

会社案内

アークネットという会社をご理解いただくための資料です。



自分を磨き、人を磨き、会社を磨く
人も企業も野菜も育て方が大切です。

株式会社 アークネット

盛岡市中央通り一丁目6-30

TEL 019-651-0411

URL <http://www.arknetjapan.co.jp/>

アークネット 企業概要

- 資本金 ⇒ 1400万円
(外部出資として2015年に東証二部のサイバーリンクス様から出資を受けました。)
- 業 歴 ⇒ 28年(昭和63年10月設立)
- 社員数 ⇒ 6名 開発4、営業1名事務1
- 年 商 ⇒ 28期実績約1億6千万円
- 得意分野 ⇒ 流通小売業
- ポリシー ⇒ 大企業を顧客にする、活性炭で社会貢献も
- 基本戦略 ⇒ 独自のパッケージで収益を上げる
- 将来? ⇒ コンサルティング会社を目指す
- 課 題 ⇒ 当然 <<人財>>です



アークネットの経営方針

1. 社会に貢献出来るシステムを提供すること。
独創的かつ社会貢献の実現
それが社員の自信につながる
2. そのことによって地域社会の発展に貢献出来ること。
地域雇用と地場企業支援の実現
人材の流出防止
3. 下請けではなく独自の技術で差別化を図る。
派遣や官庁入札に依存しない
あらゆる分野で最新の技術を構築する
4. システムコンサルティングを中心にした技術集団を目指します。
長期雇用の実現には単なるプログラマー
ではなく、コンサルタントへの育成を目指す。
5. 社員が自信と安心をもって働ける企業作りを実現します。
ある一定レベル以上の収入の保証、各種
保険などの整備と公平な人事考課の徹底

その為には優れた技術集団を形成する必要が有ります。一方で優秀な人材は中央の大手企業に就職する傾向が有り、結果的に地方の企業には人材が集まりにくいという問題が有ります。これは誠に残念なことです。より多くの方々にご理解をいただき地域に貢献出来る人材、企業を育成することが長期的な地方の経済活性化につながると考えます。

もちろん企業の成長と安定には利益という裏づけが必要です。アークネットは10年くらい前からシステムサポート契約だけでなく、ソフトウェアのレンタル制度のウェイトを上げています。更にPOPシステムの販売からプリンタの安定収益を実現して設備投資などに反映させています。これからも収益に貢献するパッケージソリューションを開発して行くことで更なる発展を目指しています。



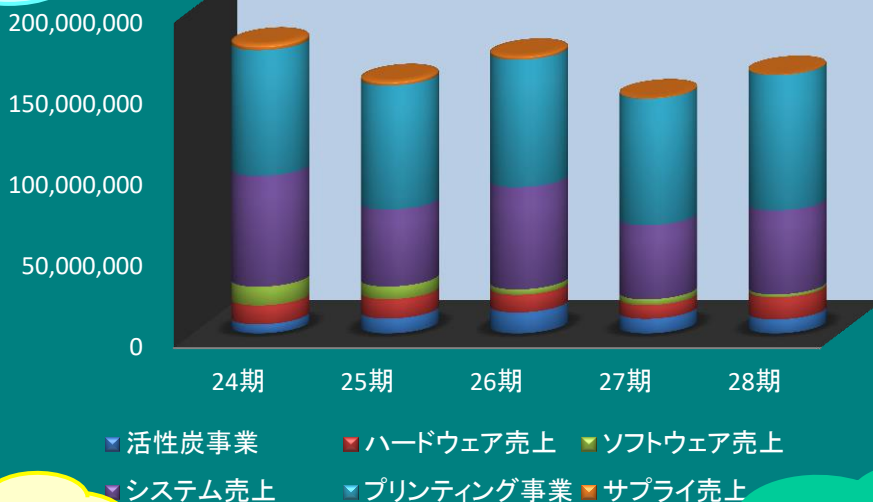
アークネットの最新情報です。

従業員数は6人

業績推移

年商目標は2億

派遣は一切なし!
自前のソフトで勝負



得意な業種・業務で
差別化戦略を実現

ソフトウェアのレンタルで
お客様も導入が容易に!

たとえばこんな企業様が弊社のシステムを採用しています。



岩手県内の小売業

丸江様、神文ストア様、キリンヤ様、マルイチ様、サンエー様、マイヤ様、キクコウストア様、オセン様、タケダスポーツ様

生協関係

コープあいつ様、青森県庁生協様、福島県南生協様



東北だけでなく全国の小売業様がマーケット

食品小売業でのPOSデータの分析をするシステムが評価されています。小売業向けのパッケージ製品はこのほかに顧客管理、勤怠管理、POPシステム、グループウェア、ギフト受発注管理システムがあります。

ビジネスパートナー (弊社製品取り扱い会社)

日本アイ・ビー・エム株式会社
東芝ソリューション 株式会社
東芝テック 株式会社
株式会社 日立情報システムズ
株式会社 サイバーリンクス

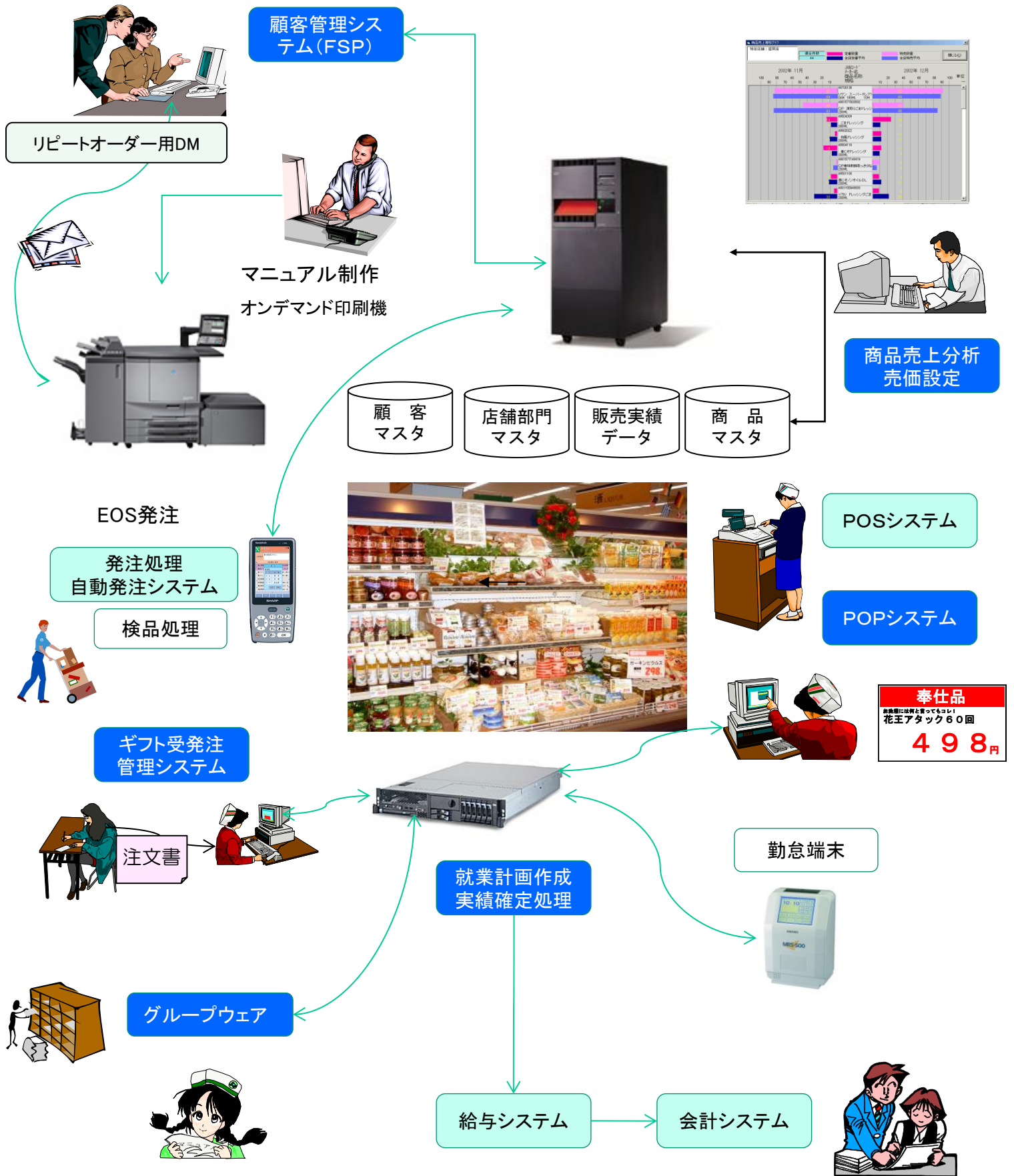
設備状況

IBM X3650 基幹サーバー 300GB*4
IBM X3655 仮想化サーバー AMDprocessor 2CPU
IBM DS3200 SANストレージ 300GB*11
IBM X3550 WEBサーバー
IBM X3550 DNSサーバー
IBM X3250 開発用サーバー
HP DL380G7 SSD 200GB×5 SSD速度検証用



昔に比べるとサーバー統合で右のように集約されています。

小売業では様々なシステムが動いています



の部分が弊社開発済みのアプリケーションです。

特売での価格設定と売り上げの関係分析

特定部門 | 商品カテゴリ | JANコード |

部門選択 クラス

グループ 211 加工食品

部門 3 調味料

クラス 8 醤油

県別 0 指定無し

県別

指定無し

ソート指定

数量

金額

粗利

部門

JAN

店舗

指定無し

P値出力指定

金額PI

数量PI

JANコード	メーカー名	商品名	規格	売価
49501888		特級醤油濁口	1L	0
4901515111150	キッコーマン	こいくちしょうゆ	04M 1L 10M	0
4903001019124	ヤマサ	徳用醤油	1.8L	0
4903838111995	ワダカン	上級ハイコン正油	1L	0
4903838112180	和匠	ハイコン上級	1.8L	0
4903838112177	ワダカン	タロー正油	1.8L	0
4907003000043	キッコーマン	徳楽の里		
4907003001057	キッコーマン	味楽		
4971366020085	福寿	しょうゆ		

売価と日販数が重要

特売企画名	開始日	期間	売価	数量	売平均	日販数	売価	売上	利益
感謝祭	2002/12/29	1	187	1,272	1871	1,272.0	195.0	237,944	-10,096
スポット	2002/12/25	1	197	785	199.6	1,121	195.0	156,695	3,620
クリスマスパーティー	2002/12/22	3	197	1,741	197.0	580.3	195.0	342,977	3,482
週末セール	2002/11/23	2	167	1,751	171.9	876.5	195.0	300,947	-40,498
月間特売	2002/11/22	9	267	2,426	280.9	245	220.0	652,890	99,170
週末セール	2002/11/16	2	167	2,061	171.6	1,030.5	195.0	393,574	-48,321
日替わり火曜セール	2002/11/03	3	167	2,010	170.3	670.0	195.0	342,301	-49,649
月間特売	2002/09/01	31	267	3,223	262.5	35.4	220.0	845,892	136,832

過去に特売にかかっている商品のみを表示しますので、検索の手間が省けます。

特定の商品をクリックすることで過去の特売での実績を下の画面に展開しますので、特売の売価設定や予想数量の把握に利用できます。

上記の画面では特売の期間から、いくら売価の時に一日の販売数量が把握できますので、売価と売上数量の関係を分析することが出来ます。もちろん特定の商品をクリックすることでその時の店舗別の実績も把握できます。(右のポップアップ画面)

店舗名	数量	金額	P値
沼田店	75	14,775	1,198.72
もっつ店	73	14,381	1,181.87
足利店	73	14,381	2,296.91
新橋店	66	13,032	818.66
小笠店	49	10,283	636.83
八戸店	48	9,426	588.76
十日町店	37	7,299	1,039.95
上越店	34	6,930	605.07
藤店	32	6,304	795.15
南津店	31	6,107	708.38
長野店	29	5,713	592.02
小山店	27	5,319	680.04
土浦店	27	5,319	473.47
沼加店舗3	22	4,314	530.76
藤田店	22	4,304	669.94
宇都宮店	20	4,320	328.35
茨城店	20	3,940	469.47
沼加店舗4	18	3,546	318.77
黒磯店	17	3,349	390.05
日光店	16	3,342	297.71
新潟店	16	3,155	369.05
塩尻店	15	2,955	395.79
大町店	11	2,167	295.99
松本店	7	1,379	131.55
札幌店	0	0	0.00
横濱店	0	0	0.00
新潟店	0	0	0.00
青森店	0	0	0.00
秋田店	0	0	0.00
山形店	0	0	0.00

BIとは本来DATA Miningを意味します。一つの実験事例をご紹介します。

データマイニングで有名なのが「紙おむつを買う男性と一緒にビールを買う」という検証結果があります。消費者がモノを買うときについて買いをする傾向を見出して販売戦略に生かす手法です。



その理由は下に



子育てや家事に追われる奥様から紙おむつの買い物を頼まれたご主人は「何で俺が紙おむつを」とついビールを買ってしまう。

時間というコストは意外に大きい。しかし時間は金で買える！

今やカラーのプリンタは当たり前の時代、しかしコストとしては人件費が一番高い。同じ仕事をするのでも1時間で終わるのか、2時間かかるのでは携わる人件費が経営に影響する。プライスカードの印刷も性能の良いプリンタは高い人件費を考えたら安いものだ。



月間約5万枚のPOPを印刷するお客様の処理時間を比較すると処理能力に大きな違いが出てくるのがわかります。

広告の品
 冬至に! 甘味が強くてビタミンAが豊富
エスピー **本日限り!**
五目あんかけ茶碗むし
 198円均一セール 156G
1袋 198円

47,646 ÷ 毎分23枚 = 34.5時間

47,646 ÷ 毎分33枚 = 24時間



C550 毎分23枚A3



C1060 毎分33枚A3

KONICA MINOLTA Bizhub PRESS C1060

以前の会社案内やカタログはこのコニカのカラー複合機で印刷製本したものです。現在は右のC1060(2015/8設備)を使っています。

時給 **700円** × 4時間 × **365日** = **1,022,000円**

不用意にシフト計画を作ると上記のようなコストとなります。売上予算に見合う適正な計画を作る仕組みを用意する必要があります。

スーパーやコンビニでバイトの就業管理は大変な労力が必要、それでもやるのは無駄な人件費を削減するため。だから『勤怠管理システム』が注目されているのです。上記の数式は弊社のお客様はよくご存じです。一人のパートさんを4時間残業なり、スケジュールに入れると年間約100万円経費増になる。利益を上げるのは大変だが、コストダウンはちょっとした工夫で可能なのです。



勤怠管理システムの最大規模は神奈川の家電小売業、ノジマ様で7,500人の事例があります。

分析系のシステムでは処理速度が優先！

スーパーの売上データは半端ではありません。約1億2千万レコードのデータをかき回す情報分析やデータマイニングのシステムでは速度が命、多少遅くてもなんていう妥協は許されません。いくらデータベースのチューニングをしてもデータの読み書きが大量に発生するシステムではCPUパワーよりもディスクのIO性能に依存するケースもあります。実際160SCSIのディスクと320SCSIでは30%の処理速度の違いが検証された。今はSASの時代なので更に高速処理が実現できています。

1. 夜間バッチ送信



2. 夜間バッチ更新処理

3時間で終わるのか、8時間かかるのかでは大なる差が出る！



IBM 3655



HP DL380

機器構成	処理時間	ディスク格納装置
X226 10Krpm 146GB 320SCSI*12	約7時間	BM DAS DS400
X3655 15Krpm 300GB SAS*11	4時間50分前後	BM SAN DS3200
HPDL380 SLC SSD 200GB*5	1時間30分前後	サーバー本体収容

使用したデータは約100店舗のデータ13月分です。1億3千万レコードの更新処理実績

プライスカード作成システムも奥が深い



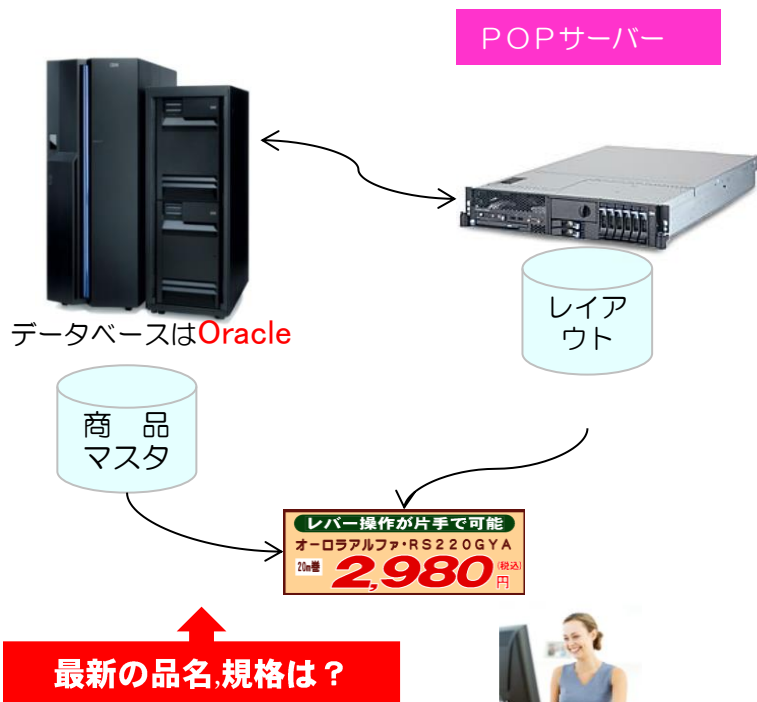
今では当たり前になったお店でのプライスカード作成は大変でした。その仕組みをより使いやすくするシステムを今から15年ほど前に開発して現在のWeb対応の仕組みが出来上がっています。



電子棚札も普及しているが、中国も日本も紙のPOPは重要な販促ツールとなっている。

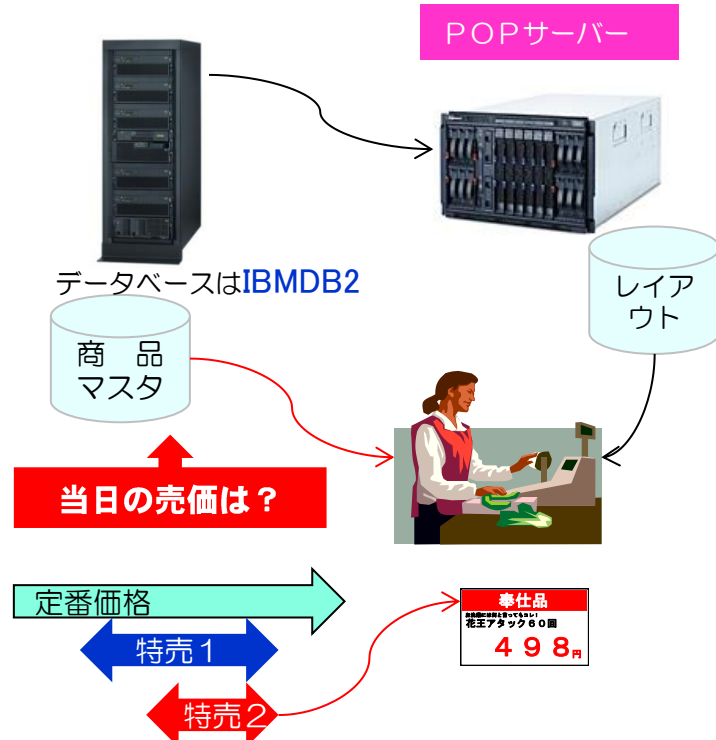
ホームセンター様での事例

DIY様では商品点数が非常に多く、かつ商品の入れ替え規格や売価などが頻繁に変わります。その為店舗では最新の商品マスタを参照してPOPデータを作る必要があります。対応としてはPOPサーバーには基本的なマスタやレイアウト情報があり、同時に基幹システムの商品マスタをリアルタイムで参照して商品名を入手する仕組みになっています。



ドラッグチェーン様での事例

一つの商品が月間お買い得や日替わり、あるいはメーカーキャンペーンなど複数の企画が並行で実施されています。店舗では当日の価格のものを印刷するか判断が難しいという状況にあります。そこで日付を入力した段階で当日のPOSの売価をホストコンピュータから参照して一番安い価格をPOP用に適用する仕組みを採用しました。そのことでPOSの売価とPOPの売価が必ず一致するということが実現できています。



トウモロコシの活性炭で日本の農業を支援します

有機肥料や腐葉土を入れたりしているのに作物がうまく育たない、そんな経験は誰にでもあると思います。そんな問題の解決にいくらかでも対応できればと岩手大学工学部と岩手県環境保健研究センターがトウモロコシの芯を使った活性炭を開発しました。

2013年 3月 国内製法特許取得！



活性炭の端的効果は根の張り方に現れます。



中国大連の製造工場



稲作でのセシウム吸収抑制実証実験での収穫の写真です。2011/10/20 花泉町



2015年、トウモロコシの活性炭、カドミウム対策の研究に「いわて産学連携推進協議会」(リエゾンI)の補助事業に採択されました。写真は授与式のもの、岩手銀行頭取様から目録を受け取りました。



農家も収量が上がらなければ所得が増えない。所得が増えないとスーパーでの買い上げ額も増加しないということになる。そこで減農薬や減肥につながるトウモロコシの活性炭を供給することで少しでも農家のお役に立てればと考え活動しています。



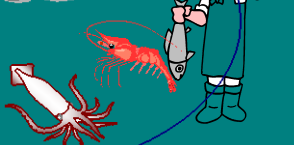
今後は生産者と小売業を結ぶネットワークを構築します

野菜果物の生産者には活性炭の使用を義務づけることで減農薬の野菜や果物を栽培してもらえる。

参加企業は新しい生産者の出荷予定情報をいながらにして入手可能になります。



農水産物の紹介

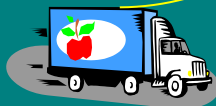


ARKNET

小売業の物流センタ



配送コスト削減には物流センター機能が必須です。



帰り荷に納入地の産地から集荷する。

