

平成 20 年度 生鮮取引電子化セミナーの概要 (福岡・東京会場)

生鮮取引電子化セミナーの概要については、前号（第 42 号：札幌会場）に続き、福岡会場での、「スーパー業界の流通 BMS への取組について」（株式会社西鉄ストア）と東京会場での、「流通システム標準化事業 平成 20 年度の事業成果と今後の取り組み」（財団法人流通システム開発センター）の講演の概要についてを紹介します。

開催日	平成 20 年 11 月 21 日（金）
場 所	TKP 博多シティセンター

わが社の流通 BMS への取り組みについて

講師：株式会社西鉄ストア 情報システム部
執行役員 部長 高橋雄一 氏



ー西鉄ストアの概要ー

西鉄ストアは、昭和 44 年 6 月に設立し、来年でちょうど 40 年になります。資本金は 4 億 2000 万円、西日本鉄道の子会社でございます。事業といたしまして「にしてつストア」、「レガレット」の屋号でスーパーマーケットを運営しています。その他、西日本鉄道駅での売店や衣料の専門店を運営しています。

本部は福岡市中央区大名にあり、現在、スーパーマーケットは福岡県に 38 店舗、佐賀県に 1 店舗、合計 39 店舗運営しています。その他、衣料の専門店が 6 店舗、駅の売店が 2 店舗、コーヒーショップが 2 店舗。それから生鮮食品センター、こちらの方はいわゆる DC センターで、精肉、惣菜の PC センターを直営で運営しています。また、物流センターと水産センター、青果センターを委託で運営しています。

ーシステム化の歩みー

1980 年 10 月に EOS の稼動と同時に HOST を導入いたしました。1984 年に JCA 手順が制定され、1984 年頃からすべてのお取引先、原則全部オンラインということで、JCA 手順で通信するという導入をしてまいりました。1990 年から POS の導入が始まり、1991 年に PC センターが稼動いたしました。1995 年にナイスカード（ポイントカード）が稼動いたしました。1998 年に 2000 年問題を見据えまして、HOST を廃止し、UNIX マシンにこの時切り換えました。2002 年に西鉄グループネットワークを導入し、

同時に、サーバも西鉄のバスや電車の運行管理をしてるサーバと同じところにハウジングをいたしまして、運用面では非常に安定した運用が図られています。2007年にチルド・ドライ部門の物流センターを稼働し、さらに今年5月、NIMOCAの愛称でICカードを稼働して、西鉄ストアでも現在13店舗で運用しております。

ー情報システム部門の長年の悩みー

長年この仕事をしておりますと悩みがございます。1つ目は、グロスリー部門のEOSの稼働率が95%ぐらいで、残りの5%がなかなか上がらず、手書きに逃げてしまっていました。

2つ目は、発注処理とその後の伝送処理です。1日約3万件から4万件のデータがございます。処理と伝送に90分から120分かかっておりました。以前使っておりましたHOSTからUNIXマシンに焼き直しをしているのですが、数カ月に1回、処理の途中で落ちてしまい、下手すると120分の倍以上かかったこともしばしばです。その間、お取引先様をお待たせしてしまうわけですね。結果的に店に商品が着くのが遅れるということで、ああ、またかと、非常に虚しい思いをしておりました。

それから、西鉄ストアでは計上払いで商品代金をお支払いしておりますが、毎月約100件のお問い合わせをいただいております。この原因を調べてみますと、EOS伝票では人間が納品データをたたくもんですから、納品データを入力することを忘れていたとか、伝票番号の間違いであるとか、入荷した数量の間違い、たたき間違いが発生しておりました。それから、手書き伝票とOCR伝票を使っているのですが、単価の間違いであるとか、伝票区分違い、項目の未記入、お店・部門・取引先というコードが違っていたなど、EOSを開始以来、振込みの数日後はこの調査対応に追われていました。

ー流通BMS取り組みのきっかけー

今回、流通BMSの対象になりましたのは、物流センターでございます。西鉄ストアもいろいろな課題をかかえています。店舗のローコスト・オペレーション、本部の機能強化、簡素化や鮮度管理、品質管理を徹底しなければならないというような経営上の課題。それから物流機能の付加価値サービス、地場企業との共生を図っていかなければいけないということがありました。

(経営トップの標準化への理解)

何で西鉄ストアって福岡の田舎のスーパーが流通BMSを選んだかということですが、CGCグループのシステム関係の会議体にIT戦略会議というのがございまして、こちらの方に参加して、次世代EDIというのを知ったのがきっかけとなりました。もしこの会議体に参加していなければ多分使っていなかったらと思うられます。ここで標準化だとか、GLN、GTINだとか、それから2010年問題ですね、通信用機器はなくなってき

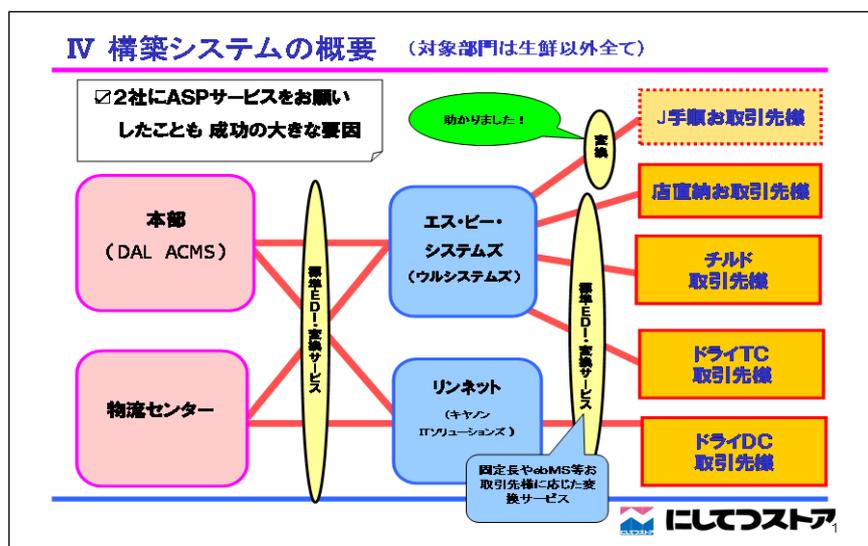
ますよという話をお伺いいたしました。それを社内説明し、部内でもいろいろ勉強会もしました。標準化の重要性に対して、社内に共通認識が得られたのが一番大きく、中でも社長に、ちょっと説明しただけで、「おお、標準かよ、やれ」という話になりまして、トップの理解が一番大きかったです。

ーお取引先様への普及説明ー

お取引先様への普及の説明会を去年の5月から、1社当たり約4回実施しました。実は、昨日も北九州で説明会をしてきました。大体皆さん聞いた後、わからん、チンプンカンプンだと。まったく違った価値観だとか用語が出てくるということのようです。小さなお取引先様には個別に来ていただくなり、伺うなりして説明いたしました。前例のない仕掛けでお取引先様にご負担を願わなければならないということで、それをお願いするのは大変でした。逆に、大手のメーカーさんからは、「今までできなかったいろんなことができますねと、がんばってください」と励ましてくれたところもありました。

ー構築システムの概要ー

全体の概要で
ご紹介します。左
側が我々のところ
ですね。ここに DAL 社の
ACMS の BtoB が
入っていますが、真ん
中にエス・ビー
システムズ様、
それからリネ
ット様という



ところで、2社にASPサービスをお願いいたしました。本部とエス・ビーシステム様のセンター、リネット様のセンターとの間は流通BMSで動いておりますが、エス・ビーシステムズ並びにリネット様と各お取引先様の間は、各お取引先様がリクエストされたフォーマットに変換することもできるようにお願いしました。今でもJCAしか対応できないというお取引先様もやっぱりおられるんですね。あとはもうほとんど流通BMSで、店舗直納入のお取引先様までも流通BMSでお願いをしております。先ほどのASPサービスでいろんな変換を中に組み込んでいただきまして、結果的にすべてのお取引先様と流通BMSで接続することが可能になりました。

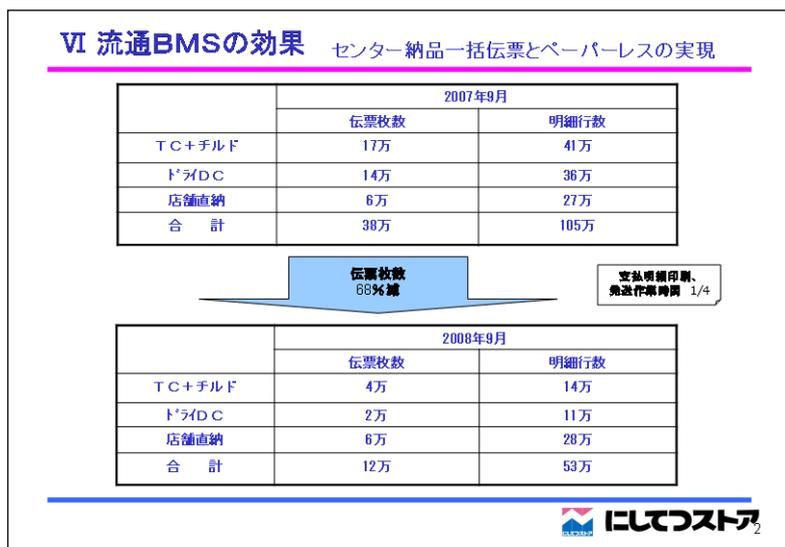
ーインターネット通信による効果ー

流通 BMS の効果といたしまして、インターネット通信を使いますので回線速度が高速化されます。たくさんデータを送る時には特にメリットがあります。以前の JCA 手順だと 30 分以上かかっていたのが数分となります。この時間を短縮することによりまして、店舗の発注の締め時間を遅くできたり、センター、各ベンダー様が出荷までのリードタイムなどに余裕ができ、障害発生時のリカバリーの時間が大幅に短縮できました。今まで、1 年間に 1 回だけちょっと設定ミスがありまして、通信が途中で止まったりしましたが、ほとんどお取引先様が気がつかないレベルで修復できています。そのくらい短縮できています。今まで電話回線で受信されることでかなりのコスト負担があったんですけども、それが接続料金の固定化によりコスト縮減ができていますと思われる。

本部とセンターとの間が一番データ量が多いんですけども、5 日間の平均で大体、1 日当たり 4 万 4000 件ほどデータが出ていまして、データサイズがメガでいうと約 53 メガです。それで 9 分 41 秒という時間で終わっております。これとほぼ同じデータを JCA 手順ですと、1 件 128 バイト。流通 BMS は 1 件約 1 メガございます。128 バイトで 4 万件。件数はあまり変わりません。4 万件ですので、約 5 メガで、JCA だと 30 分ほどかかっていました。それが約 3 分の 1 の 10 分。データ量が約 10 倍で時間が 3 分の 1 ですので、全体では 30 倍という計算ですね。

ーセンター納品一括伝票とペーパーレスの実現ー

センターを使うことによりまして一括伝票、いわゆる商品の串刺しの一括伝票を実現できました。お取引先様との間はセンターの一括伝票だけにしておりまして、昨年 9 月に TC+チルドが 17 万枚あったのが、今年は 4 万枚に、ドライ DC が 14 万枚あったのが今年 2 万枚ということでは約 7 割削減できています。それに比例して、支払明細処理印刷時間も 2 日かかったのが半日に、経理の発送時間も約 4 分の 1 と、目に見える効果が出ております。



－EOS稼働率の向上と情報精度の向上－

EOSの稼働率の向上と情報精度の向上というところで、いわゆる流通BMSの中の非EOS、EOS区分の中に非EOSメッセージというのがありまして、それを使うことによりまして紙の伝票をやめました。これが運用できたのは、お取引先様のご協力のおかげでございます。それから、店舗納品、直接納品されるお取引先様向けのパッケージの出来がよかったのと、使いやすかったからこういうふうなことができたのかなと思っています。この結果、紙の伝票による納品がゼロに近づいたと書いていますけど、実はゼロになっている部門もでございます。去年の9月に1万5000枚ぐらいあった紙の伝票が今年の9月は1700枚、約10分の1になりました。稼働率が99.5%、ほぼ目標達成という結果になりました。

(未収のお問い合わせが、0件に)

それからもううれしいことがありまして、未収の問い合わせですけど、9月分につきましては何とゼロ。ちょっと余談ですけど、お取引先様が決算の時に残高証明の発行を依頼されます、判子をつけて送り返してくださいと経理の方からお問い合わせがあるんですけども、経理部長が「残高証明の残高が合ってますと、」何かびっくりしたようなことを申しておりました。

－発注締め切り時間の延長－

西鉄ストアではEOSをかなり前から、発注の締めを11時。通常開店時間が10時ですので1時間、開店まで品出し作業をしてもらい、11時に締めて、それから約2時間かけてお取引先様にデータを渡していました。ホスト側、処理側もスピードアップしたんですけれども、通信もスピードアップしまして、約40から45分ぐらいでお渡しが可能になったことから発注の締め切り時間を1時間伸ばしました。

発注の締め切り時間延長による効果ということで、締め切りの変更前は、先ほど申しましたように1時間しかありません。1人、4、5百のアイテムを担当しておりまして、開店から1時間でばたばたと発注入力をしておりましたが、締め切りの変更後は、いわゆる品出し作業をした後、きれいに片づけた後に余裕をもって発注作業をしています。営業中にお客様から商品の場所などのお問い合わせがきまして、以前は、何番通路ですよとぶっくらぼうな案内しかできなかったのが、その商品の前まで案内ができたり、それからレジにお客さんが並んでいたら、そちらの方を応援もできるようなことを申しておりました。

－通路別納品の取り組み－

陳列作業を効率化するために通路別納品に取り組もうとしています。現状は、10月現在で3店舗で実証実験をしております。JCAの時は通路情報までは桁数が足りなくて表

現ができませんでしたので、カテゴリ一納品ですね。いわゆる乾物だとか、調味料だとか、そういった括りのカテゴリ一別の納品しかできなかったのですが、流通 BMS ではもともと陳列場所情報として最大 13 桁用意されていますので、非常に桁数に余裕がありますので、店別の通路別の情報が表現できるということで、これは実証実験中でございます。

—照合支払が可能に—

流通 BMS は、取引番号で発注から受領、最終的には請求・支払まで一気通貫でいくんですけれども、要は小売側と卸・メーカー側が同じ取引番号で日々債権・債務作業を行いますよというところがございます。現状、お問い合わせがゼロにはなったんですけれども、お金を払う前にお互いに変なものがあったらわかるということですので、支払の前にトラブルが事前にわかって補正がされていくというところが今までと全然違います。受領データを双方が計上することによって照合ができますので、照合作業が非常に効率化できて、用紙を削減でき、作業の効率化もできるというところなんです。

—今後の展望・課題—

現状、残念ながら請求・支払のところまですべてというのは7社ほどで、今じわじわと増えておまして、これを全社に入れていただくところに進めていきたいと思っています。

次なる流通 BMS への取り組みということでは、当社はまだ

生鮮については Web で開発しておまして、流通 BMS にまだ取り組んでおりませんが、今後、生鮮についても取り組みたいというふうに思っております。

今日、説明させていただきましたように、流通 BMS を導入してみて実感しております。これは使えます。現状、個別仕様で動いているシステムをできるだけ共通化させたシステムとして稼働させることで、小売、卸様、メーカー様も安心して導入しやすくなるはずですよというところで、個別の EDI から標準 EDI へ切り換えれば、全体最適化が進んで行って、全体のコストが下がるのではないかと確信しております。

我々、西鉄ストアがこういった流通 BMS を利用したシステムを早期に実現できたのも、本当にご協力いただいた関係各社の皆様のおかげでございます。この場をお借りして厚く御礼を申し上げさせていただきたいと思っております。特にお取引先様には非常にいろいろご迷惑をおかけして申し訳なかったと思っております。

