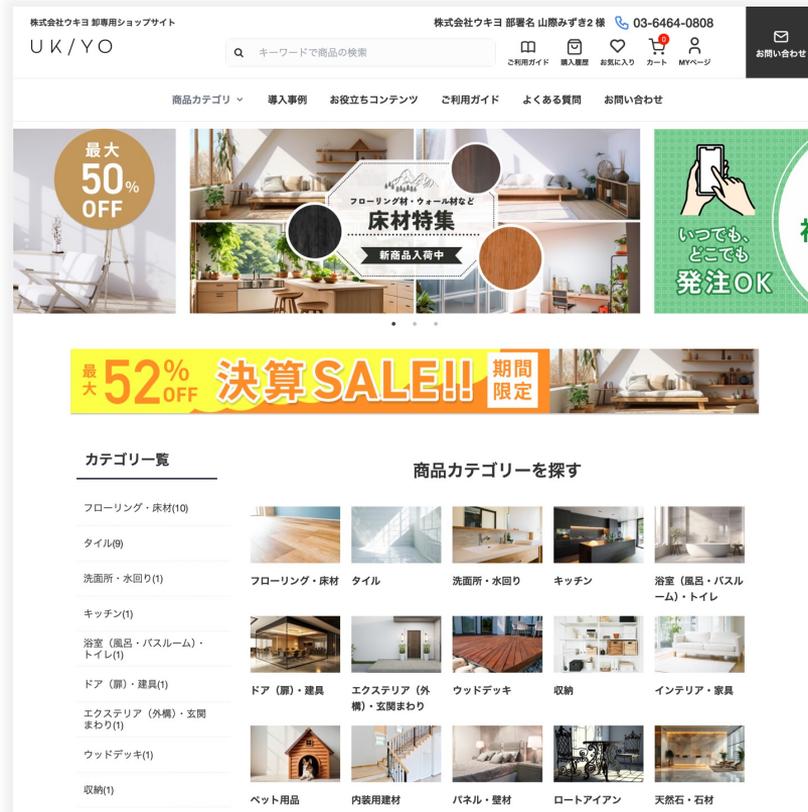
主要機能 1

初めての人も 使いやすいデザイン

トレンドに左右されず、
BtoB取引に特化したデザイン

POINT

- ✔ Webマーケティングの知見を活用したデザイン
- ✔ 管理画面から自由に配色の調整が可能
- ✔ 見込み顧客に伝わるバナー・写真構成



主要機能 2

目的の商品を 探しやすい・選びやすい

膨大な商品数にも対応する検索性

取り扱い商品数が多くても、
各ページに分かりやすい検索導線を配備

POINT

- ① カテゴリや条件による柔軟な絞り込み機能
- ② 商品を探しやすくするカテゴリ設計・デザイン
- ③ いつでもカテゴリを選択できるナビゲーション

The screenshot displays the UKIYO website interface. At the top, there's a header with the company name '株式会社ウキヨ 都府用ショップサイト' and '株式会社ウキヨ 都府名山開みずき2棟' along with a phone number '03-6464-0808'. A search bar is prominently featured with the text 'キーワードで商品の検索'. Below the search bar, there are navigation links for '商品カテゴリ', '導入事例', 'お役立ちコンテンツ', 'ご利用ガイド', 'よくある質問', and 'お問い合わせ'. The main content area shows search results for 'フローリング・床材'. On the left, there's a sidebar with filters for 'キーワード検索', '商品名・商品番号などで探す', '商品名・商品番号で探す', '購入履歴 (注文番号) で絞りこむ', '除外キーワード', 'メーカー' (listing '高耐久建材株式会社', 'エコビルマテリアルズ', '株式会社ミライ建材'), '商品ステータス' (listing 'NEW', '残りわずか', 'SALE', 'オススメ', '新登場', '販売予定', '送料無料', 'セミオーダー', '冷凍', '冷蔵'), and 'その他の条件' (listing '在庫あり・注文可能'). The main content area features a large image of flooring samples, a section titled '複合 (積層) フローリング' with a description of UKIYO PRO flooring, and another section for '無垢フローリング'. A secondary window titled '商品カテゴリーを探す' shows a grid of category thumbnails including 'フローリング・床材', 'タイル', '洗面所・水回り', 'キッチン', '浴室 (風呂・バスルーム)・トイレ', 'ドア (扉)・建具', 'エクステリア (外構)・玄関まわり', 'ウッドデッキ', '収納', 'インテリア・家具', 'ペット用品', '内装用建材', 'パネル・壁材', 'ロフトアイン', '天然石・石材', 'メンテナンス・施工材', and 'モジュラー建築'. At the bottom, there's a section for 'おすすめ商品' (Recommended products) with four items: 'アイシクルスレート スターライト', 'メテオ ラバグレイ', 'グリフォンストーン グラフアイト 603', and 'シャドウクレスト シルバー 604'. Each item includes a small image and a note that '会員価格は会員様のみ公開'.

主要機能3

購入率を高める 充実の商品紹介機能

購入を促進するコンテンツ機能

スペックだけでは伝わりづらい商品も、
デザインだけでなく動的にコンテンツを拡充

POINT

- 商品画像のズーム機能で細部まで閲覧可能
- 整理されたスペック情報、カタログ・資料の設置
- 導入事例・記事の連携*による購入率の向上

※本機能はWordPressオプション機能のご契約が別途必要です

TOP / フローリング・床材 / 複合（積層）フローリング / ウォームオーク エターナル 700

最大 **52% OFF** **決算SALE!!** 期間限定

セレクトカラー 冷凍

ウォームオーク エターナル 700
商品コード: WD001

販売価格 **18,600円** (税込10% 20,460円) [送料別](#)

ポイント還元 **186pt**

メーカー: エコビルマテリアルズ
関連カテゴリ: [フローリング・床材](#) > [複合（積層）フローリング](#)

数量:

[カートに入れる](#)

♡ お気に入り

商品詳細

インドの黒脚猫をイメージして作られました。猫草ならではの表現できるやわらかいシルクのような手触りも特徴の一つ。TL17341の後継品番です。

材質	寸法差
繊維質・無垢	レクタィファイ
目地幅	厚み
3mm以上	9.8mm
商品仕様	従来品

※高温環境により同一ロット内でも多少の寸法誤差、色ムラが生じます。 TL17341

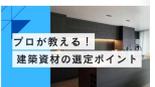
関連する導入事例

 グリーンビルディング株式会社

 サステナブル建築資材株式会社

関連するブログ記事

 リノベーションに最適な建築資材の選び方とコツ
リノベーションに最適な建築資材の選び方とコツ

 ブログが教える！建築資材の選定ポイント
ブログが教える！建築資材の選定ポイント

カタログ・資料

 [試験報告書](#)

主要機能 4

コンテンツマーケティングによる Web集客・新規取引拡大

サイトを充実化させる連携機能*

WordPressとの連携により、
ECサイトでは難しいWebマーケティングを実現

POINT

- ✔ 主体的なコンテンツ発信と高い更新性
- ✔ SEOなど新規集客の向上
- ✔ 商品ページとの連携による購入の促進

※本機能はWordPressオプション機能のご契約が別途必要です



初めてECサイトを利用するための各種ページを標準装備



はじめての方へ

入会特典や選ばれる理由など、サイト利用のメリットを伝えるページ



ご利用ガイド

購入や配送など、ご利用にあたって必要な周知事項をまとめたページ



よくある質問 / お問い合わせ

サイト利用だけでなく、商品やカテゴリについてFAQをまとめたページ

Chapter **04**

わたしたちについて

DX支援に向けて、わたしたちができること

リスキリング支援



ゴール

従業員・担当者の皆さまがDX意識を持って、業務改善に取り組む

BtoB EC支援



ゴール

新たなビジネスとしてECを活用した事業開発および既存事業の発展

ワンストップで提供可能なサービス一覧

DX導入に向けた支援だけでなく、立ち上げ支援も実行可能です。

マーケティングやシステム開発など、これまでの経験・ノウハウをもとに各種サービスを提供します。



EC制作



データ連携



EC運用代行/保守



CRM設計・運用



Webマーケティング



SEO支援



セールス支援



データ分析



コンテンツ制作



マニュアル作成

UK/YO

株式会社ウキヨ

東京都港区六本木3-4-7 KY六本木ビル 2F

E-mail yoshioka@ukiyo.co.jp (担当：吉岡)

URL <https://ukiyo.co.jp/>