

導入前の準備ガイド [社外調整 編]

1日でも早く、システム稼働させるために

スマレジEC・B2B導入中に出てくる4つの社外調整



①加盟店への浸透準備

サービスの必要性は感じているけれど、本当にWEB注文してくれるのか分からない。
WEB注文のメリットが明確になれば話しやすいけど、
加盟店にどう説明すればいいだろうか…。
また、最初はWEB注文方法の質問がいっぱい来そうで、初動が不安。

②デザイン会社との連携

デザイン会社の動きが読めず不安…。
進捗状況が見えないから、本当に納期までに終わるか心配だ。
こちらが考えている『完了』と先方の認識がズレてないかも気になる。
適切な内容で納品してもらうような依頼内容を知りたい。



③連携先のシステム会社、委託倉庫との調整

スマレジEC・B2Bを使って業務効率化させるためには、
基幹システムやWMSシステムとの連携がマストになってくるが、
どこまで対応してもらえるそうで、どこが課題になりそうだろうか…。
事前に把握しておいて、早めに動いておきたい。



④外部決済会社との連携

クレジットカードや外部掛け払いサービスなどの決済方法を利用できるようにしたいけど、
審査がどれくらいかかるかが分からない…。
スマレジEC・B2Bを顧客に案内するまでには決済追加しておきたいが、
「何を」「どこまで」「いつまでに」準備すればいいのか知りたい。



①加盟店への浸透準備



①業務が変わることに対しての不安

- ・これまでの発注業務が変わることに対して抵抗感がある...
- ・WEB注文に慣れるまで、どのくらい時間がかかるか心配...

②上手く使いこなせるまで時間がかかることに対しての不安

- ・新しい操作を覚えるのにどれくらい時間がかかるか心配...
- ・最初はミスが増えそうで怖い...
- ・システムに慣れるまで仕事が遅れるんじゃないか...

③問い合わせ先に対しての不安

- ・操作が分からない時にすぐ質問できるのか心配...
- ・分からないことは何でも営業に聞いているが、WEB注文方法も相談に乗ってくれるのか...

①WEB注文に対してのハードルを下げること
②WEB注文に切り替えるメリットを伝えること
がWEB注文移行のポイント！

1

加盟店に説明するための
マニュアルとメリットを作成

【マニュアル】

- ・ログイン方法の説明
- ・商品一覧の見方
- ・見積・注文方法
- ・購入履歴の見方

【メリット】

- ・発注業務の効率化
- ・情報収集の深化
- ・特典
- ・時間に縛られない
- ・場所に縛られない
- ・発注業務の属人化脱却
- ・コスト削減

2

加盟店に説明する担当者が
発注方法を説明できるよう
社内浸透させる

【導入目的】

- ・導入目的の啓蒙
- ・解決できる業務問題の明確化

【担当決定】

- ・誰がどの会社に説明するか
- ・担当者側のメリットを言語化

3

まずは1社でも
WEB注文方法を説明し、
移行してもらう

【加盟店選定】

- ・最初に案内する加盟店

【説明】

- ・ログイン方法
- ・見積・発注方法
- ・メリット
- ・使い方不明点の説明先

4

WEB注文移行する社数を
増やしていく

【加盟店選定】

- ・ターゲット加盟店の選定
- ・WEB注文してくれない加盟店の理由をヒアリング

【特典】

- ・WEB注文を
動機づけさせるための施策検討

実際に発注する画面のスクリーンショットを載せたり、STEP化して説明することで、誰が見ても分かりやすいマニュアルを作ることがマニュアル作成のポイント！

01 マイページにログイン

ご登録のメールアドレスとパスワードでログインしてください。

02 オーダーシートメニューを開く

マイページメニュー内の「オーダーシート」からオーダーシートを表示します。



03 ご希望の商品に注文数を入力し購入手続きへ進む

注文数を入力し、「購入手続きへ」ボタンから購入手続きへ進んで下さい。
注文数入力の中でも「カゴ更新」ボタンを押すと、オーダーシートに記入した内容でカートの内容が更新されます。

商品番号	商品名・規格・入数	通常価格	3店舗価格	注文数
sample01	クロワッサン	-	1,000円 (税込 1,080円)	20
sample02	ロールパン	-	1,000円 (税込 1,080円)	10
sample03	ペーグル	-	1,000円 (税込 1,080円)	

カゴの内容を更新する 購入手続きへ カゴ更新

04 お届け先、配送方法、支払方法を選択する

画面の案内の通り手続きを進めます。
各画面のオレンジ色のボタンから次の手続きに進みます。

お届け先の指定

登録済みのお届け先から今回ご注文の配送先を選択してください。
「選択したお届け先に送る」ボタンをクリックしお手続きを進めます。
※新たなお届け先を選択する場合は「+別のお届け先に送る」からお届け先情報をご登録ください。

お支払方法・お届け時間等の指定

配送方法、お支払方法、お届け希望日時を選択します。
「次へ」ボタンをクリックしてお手続きを進めます。

05 入力内容の確認を行う

内容に間違いがないかを確認し、問題なければ「注文を確定する」ボタンで注文を確定してください。
変更がある場合は、各項目の「▶入力内容を修正」から修正が可能です。

06 ご注文完了

受付処理中と表示された、注文完了ページが表示されお手続き完了です。
ご注文内容の確認メールが届きますのでご確認ください。
※ご注文の履歴はMYページの「購入履歴」よりご確認ください。

弊社側でマニュアル雛形のご用意がございます！
お求めの方はサポートまでお声がけください。



WEB注文ならではの便利機能「注文履歴の確認」と「再注文」

今までの注文の対応状況の確認 /再注文/帳票のダウンロードが Myページ上で出来ることを説明し、注文後の問い合わせやリピート注文受注処理の業務時間を削減できるよう呼びかけましょう！

購入日時：2025-03-21 14:20（金）

注文番号：24

お支払い方法：銀行振込

ご注文状況：出荷済み

配送業者：ヤマト運輸

伝票番号：1234567812345678

この購入内容で再注文する

納品書を出力する

領収書を出力する

請求書を出力する

商品コード	商品名	税率	単価	数量	小計
sample06	トレー（四角）	10%	1,000円	4	4,000円
sample05	トレー（丸）	10%	1,000円	6	6,000円
				小計	10,000円
				送料	0円
				手数料	0円

当たり前にある機能ですが、意外と加盟店に説明すると刺さる機能です。「いつもの注文」が時間削減できることを訴求していきましょう！



加盟店側のメリット

加盟店側のメリットを伝えることで、WEB注文に切り替えるハードルを下げてもらいましょう！

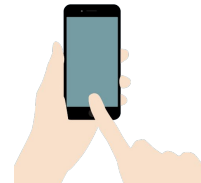
①効率化

- ・FAXへの品番記載がなくなり誤発注減少する
- ・注文済み FAXのファイリングが不要になる
- ・再発注や簡単発注機能ですぐに発注できる
- ・webで完結するため、問い合わせ回数が減少
- ・電話や FAX発注する手間がなくなる



②情報収集

- ・新着商品がすぐ分かる
- ・価格改定など大切なお知らせがすぐ分かる
- ・送料などご利用ガイドがすぐ分かる
- ・webで発注履歴をすぐ確認できる
- ・知らなかった商品や商品の特性を知ることができる



③特典

- ・○○円以上で送料無料の割引還元が可能
- ※すべてスマレジ EC・B2Bの設定で切り替え可能



④時間

- ・365日24時間発注可能なため業務時間を柔軟に調整できる

ネットがあれば
PC/スマホで
365日24時間



⑤場所

- ・どこでも PC/スマホで発注できる
- ・バックオフィス以外(倉庫/売り場)からも発注できる
- ・働き方改革の促進



⑥属人化

- ・見慣れた ECサイトですぐ注文できる
- ・商品の詳細情報をwebで誰でも確認できる
- ・「固定の発注担当」からの脱却できる

誰でも発注可能



⑦コスト

- ・紙/印刷光熱費 /FAXの買い替えコストが減少



まずはWEB注文と相性が良い加盟店からスタート

最終的には全加盟店に WEB注文に移行してもらうのがベストですが、加盟店側の都合で移行できないパターンもあります。
まずはWEB注文を積極的に切り替えてくれそうな加盟店から始めてみましょう！

【WEB注文移行しやすい加盟店の特徴】



- グループ会社
- フランチャイズ店舗
- 発注担当者が若い取引先
- 発注担当者の ITリテラシーが高い取引先
- リピート注文が多い取引先

【WEB注文移行しにくい加盟店の特徴】



- 既に自社で EDIや発注システムから注文している取引先
- 発注担当者がご年配の取引先
- 発注担当者の ITリテラシーが低い取引先
- メールアドレスを持っていない加盟店

少しずつからだけでも導入目的は叶えられる

最優先事項は、「導入目的に一早く近づく」ことです。
まずは、1社でも多くの加盟店がスマレジEC・B2Bを使ってもらい、
スピード感を持って運用を回すところから始めましょう。



段階的に小さなゴールを
計画的に立てることが大事！

具体例

フェーズ1

WEB注文に意欲的な取引先、
グループ会社から案内する



フェーズ2

直販で販売している
取引先へ案内する



フェーズ3

販売代理店へ案内



フェーズ4

全取引先へ案内する



②デザイン会社との連携

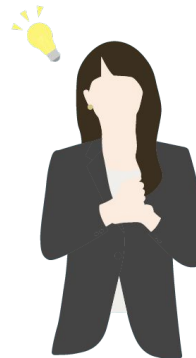
事例などを用意して完成イメージを共有する

デザイン会社に希望する EC サイトの
イメージを伝えるために、
他社事例サイトを共有することが有効です。

こんなイメージで
お願いします！



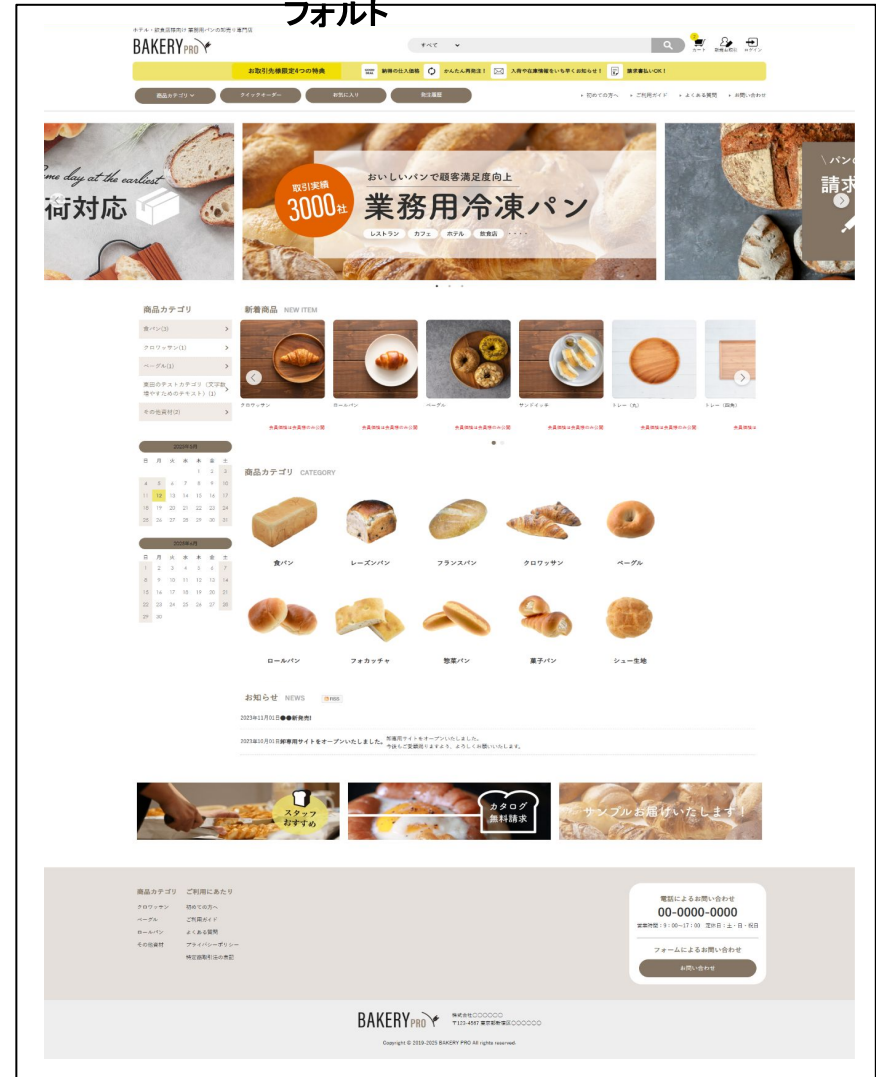
なるほど、
イメージ伝わりました！



弊社側でスマレジ EC・B2B 導入事例サイトをいくつかご紹介は可能です！
その中で、貴社の要望に合ったサイトを共有すると、
デザイン会社側もイメージ付きやすいと思います。



スマレジ EC・B2B のデ フォルト



期日や納品の定義をしっかり認識合わせする

具体的なスケジュールを事前に抑えておき、
何をもって完成なのか共通認識を持つことがポイント！

一般的な制作の流れ

①ヒアリング



- ・いつまでに出せそうか
- ・何パターンまで出してくれるのか
- ・構成案を実現させるのに
どれくらい時間が必要なのか
- ・構成案を実現させるのに
どれくらい費用がかかるのか

②構成案設計



③制作・実装



- ・商品画像やバナーなど
貴社側で用意が必要なものがあるか
- ・いつまでに完了するのか
- ・どのページをいつまでに完成させるのか
(=途中で進捗を確認できるのか)

④内容チェック



- ・構成案の内容と反していないか
- ・貴社の事業内容と差異がないか
- ・適切なページに遷移できているか
- ・微修正はどこまでやってもらえるのか
(貴社でやる場合、実現可能かどうか)

⑤納品



③連携先のシステム会社、委託倉庫との調整

各システム専門用語の定義を理解する

同じ意味を持つマスタでも、スマレジ EC・B2Bと連携先システムでは違う名称を持つことがあります。

先に定義を抑えておくことが、早期に連携できる一歩となります！

よくある例

加盟店	取引先・得意先・顧客 など
送付先	納品先・送り先 など
商品	SKU・アイテム など
受注ID	注文番号・売上传票 No. など

 スマレジEC B2B

基幹システム

スマレジEC・B2Bが持つマスタの各項目は
CSV項目一覧で詳細の確認ができます。
詳しくはこちらをご参照ください！
Standardプランをご契約の方
Professionalプランをご契約の方



業務で使う帳票を確認しておく

見積書・納品書・請求書・ピッキングリストなど
日頃の業務で使う帳票をどのシステムで使うか決めておくと、
運用後に困ることが少なくなります！

スマレジEC B2B から出力する帳票に切り替えることの主なメリット

- ①加盟店が注文・見積したタイミングで即時発行できる！
- ②加盟店側がMYページ上でダウンロードできるので、
都度、送付する手間が省ける！

既に使っているシステムから出力する帳票を使い続ける事の主なメリット

- ①帳票が変わることに対しての業務負担がゼロ
- ②スマレジEC・B2Bの帳票では反映できない
独自の項目を表示できる場合がある



スマレジEC・B2Bから出力できる帳票
は
こちらから確認いただけます！
Standardプランをご契約の方
Professionalプランをご契約の方

納品書	
〒 107-0052 東京都港区赤坂 加盟店A 加盟店 大部 様	 株式会社Beauty Store Beauty Store 住所：〒910-0015 TEL： FAX： Email： 登録番号：0123456789
お買い上げ明細	
●お届け先： 〒 107-0052 東京都港区赤坂 加盟店A 加盟店 大部 様	●ご注文日： 2022/12/01 ●受注番号： 4266 ●配送業者： ヤマト運輸
●支払い方法： 銀行振込	
品コード	品名
	数量
	単価(税込)
	小計(税込)
	1 5,400円 5,400円
< 備考 >	
商品合計	5,400円
送料	0円
手数料	0円
請求金額	5,400円
10%消費税(税込)	5,400円
10%消費税(税別)	4,909円
付与ポイント	0pt

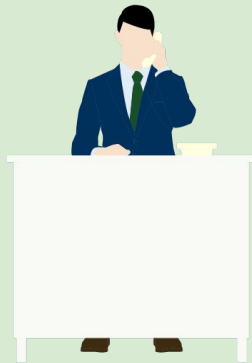
他システムが必要としている項目の確認方法

まずは難しいことを考えず、以下 3STEPで必要な項目の確認！

1

連携先のシステム会社に
必要項目を問い合わせる

- ・各サービスのFAQページに掲載されていることが多いです。
- ・見当たらない場合は問い合わせ窓口に「他システムから出力したデータを御社のシステムに取り込みたいので、項目一覧をください」と問い合わせてみましょう。



2

連携先のデータを
出力してみる

- ・出力できる項目＝取込に必要な項目であるシステムがほとんどです。
- ・まずは、サンプルデータを出力してみて、どんな項目があるのか確認しましょう。



3

各項目ごとに
必要な条件を確認する

【特に見ておいた方が良い項目】

- ・どの項目が必須で任意か
- ・文字数に制限があるか
- ・入力形式は半角か全角か
- ・数のみ、小文字アルファベットのみなど値が指定されているか
- ・「フラグ」が付く項目はどの値を入れないといけないか
- ・日付の表示
例) 2025/4/1、20250401、2025:04:01:12:00:00 など



連携システムに項目を合わせる方法

スマレジEC・B2Bでは、CSV項目の追加削除やCSV項目カスタマイズなどが利用でき、現在ご利用の基幹システムや外部システムとの連携も設定可能です。

CSV項目追加削除・順番変更可能

出力項目設定

CSV出力しない項目

CSV出力する項目

項目順序

< << > >> 一つ上 一つ下 一番上 一番下

APIの仕様も公開しております。
詳細はこちらからご確認ください！
[Standardプランをご契約の方](#)
[Professionalプランをご契約の方](#)



CSV項目カスタマイズ

カスタム項目設定

表示順	NO	項目名	カスタム項目名	バージョン	セキュリティ属性	Import変換設定
			[空白]を登録するとヘッダ項目名が出力されません		初期設定	【登録しないの場合】 ・CSVに項目が存在しても、値の有無に関わらず 【文字列置換の場合】 ・置換元文字列と置換後文字列を で区切ります。 ・複数指定がある場合は、,で区切ります。「例」 【文字列部分抽出の場合】 ・文字列の一部を取得します。「例」2141の場合、最初の文字の位置は0、番目の文字の位置は1。
1	902001	コントロールカラム				
2	902002	顧客ID		1.00	適当	
3	902003	会社名		1.00	個人情報	
4	902004	部署名		1.00	個人情報	
5	902005	顧客名	氏名	1.00	個人情報	全角変換 前後スペース除去
6	902006	顧客名カナ	氏名カナ	1.00	個人情報	半角変換
7	902007	国	取引先フラグ	1.00	個人情報	固定値 1
8	902008	郵便番号		1.00	個人情報	

半角/全角変換、空文字、固定値などの設定が可能です。

④外部決済会社との連携

一般的なお申込の流れ

申込してから利用開始までの期間は、約 1ヵ月から2ヵ月程度です。
余裕を持っての申請をお願いいたします。

申請会社



スマレジ
EC・B2B
ご契約

必要書類の提出
申込

連携設定

利用開始

ヒアリング
必要書類の提示

審査



外部決済
代行会社

審査までに必要なスマレジ EC・B2B上での設定

スマレジEC・B2B上のサイトも審査対象なので、必要最低限下記を抑えておくことがポイント！

1

商品概要が明確であるか

- ・外部決済会社は
どんな商品・サービスを販売しているかを審査時に確認します。
- ・商品名・価格・特徴などが分かる
商品ページを最低1～2点は
公開しておいてください。



2

特商法が明記されているか

- ・販売業者名、運営責任者、所在地、連絡先、返品・キャンセルポリシーなどを
明記した「特商法ページ」が必要です。

BtoB料率を適用させるためには、
BtoB専用サイトであることが
伝わる内容が推奨です！



3

購入導線が用意されているか

- ・実際に購入できるフローを
構築しておいてください。

カート投入

↓
購入画面

↓
確認画面

↓
完了画面

