

2014年10月24日(金)

福岡市中央卸売市場鮮魚市場 市場会館2階 第1・2会議室

「生鮮食品取引における流通BMS導入促進セミナー」
講演録【抄出版】

「西鉄ストアにおける流通BMS取組結果の報告」
～生鮮EDIの取組状況と今後の展開～

株式会社 西鉄ストア 情報システム部
顧問 高橋 雄一 氏

西鉄ストアでは流通BMSをわりと早い時期から導入しており、今年で7年目になります。導入から7年が経ちそろそろハードウェアの更新時期に差し掛かっており、このタイミングで生鮮のシステムも更新する予定となっているので、本日は当社の流通BMS導入の取組内容と生鮮EDIの今後の展開についてお話ししたいと思います。

まず西鉄ストアの事業概要ですが、設立は昭和44年、資本金が4億2千万円で、西日本鉄道の100%子会社になります。事業内容はスーパーマーケット経営で、「にしてつストア」「レガネット」「スピナ」「スピナマート」といった屋号で福岡県を中心に51店舗を展開しておりますが、今年から「小さなスーパー、大きなコンビニ」というコンセプトで「レガネットキュート」という新しい業態にもチャレンジしています。

当社のシステム化は、まず1980年にEOS導入から始まりました。しかし、この段階ではまだ月次でしか情報(利益)が見えない状態でした。1984年にはJCA手順を導入し、発注作業のオンライン化と日配品のEOS化に着手しました。1990年からはPOSを導入して、販売業務の電子化と単品販売情報の取得ができるようになりました。そして1995年にはナイスカード(ポイントカード)の導入を開始し、現在約45万人の会員がおりますが、顧客購買履歴情報が取得できるようになりました。なお、流通BMSを導入したのは2007年で、これで日単位、単品単位のデータが取得できるようになり、さらに2009年にスピナ(新日鉄子会社のSM部門)を経営統合した際にシステムを共通化し、2010年には生鮮EDI(Web-EDI)を導入するとともに全店で自動発注を始めました。ただし、自動発注には予想外の維持コストが掛かったため、最近になって止むなく運用を中止しました。

流通BMS導入の背景については、まずEOSを始めてから約30年経過していたものの、EOS稼働率が94～96%以上には上がらず、情報精度もほぼ同率で伸び悩んでいた点があります。また、発注・伝送処理が1日に3～4万件あり、この処理に90～120分も必要だったことや、障害が発生してそのリカバリーで取引先を長時間待たせるケースがなくならなかった点も流通BMSを導入した理由です。

さらに当時は、商品代金の支払いに対する問い合わせも頻発していました。流通BMS導入以前は、毎月百件もの問い合わせが発生し、この対応に二週間近くも費やされるといった状態でした。



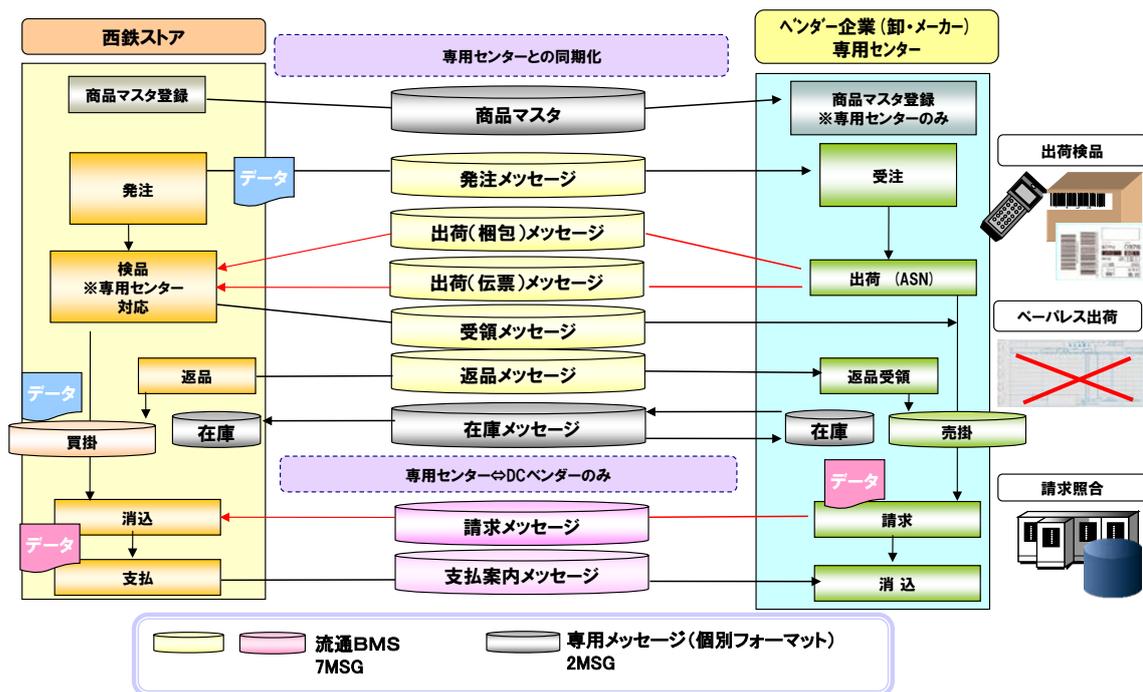
ちなみに当社が現在導入している流通 BMS のバージョンは、前バージョンの Ver 1.0 です。取引先の事情も考慮して今のところバージョンアップはしていませんが、次のシステム更新時には Ver 1.3 に上げたいと考えています。なお、流通 BMS の導入を検討されている方にあらためて強調しておきたい点は、T/A (ターンアラウンド) で同じデータを「発注」から「受領」まで引き継いでいけるというメリットです。当社では最終的に内容を確認した「受領」メッセージを買掛に上げるとともに取引先に送信し、取引先のベンダー企業(卸・メーカー)は受信した同じ「受領」メッセージを売掛に上げるので、この段階で違算はほとんど発生しません。

また、流通 BMS には通信時間の短縮と当日納品、さらにペーパーレス化といったメリットもあります。JCA 手順では長時間を要した通信時間が数分に短縮できたため、店舗の発注締め時間を 1 時間くらい遅らせることができました。その結果、センターや各ベンダー企業は出荷までのリードタイムなどが短くなり、ほとんどの発注に対して当日納品が実現できました。また、当初は出荷の都度、出荷明細書をセンターで印刷していたのですが、その印刷時間が長く掛かったために出荷が遅れるといった状態だったので、ペーパーレス化して時間通りの納品精度を保っています。ペーパーレス化については、EOS 稼働率が 98%～99%に向上したことと、それまで店別に発行していた伝票が、センターが稼働して一括伝票に切り替わったことで、大幅に伝票枚数が減りました(買掛元帳等の紙類が 4 分の 1 に、伝票は約 250 万枚削減)。

さらに流通BMSを導入して一番嬉しかったのが、ベンダー企業から未収に関する問い合わせが^{ゼロ}になったことです(2008年9月に達成)。流通BMSを導入した結果、ベンダー企業は受領データと出荷内容を日々照合できるようになり、何か問題があればすぐに対応できるからです。まだ残っている手書き伝票については依然問い合わせがありますが、流通

BMSでは問い合わせのない状態が現在も続いています。

なお、標準化の効果については、流通 BMS では「項目」や「項目の意味」、「コード類」までガイドラインで規定されているので、最初は非常に窮屈に感じましたが、取引先の増加とともにそのメリットが見えてきました。たとえば、スピナを経営統合した際は取引先が 40 社程増えたのですが、約 3 ヶ月間（従来の半分以下の期間）でほぼ全ての取引先に大きなトラブルもなく対応できました。また、すでに流通 BMS を導入済みの取引先とは驚くほど簡単に接続できて、システム対応費用も大幅に削減（ある取引先では 70%以上削減）しました。さらに「発注」から「請求・支払い」まで同じ業務フローが全ての取引先で使えるので、それが安定運用につながっていることが標準化の一番の効果と考えています。

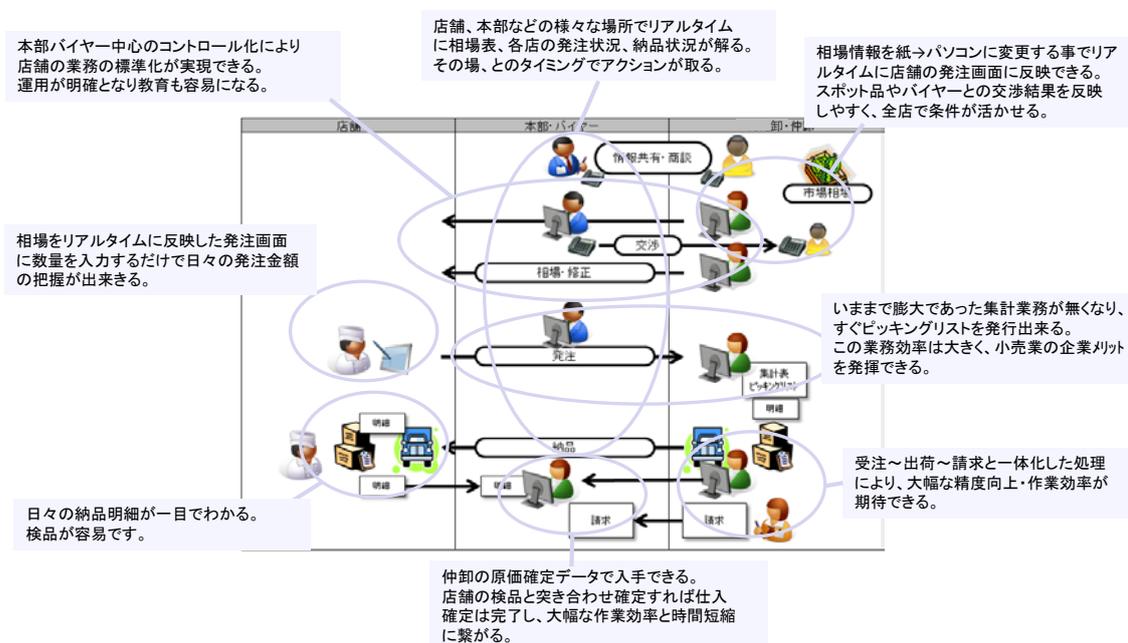


構築システムの概要 (流通 BMS の対象メッセージ範囲)

ここからは当社の生鮮 EDI の取組と、今後の予定についてですが、まず流通 BMS が稼働し始めた 2007 年当時でも、生鮮部門の発注はメールや FAX が中心で、バイヤーが日々の事務作業に追われている状態でした。生鮮品の発注仕入れは、特に市場商品の青果、水産において、商品の特殊性（発注と納品が違う、不定貫があるなど）のためシステム化が難しく、今も人海戦術に頼っています。そのため、同じ情報（品名、産地、規格、容量、単価など）を、複数個所（問屋、仲卸、バイヤー、店舗担当、本部担当など）で入力しなければならず、入力が間違ってもわかりません。さらに誤表示や表示漏れの要因となる恐れもあります。そこで、青果と水産物の市場品以外の惣菜と精肉については、2010 年までに生鮮 EDI を導入しました。生鮮 EDI により商品マスタが整備されたことでバイヤーの事務作業が減り、またペーパーレス化したことで伝票費用や伝票保管費用の削減にもつながっています。

一方、青果と水産物の市場品については現状ではまだ EDI 化ができておりませんが、流通 BMS 稼働から丸 7 年が経過し MD 系システムの更新時期が迫っているので、まず今年

度（2014 年度）から来年度（2015 年度）にかけて次期システムを選定し、2 年後（2016 年度）までを開発期間とし、そして 3 年後（2017 年度）までには青果と水産物についても EDI に切り替えたいと考えています。



現状の課題・問題点の改善事例

なお、生鮮 EDI 導入の際、ポイントとなるのが流通 BMS への対応になりますが、生鮮部門の流通 BMS については、取引先からは以下のような期待のコメントがあります。

- ▶ データ連携による伝番、コード類チェックや入力削減、精度の向上と業務プロセス標準化による業務の軽減ができる。
- ▶ 商品提案、発注予定メッセージを出荷産地や生産者と共有することにより商談成立後の業務プロセスの円滑化が図れる。提案や商談の情報共有で、出荷産地での事前作業が可能となり、収穫出荷の際の天候などによる急変も商談情報として共有可能となる。
- ▶ 新規取引先の開拓時の情報連携障壁（システム連携の壁）が低くなり営業チャンスも増加する。

また、当社の商品部からも次のような期待の声が寄せられています。

【水産物】

- ▶ 市場での事務処理をなくし、バイヤーの本来業務に戻りたい。
- ▶ 計数管理の精度が向上する。
 - ・ 現状では仕入数量と販売数量が合わない。たとえば、アジで仕入れてもアジで販売されない。
 - ・ 標準商品コードをインストアコードに紐付ければ、店舗仕入額＝買付額となる発

注が可能になる。

【青果】

- ▶ 標準化されたビジネスフロー、標準コードによる省力化できる。
 - ・ 複数プロセスで同一情報が入力できる。
 - ・ 同一商品で複数産地が入力できる。
 - ← グロサリーでは大量購入するほど値段が安くなるが、生鮮では逆に高くなるため、複数の産地から購入するニーズがある。

最後に、当社ではご協力をいただいたお取引先様のおかげで早期に流通 BMS を導入することができ、現在も安定的に稼働しています。そのことを少しでもご理解いただくことで、これから流通 BMS を導入される企業が増えていくことを期待しています。また、2～3 年先になりますが、次のシステム更新時には生鮮部門でも流通 BMS の導入を予定しておりますので、その内容についてまたこのような場においてご紹介ができればと思います。

◆ 高橋 雄一 氏 略歴

経 歴

■ 1976 年 福岡大学商学部卒業

同年 株式会社 西鉄ストア入社

■ 現在 株式会社 西鉄ストア 情報システム部 顧問

