

スーパー業界における 流通 BMS への取組

株式会社近商ストア 情報システム部
部長 安井 直洋 氏



— 流通 BMS の導入 —

弊社がなぜ流通 BMS を導入したかということですが、将来的に会社全体としてサプライチェーンマネジメントをお取引先様と展開していく上で、どうしてもその中心に流通システムとしてお互いの情報を共有できるシステムが必要だということになり、この流通 BMS がお取引先様との BtoB の核と成り得ると言うことで、本当にタイミングよく導入できたと思っております。やはり各社さんにおかれましても、各々の発注の仕組みがありますので、その切り換えのタイミングと導入のタイミングというのが合わないということで、なかなか流通 BMS の導入に踏み切れないというところがあると聞いております。

しかしながら各社さんにおかれましてもいつまでも JCA 手順の発注システムを続けて行くのは困難です。何かのきっかけさえあれば、流通 BMS を導入しようと考えている小売は協会が実施したアンケートの回答でもたくさん見受けられました。

(JCA 手順の課題)

そもそもなぜ JCA 手順ではだめなのか、JCA 手順は約 30 年にわたって立派に動いており、現在でも現役で活躍しているわけですが、やはり時代の流れに沿って多様化する発注システムについていろんな問題が出てきたということも事実であります。1 つ目には、各社で別々のシステムが存在して企業間で無駄な投資が必要になっているということです。これは K 社の社長に聞いた話ですが、K 社さんでは約 3000 社と取引をしているということで、3000 種類の発注のシステムが存在するとおっしゃってありました。従いまして、一度、システム変更が生じると、その 3000 の仕組みを一斉に変更する必要があるということで、それに費やす人件費、維持費などは膨大なものになり大変だと聞きました。それが流通 BMS を導入することにより、1 種類とは言わないまでも、少数の発注システムに絞れるということになれば、流通 BMS の普及は K 社さんにとっては非常に大き

なメリットがあるということをおっしゃっていました。

2つ目に、JCA 手順の機器・開発・保守の高コストということです。実際 JCA 手順を実施するための古い機器はもう販売はされておられません。弊社が JCA を Web に変えた際、あちこちからその機器を譲ってほしいという声があったのも事実です。さらに開発に至っては、お取引先様から、JCA 手順を開発できる会社をどこか紹介してくれませんかという声もありました。やはり最近のお取引先様には JCA 手順というのは導入が難しいだろうというふうに考えております。

3つ目は、漢字や画像データが送信できないということで、これは周知の事実です。それと4つ目に、大量データの送受信が遅いということで、やはりいろいろなデータを送受信する大手のお取引先様では、1時間ぐらいデータ交換にかかるとおっしゃっております。弊社は遠方のお取引先様は VAN 会社を使っておりましたが、VAN 会社にデータを送るときというのは、複数回線を用いても、やっぱり 30 分とか1時間ほど送信にかかってしまうというようなデメリットがありました。

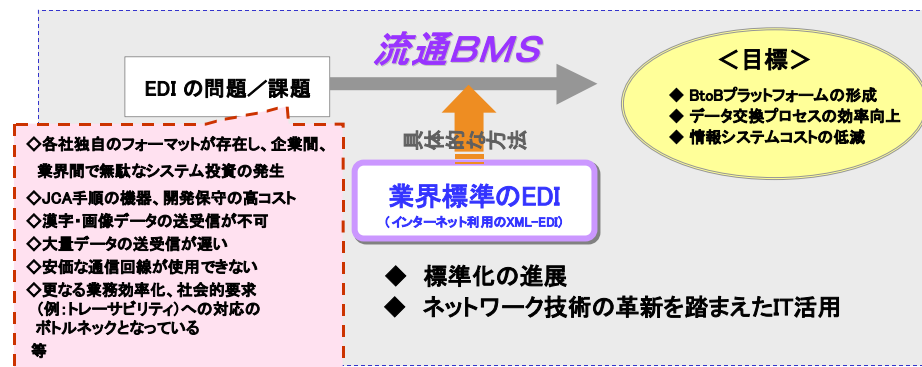
5つ目、作業の効率化ということです。牛肉のトレーサビリティが導入されて久しくなりますが、実際に、そのデータをいただく際にやはり JCA では対応できないということで、トレーサビリティの情報だけは JCA ではなく Web で送ってくださいということでお願いしているのが現状で、お取引先様におかれまして、納品データは JCA で、トレーサビリティの情報は Web でと、別々の手順で送らねばならず、作業効率が非常に悪いと不評でした。そういったことから、業界標準の EDI は、BtoB プラットフォームの形成、データ交換のプロセスの効率化、さらには、情報システムのコストの低減ということを目指しています。

－流通 BMS 策定のねらいと検討経緯－

流通 BMS 検討の基本方針は個別の仕様の発生を抑える、つまり標準化することと、現行業務の担保を図る（現行システムではない）ということに重きをおきました。弊社も当時独自の生鮮の EDI を実施しておりましたが、流通 BMS を導入するに当たり、今まで使っていた個別のシステムは廃止して、新たに流通 BMS のプロセスに沿った、Web-EDI を導入し、それをステップとして、将来的に JX 手順に進んでいただくか、今回 Web-BMS というのができましたので、将来的にはその Web-BMS に進んで頂こうというふうに考えております。

EDIシステムを、今後は共通インフラとすることで
 消費者へ付加価値を生む部分での競争に注力できる環境を整備
 狙い

- ・ 現在のEDIの課題を解消し、導入企業に業務革新をもたらす
- ・ 「標準化の進展」と「ネットワーク技術の革新を踏まえたIT活用」
 ⇒ n : n 取引の標準化、インターネット技術の活用



一流通 BMS 導入効果（お取引様）

システム導入コストですが、Web-EDI の場合、インターネットにつながる端末とプリンターさえあれば、導入コストをかけず、明日からでも取引を開始できるといったメリットがあります。流通 BMS を ASP で導入する場合も JCA よりはるかに安く、早くシステムを導入することができます。今まで JCA を使っていた場合には、やはり開発とか機器の導入、それとテスト等々でお取引が始まるまでに長い時間を要しておりました。

2つ目には伝票コストの削減です。発注システム自体がペーパーレスではないのですけれども、伝票に代わるものとして、納品明細書というものを商品に添付していただいています。今までは、EDI でデータを交換するのに、伝票が商取引上必要でありました。従いまして、今までそういった伝票にかかっていた伝票代や人件費などにつきましては、卸さんにおいても小売においてもコストが削減できたと考えております。

3つ目、通信費と交通費の削減ということです。今までは公衆回線を使っておりましたが、従量制でした。従った1時間もつないでいれば非常に高い通信料がかかっていたわけですが、インターネット回線を使うことによって、固定費用、もしくはもともとインターネット回線があれば、0円で発注ができてしまうといったようなメリットがあります。従いまして通信費で大きな費用の削減になるということですね。さらに、今まで取引の明細書とか、いろんな書類をお取引先様の方から封筒とか切手をいただいて郵送していたのですけれども、そういった部分も今は Web で対応しております。また、今まで弊社で

代行して伝票を作成していた場合、お取引先様にその伝票を取りに来ていただいていたわけですが、そういったことに関する人件費、交通も削減できました。

4つ目、これが一番のメリットだと聞いておりますが、送信時間の短縮ということで、お取引先様には非常に効果があったと思っております。まず公衆回線からインターネットに変えたということで、実証実験でも94%のスループット時間を短縮できたというふうに言われておりますが、実際に実証実験をされたW社さんも、今まで30分ぐらいかかっていたのが、秒単位でデータが取れてしまいましたので、実際に動いてないかと思ったぐらいだと言っておられました。

それと弊社は、VAN会社さんを経由してお取引先様にデータを配信しておりましたが、インターネットは回線費用を考える必要がないので、VAN会社を経由して近場のアクセスポイントからデータを取っていただくという必要がなくなりました。従いまして、弊社からVAN会社に数時間、VAN会社で処理をして、またアクセスするのに数時間、こういった部分がすべて短縮されるということで、弊社におきまして最大3時間か4時間を短縮できたお取引先様がありました。お取引先様からは、庫内作業が改善できたとか、備車が安易になったと喜んでいただいております。

5つ目が人件費削減です。弊社は請求照合をしていません。流通BMSでは受領データを、納品データ受信後にこれだけ受けましたよとお取引先様に返していますが、そういった部分も電子化しておりますので、お取引先様の方でもチェックする必要がないんですね。ですから、例えばエクセルに落として表にしておいても結構ですし、支払いと照合するといったようなシステムを用意すれば、瞬時にチェック作業が終わってしまうということで、その辺にかかっていた人件費というものがまったく必要なくなります。

最後に、発注コスト、維持管理コストの低減ということです。流通BMSは各社一緒のシステムが使えるということですね。特に、維持管理という部分で言えばやはり流通BMSというのは優れたシステムだというふうに考えております。といたしますのは、例えば今後一緒の発注システムを使っていく上で、何か修正があっても、短期間で修正できます。1社テストすれば他のところとはテストする必要がないといったようなメリットもあります。従いまして、流通BMSを導入すれば、こういった部分についても標準化が進むということで、開発コスト、維持管理コスト、こういったものにも導入効果があると考えております。

－流通 BMS 導入効果（小売）－

弊社にとって一番のメリットは、100%のお取引先様と EDI が実施できたということを挙げております。今まで JCA 手順で発注をしておりましたが、JCA に関わる初期投資とかランニングコスト、それとやはり機器が手に入らないとか、いろんな理由があって、なかなかすべてのお取引先様にオンライン加入していただけなかったんですけども、今回、Web-EDI 等を導入した後を見てもみますと、ほぼ 100%のお取引先様が新しい発注システムに加入いただきました。

どのような導入効果があったかといいますと、1つ目には伝票レスですね。今まで電話、ファックスで発注していると、お取引先様は手書きの伝票を作成しそれを商品につけて納品されます。それをお店の方から本社に上げて、本社の方からパンチ業者に出すという流れの中で、それにかかる人件費、伝票の保管費、それと、弊社の場合、すべて近商側が持っていたんですが、1枚当たり 15 円のパンチ代があります。例えば、10 万枚の伝票が削減できれば 150 万円の経費が削減できるというようなメリットもあります。

現在、一部で伝票が残っていますが、流通 BMS Ver.1.3 導入後には特殊なお取引先様を除いて伝票というのは限りなくゼロになるだろうと考えております。

それと、もう一つ弊社にとって大きかったのは、100%オンラインになるということが大きなメリットになりました。といいますのは、今まで伝票納品の場合は、納品データが頂けませんでした。弊社が、そのお取引先様から、どれだけ仕入れをしたというのがわかるのは、パンチをした後です。また手書きの伝票では、商品コードがなく、単品単位では仕入れの情報が分かりませんでした。それが、EDI を実施することによって、納品当日のお昼には、その日の仕入れがすべてわかるということで、新しい EOB システム、自動発注のシステム、こういったものを、この EDI のデータを使って実施することができたというのが当社にとって非常に効果が大きかったところです。

実際に自動発注を実施しまして、当社では在庫削減・ロス削減で年間約 5 千万円、それと人件費削減でも年間約 2 千万円、そういったメリットが実際に検証されております。従いまして、100%オンラインによってこういった新しいシステムが導入できたということが当社にとって非常に大きなメリットでした。もっと欲を言えば、物流コストが下がって、商品原価を、たとえ 1 円でも下げただけであれば、年間何億というような売上数がありますので、1つ1円下がれば数億円の導入効果があるわけですけども、それはどうやら今のところお取引先様の方で吸収されているみたいですね。

ー現在のスーパー業界における検討参加企業ー

現在は、経済産業省の事業が終わりまして、有志で月に1回ぐらい集まって、メッセージの検討やメールベースでいろんな情報交換をしております。小売、卸 74 社が検討会に参加しており、このメンバーは当然、流通 BMS 普及に向けて進んで行きますが、ここに記載されていない小売、卸さんにおきましても既に流通 BMS を導入しているところや導入を検討しているところも何社かあると聞いております。

スーパー業界における検討参加企業

小売業界	グロサリ卸業界	生鮮業界	アパレル業界
<ul style="list-style-type: none"> ・イオンリテール(株) ・イズミヤ(株) ・(株)イトーヨーカ堂 ・(株)近商ストア ・サミット(株) ・(株)シジシージャパン ・(株)西友 ・全日本食品(株) ・(株)ダイエー ・(株)東急ストア ・(株)平和堂 ・(株)マルイ ・(株)ヤオコー ・ユニー(株) ・(株)ライフコーポレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)あらた ・伊藤忠食品(株) ・花王カスタマーマーケティング(株) ・国分(株) ・(株)トーカン ・(株)バルタックKS ・(株)山星屋 ・(株)菱食 	<ul style="list-style-type: none"> ・JA全農ミートフーズ(株) ・伊藤ハム(株) ・日本ハムビジネスエキスパート(株) ・(株)ジーコス ・プリマシステム開発(株) ・(財)日本食肉流通センター ・(社)全国中央市場青果卸売協会 ・(有)三秀 ・東京青果(株) ・東京豊島青果(株) ・(株)船昌 ・東京都水産物卸売業者協会 ・総合食品(株) ・大都魚類(株) ・中央魚類(株) ・築地魚市場(株) ・第一水産(株) ・東都水産(株) ほか 	<ul style="list-style-type: none"> ・トリンプ・インターナショナル・ジャパン(株) ・(株)レナウン ・(株)ワコール ・アツギ(株) ・クロスプラス(株) ・グンゼ(株) ・リーバイ・ストラウスジャパン(株) ・(株)ルシアン ほか

小売、グロサリ卸、生鮮、アパレル業界より74社・団体が参加

ー中小企業への普及 Web 型 BMSー

流通 BMS を進めていく上で、中小企業にとっては、流通 BMS の導入によって、100% メリットがあるかという点、当てはまらないお取引先様もあると考えております。例えば弊社だけとお取引先している生鮮業者さんというのは、別に発注の仕組みが、流通 BMS でなくても Web-EDI であってもインターネットを使った発注のシステムであればそれなりの導入効果があります。

やはり小売側としては JCA を含めて、複数の発注システムがあるというのはメリットがありませんので、できれば基本の標準化のできた発注システムに移行していただきたいというのは本音ではあります。ただ、これもタイミングというのもありまして、Web-EDI

を既に導入されている小売さんというのは流通 BMS に切り換えるメリットというのがなかなか見出せないようで、投資も結構かかりますので、なかなか投資に見合う発注システムになるところまでいってない状況ですので、今の発注システムの保守が切れて、新しいシステムに乗り換えるときにしか導入効果が出てこないのではないかと考えております。

Web-BMS は今後、流通 BMS が普及していく上には非常に大きな決断だというふうには私は思っております。例えば流通 BMS をサーバ・サーバ型で構築するとしましても、よっぽど大手さんでないとこれを導入するメリットというのは出てこないというふうに思います。したがって安価に導入できるシステムが中小企業には必要ではないかなというふうに考えております。

Web-EDI であれば何でもいいのかというような考えではなくて、やはり標準化という観点で今後運営していくためには、その Web-EDI の基準が必要となります。

したがって、Web-EDI サービスを提供する場合は、流通 BMS の「Web EDI 基準」を満たしていなければなりません、第一に、Web-EDI のデータ項目は、流通 BMS のメッセージ種のデータ項目定義に対応していなければならないというのが一つ目の条件。2つ目に、SSL の実装など、セキュリティを考慮していることも必要です。3つ目にはデータの到着はファイルダウンロード以前に画面等で確認できること、といったことが必要ですよというのが Web-BMS 標準となります。それと、Web-BMS のサービスを提供する場合は、流通 BMS の他の手順である、ebXML、AS2 や JX 手順といったところもサポートしなければならないと定められております。

弊社の場合は、流通 BMS の構築を、自社導入型でやったのですけれども、実際にやってみますと、かなりの投資コストが必要です。ただ、自社でやるということのメリットも無くはないです。例えば、お取引先様やセンター間でのトラブルが発生した際は、すぐさま対応できます。ただ、情報システム部の部長として、今後このシステムを未来永劫続けていくかといいますと、やはり部員のことも考え、この辺の業務から解放してあげたいとも思いますので、次回、新しいシステムを構築する場合には弊社も他の小売さんのように ASP を使ってみようかと考えています。というのは、流通 BMS を維持管理するにはシステムのメンテナンスができるスキルの高い人員の確保が必要ですし、また、それを維持管理するハードもソフトも結構な費用になるということで、ASP を使うことで安価にシステムを運用できるのではと考えております。

今後は、こういった形で各社、流通 BMS を導入していきますので、ASP 業者の中で結構な競争が始まって、安く、同時に使いやすい、そういった ASP 業者も出てきますし、パッケージにおきましても、非常に使いやすいものが出てくるというのは間違いないと考えておりますので、そういう動向を見ながら、どこかのタイミングでそういった仕組みに変えて行こうかと思っております。

－流通 BMS 導入企業－

下図は今現在、流通 BMS を導入されている企業の一覧です。流通システム開発センター様の方ではもっと詳しい、百貨店や卸さんのほうから見た導入数も出ていたとは思いますが、これは日本チェーンストア協会、全国スーパーマーケット協会で、2009 年 9 月に調査したものです。今でも 1000 余りの相対間で流通 BMS の導入ができていているということですが、現在もどんどんと増えております。弊社の方にも申し込みがきていますので、今後 1 年間で飛躍的にこの数というのは伸びていくだろうというふうに考えております。

弊社の地元は大阪ですが、大阪のほうでも周りに Z 社さんあり、D 社さんあり、I 社さんもありますし、いろんな小売さんが熾烈な競争をしていますすが、発注システムにつきましては標準のシステムを利用していくことで、小売も、周りのお取引先様にとっても非常にメリットがあると思っております。

■拡大システムWG加盟協会加盟企業で流通BMSを導入した企業一覧

No	企業名	流通BMS 接続先数	No	企業名	流通BMS 接続先数
1	イズミヤ	1	11	成城石井	306
2	近商ストア	10	12	トップ	87
3	ダイエー	10	13	おどや	61
4	ユニー	10	14	みしまや	23
5	平和堂	4	15	スーパーサンエー	62
6	イオングループ (イオンリテール等10社)	64	16	サンライフ	4
7	G社	10	17	小田急百貨店	65
8	西鉄ストア	102	18	たまや	65
9	カネスエ	39	19	百合ヶ丘産業	65
10	やまか	65	20	セレクション	61
			21		
				合計	1,114

最後になりますけれども、生鮮業界の方でも今後流通 BMS が普及するという話を先ほどいたしました。今後はパッケージが増えて、そちらの方を使えば簡単に流通 BMS が導入できると思いますけれども、それまでが大変ですね。現在、Web-EDI が主流になっているのであれば、なかなか流通 BMS に移行するメリットがないということで小売も動きづらいというところはあると思いますが、今後流通 BMS がどんどん普及するに当たって、色んなところからお誘いがあると思います。もしも御社においてシステムの導入効果を高めようとするのであれば、取引をしている小売で流通 BMS を持ってないというところがあれば、卸さん、メーカーさんの方からどんどんと小売に流通 BMS を導入してくださいと言ってほしいのです。現状がよければそれでいいと言うのではなく、将来を見据えたシステム構築が必要だと私たちは考えております。

