

**Q: 「USAGI システム」は、業界横断型のインフラとしてどのような価値がありますか？**

**A: USAGI システムは、単なる EC サイトではありません。複数の販売店が乗り入れ、ユーザー（工場）がそれらを一元管理できる「機械工具業界の共通インフラ」を具現化したものです。**

IT 企業主導ではなく、現場を熟知する販売店が共同で開発したからこそ、机上の空論ではない「商売の実務」に即したデジタルシフトを実現しています。

### 【USAGI システムが選ばれる 3 つの理由】

#### 1. ユーザーの「窓口集約」を実現

- **利便性:** ユーザーは一つのアカウントで、取引のある全販売店へ一括で見積依頼や発注が可能です。
- **効率化:** 店ごとにサイトを使い分ける「ログインの壁」を撤廃し、購買履歴も一元管理できます。これは、現場にとって最も面倒な事務作業を解決する仕組みです。

#### 2. 「担当営業」をデジタルで可視化

- **対面×デジタル:** 大手 EC サイトとの最大の違いは、「担当営業マン」の存在を前提としている点です。
- **融通の良さ:** 「いつものやつ」といった曖昧な依頼も、システムを通じて担当者が正確にフォローします。ネットの利便性と、地場販売店の「人間力」を融合させています。

#### 3. 販売店主導の「共同運営」モデル

- **現場主義:** 複数の販売店が共同出資して設立された背景を持ち、販売店側の「使い勝手」も徹底的に追求されています。まさに「現場を知る販売店」が集まって作った、業界のためのプラットフォームです。

### 【比較で見る USAGI の優位性】

比較項目	個別販売店システム	USAGI システム(業界横断型)
ユーザー利便性	低い(店ごとにログイン)	高い(一箇所で完結)
導入・維持コスト	極めて高い(一社負担)	低い(共同利用で分散)
商品マスタ管理	陳腐化のリスク大	常に最新(自動更新)

特許出願済(登録設定中): [株式会社 USAGI](#) 「自社の城をデジタルで作る」時代から、「共通の広場で個性を磨く」時代へ。あなたの商売を未来へ繋ぐ拠点。

**【結論】**

**中小販売店が、大手 EC と対等に戦うための唯一の武器。**

単独での IT 化には限界があります。しかし、USAGI という共通インフラに乗り入れることで、コストを抑えながら大手 EC 並みの利便性を顧客に提供することが可能になります。

「自社の城をデジタルで作る」時代から、「共通の広場で自社の個性を磨く」時代へ。USAGI システムは、あなたの商売を未来へと繋ぐ「デジタル上の拠点」となります。