

平成26年度 生鮮取引電子化セミナー 講演録【抄出版】

「生鮮食品取引における流通BMSの導入について」

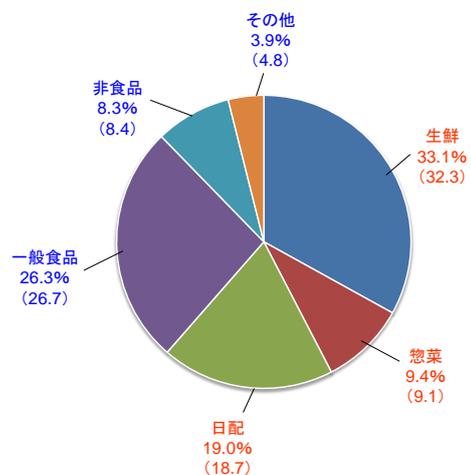
一般財団法人 流通システム開発センター
研究開発部 研究員 梶田 瞳 氏



まず基本的な話となりますが、取引の電子化(EDI)とは、発注書や送り状、請求書など取引に関する情報を、電話の音声やFAXなどの紙媒体ではなく、電子的に交換することです。音声やFAXで受け取った情報では、さらに基幹システムへのデータ入力(人手)が必要となりますが、EDIで連携すればその手間を省くことが可能です。どうしてもペーパーに出力して確認したい場合でも、電子データであれば見やすいレイアウトに自由に加工して出力することもできます。

生鮮分野におけるEDI化の現状について整理すると、スーパー業界は人口減少、少子高齢化でマーケットが縮小するなか、食品スーパーの新規出店が加速するとともに、コンビニエンスストアのミニスーパー化、食品を取り扱うドラッグストアやホームセンターの増加、さらにネット販売や宅配事業が急成長してきています。このように、同業に加え、業態を超えた競争が激化する中で、他業態、多店舗との差異化が図れる生鮮部門の強化が増々重要な経営戦略となっており、生鮮分野でも業務効率改善のためのEDI化が急務となっているのです。

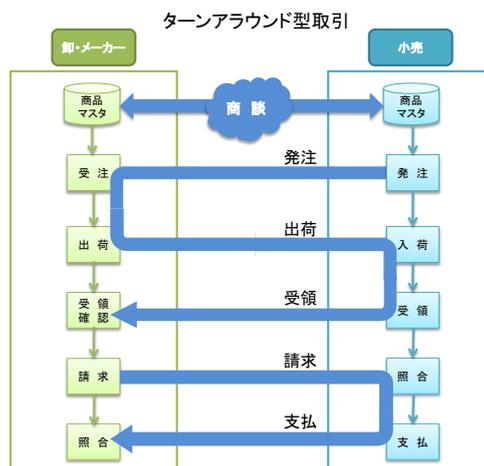
実際、食品スーパーの3団体(日本スーパーマーケット協会、一般社団法人新日本スーパーマーケット協会、オール日本スーパーマーケット協会)の部門別売上比率の統計データを見ると、右のグラフのとおり生鮮部門は3割強を占め、一番大きなウェイトを占めています。また、生鮮部門は1年前(2013年)より売上比率が増しており、統計データからも評価されていることがうかがえますので、生鮮部門の情報化や効率化が重要なことがお分かりになるかと思います。



食品スーパー3団体の2014年(1月~12月)の販売統計より(カッコ内の数字は2013年)

ところで、生鮮の取引にはバリエーションが色々あり EDI 化が難しいと思われがちですが、外部環境が変わってきているため、以前より確実にハードルは下がってきています。例えば IT については、インターネットやクラウド、モバイルといった環境が当然のインフラとして定着しています。また、複数企業間で取引を行う際は標準化が重要になりますが、流通 BMS や生鮮標準商品コードといった標準環境も整備されています。加えて、多くの IT 企業がこれらの外部環境をベースとした生鮮 EDI システムを、パッケージやサービスの形で提供しているので、これから生鮮でも導入が加速していくのではないかと考えています。

ここで、一般的な EDI 取引のおさらいですが、グロッサリーの取引ではまず商談を行って商品マスタを設定し、その後、発注→受注→出荷という流れになります。また、途中で商品が（発注時と）変わることがほとんどない点も EDI に向いています。このように発注者側と受注者側で発注から始まる情報を引き継いでやりとりするモデルをターンアラウンド型（T/A 型）と呼びますが、最終的に請求・支払まで情報をつなげることで、大きな業務改善につながります。



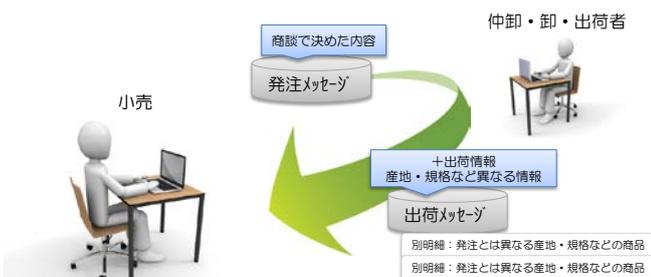
一方、生鮮では発注より前の段階で他の商材とは異なる特徴的なプロセスがあります。例えば、仲卸や卸から小売へ販売可能な商品の内容、数量、価格などの情報を、発注の 1

～2 日前に提案する「商品提案」という取引プロセスです。この場合、小売は本部経由でその提案を店舗に示し、店舗からの発注をとりまとめて取引先に発注します。また、小売と取引先の間で商談に基づいて取り



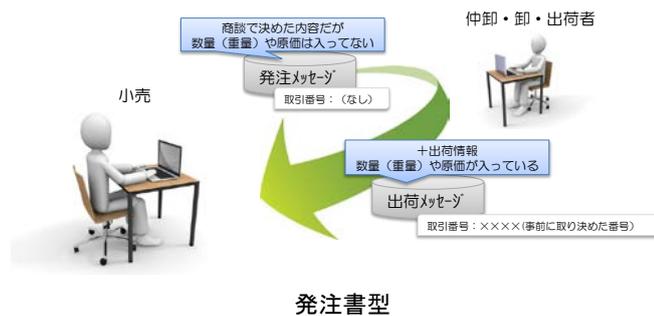
決めた内容を、小売から取引先に計画情報（発注予定メッセージ）として送信する「発注予定」という取引プロセスもあります。この場合、正式な発注には別途「発注メッセージ」の送信が必要となりますが、小売が計画情報を事前に知らせることにより、取引先は発注よりも早い段階で集荷準備をすることが可能となります。これらはグロッサリーにはない生鮮特有のプロセスといえます。

生鮮でも、計画生産が見込める商品や事前商談で決められた商品と数量、価格にほとんど変更がない取引では、グロッサリーと同様に T/A 型で対応できます。また、T/A 型発注に対して、産地や規格などが異なる商品（代替品）を出荷する場合は、出荷メッセージで別明細を起こす運用ルールを規定しています。



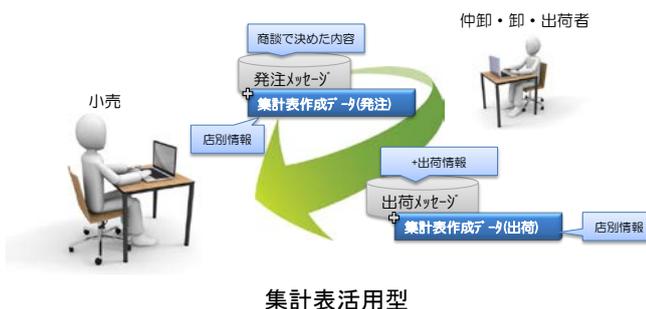
T/A 型（出荷時商品変更あり）

こちらにも生鮮に多いパターンで、発注メッセージは送信しますが、実際には納品時に数量（重量）や原価が確定するため、T/A 型を使わない取引モデルが「発注書型」です。この場合、発注メッセージに取引番号をセットせず、出荷時や受領時に取引番号をセットすることになります。



発注書型

また、生鮮では「集計表作成データ」を使う「集計表活用型」という取引モデルもあります。集計表活用型では、小売の物流センターに納品する際、小売の計上は総量で行い、商品は集計表作成データ（仕分け作業用データ）で店別に仕分けて納品します。ただし、集計表作成データはあくまで補足データであり、請求・支払までつなげるためにも、発注メッセージや出荷メッセージと併せて送信する必要があります。

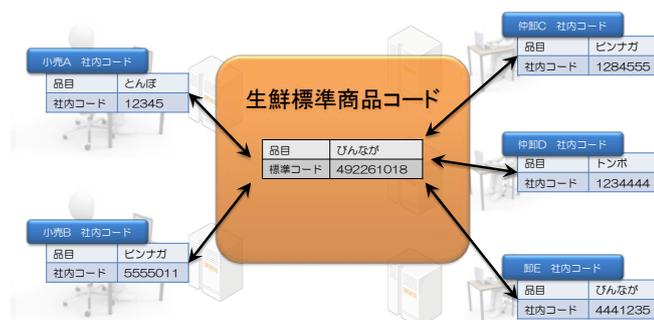


集計表活用型

なお、卸売市場のように真夜中に物流が行われる場合、出荷時に販売価格を変更したくても小売の責任者が不在で確定できない場合があります。こういったケースでは、いったん仮単価で出荷し（仮伝）、後で取引先に確認したうえで確定データとする（本伝）運用を行います。これを「仮伝運用」とよび、流通 BMS の仮伝運用では仮伝フラグをセットして出荷メッセージを送ります。

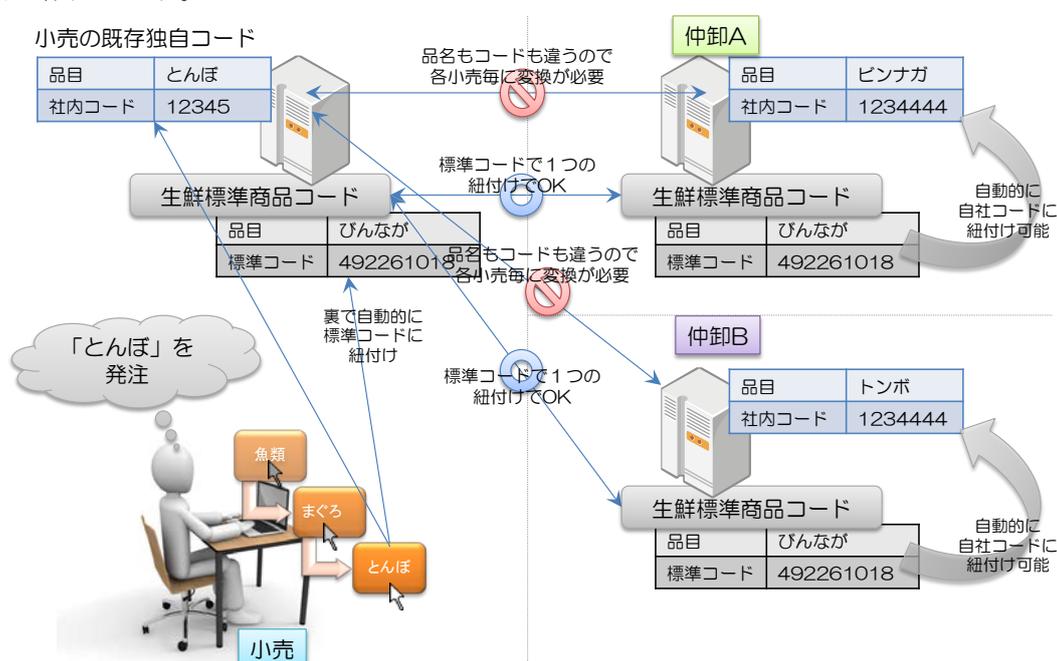
さらに、事前商談により出荷の内容が決まっているため、発注メッセージを省いて出荷メッセージから始める「出荷型」という取引モデルもあります。この場合、出荷時に商品や原価が確定するので、取引番号は卸売業者側が発番して出荷メッセージにセットします。出荷型はグロッサリーでも多くみられたため、昨年（平成 26 年）末、卸売業界からのチェンジリクエストにより正式な運用ルールが定められました。出荷型は発注メッセージがないので、出荷メッセージを作る際、卸側でデータを持ち合わせていない必須項目（ルール上、必ず入力しなければならない項目）については固定値を入力して対応することにより、今まで決まっていなかったルールが明確になりました。

次に生鮮標準商品コードについてですが、生鮮 EDI では商品コードも重要なポイントになりますので、イメージ的な事例を紹介したいと思います。右図では、小売 A は「とんぼ」を社内コード 12345 で、小売 B は「ビンナガ」を社内コード 5555011 で管理していますが、実は「とんぼ」も「ビンナガ」もまぐろの一種で同じ



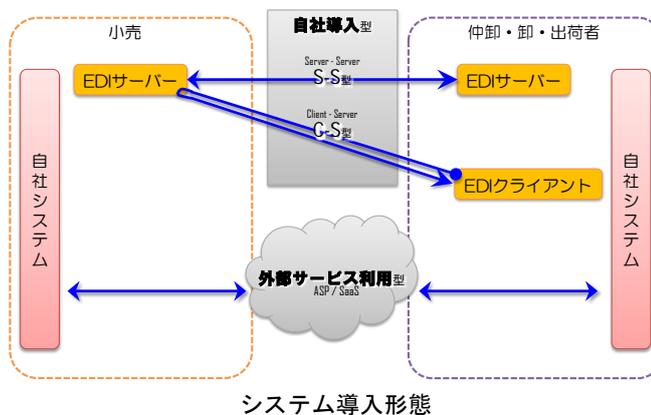
自社コードと紐付け利用

品目を指しています。実際、生鮮標準商品コードでも「びんなが」の別称が「とんぼ」となっています。取引先の仲卸 C や仲卸 D、卸 E もそれぞれ品目や社内コードが違っているので、取引先が発注データを自社システムに取り込むには、当然コード変換が必要になり、取引先が複数ある場合はこの変換が大変な作業になります。ところが、お互いに生鮮標準商品コードを利用すればこの作業は必要なくなります。本来であれば全ての業者が社内コードに生鮮標準商品コードを利用するのがベストですが、現時点で運用している社内コードを変えるのはかなり難しいのが実状です。そこで、例えば小売が「とんぼ」を発注したいとき、下図のようにシステムの内部で生鮮標準商品コードを発注コードに紐付けて取引先と共有することで、取引先側では1つの紐付けだけで対応可能となります。このような生鮮標準商品コードの利用方法が現実的と考えられ、実際にこのような運用をされている事例が存在します。



取引双方の自社コードと紐付けた利用

なお、流通 BMS を導入する際は、「自社導入型」と「外部サービス利用型」の2つの導入形態があることを知っておいていただきたいと思えます。自社導入型では自社システムにサーバーやクライアントを導入して取引を行います。一方、外部サービス利用型は ASP (Application Service Provider) や SaaS (Software as a Service) といった外部サービスを利用して、自社システムにはあまり手を加えずに流通 BMS を実現する方法です。それぞれに長所短所がありますので、実際に流通 BMS を導入する際は、自社システムで何をどこまで実現したいのかを明確にして、パッケージやサービスを提供している IT 企業にご相談されるとよいと思います。



システム導入形態

それぞれに長所短所がありますので、実際に流通 BMS を導入する際は、自社システムで何をどこまで実現したいのかを明確にして、パッケージやサービスを提供している IT 企業にご相談されるとよいと思います。

最後に流通 BMS を推奨する理由について述べたいと思います。まず、流通 BMS は小売が主導して標準化を行ったので、多くの小売のノウハウが詰まっています。また、生鮮以外の他の商材でも共通のシステムが利用できる点も大きなメリットです。さらに標準を利用することにより、取引先の負担軽減が図れます。加えて、より具体的な移行タイミングを設定いただく上で、NTT の公衆回線網から IP 網への移行スケジュールを認識しておいていただく必要があります。NTT によれば、2020 年には ISDN が、遅くとも 2025 年にはアナログ回線を利用する通信プロトコルが利用できなくなるとしています。これは、電話回線利用のプロトコルである JCA 手順や全銀手順（ベーシック）、全銀 TCP/IP 手順が使えなくなる可能性が極めて高いことを意味します。流通 BMS は IP 網を利用しているのでこの影響を受けません。このような状況にありますので、今すぐ流通 BMS への移行をご検討ください。

NTT東西発表のスケジュール

2020年頃～ ISDNサービス(INSネット)を終了(予定)



ISDN回線を利用する通信プロトコル※が利用不可に…

～2025年頃 アナログ回線を含めたPSTN(公衆回線網)からIP網へ移行



アナログ回線を利用する通信プロトコル※も利用不可に…

2025年頃 光等IPネットワークへの完全移行

ISDNやアナログ回線を利用する通信プロトコルは、利用できなくなる可能性が高く、インターネット網利用のプロトコルへ移行が必要となる。

※電話回線利用のプロトコル： JCA手順、全銀手順(ベーシック)、全銀TCP/IP手順

2020年以降は



電話回線を利用する「JCA手順」は利用不能になる可能性大



インターネット網で利用できる「流通BMS」への移行が必須に

通信網の移行が EDI に与える影響