
「わが社の流通BMSへの取り組みについて」

さらなる流通BMSの普及を願って

2009年12月4日

株式会社西鉄ストア



にしてつストア¹

I にしてつストアの概要

- 設立 : 昭和44年6月
- 資本金 : 4億2千万円
- 関係会社 : 西日本鉄道 100%出資
- 事業 : 「にしてつストア」「レガネット」「スピナ」
の屋号でスーパーマーケット運営
その他西日本鉄道駅での売店や
衣料品専門店などを運営

I にしてつストアの概要

■ 事業所

本部：福岡県福岡市中央区

スーパーマーケット 54店舗

福岡県(53店舗)、佐賀県(1店舗)

ホームセンターダイクス 2店舗

衣料品専門店 5店舗

売店(天神駅・薬院駅・病院) 3店舗

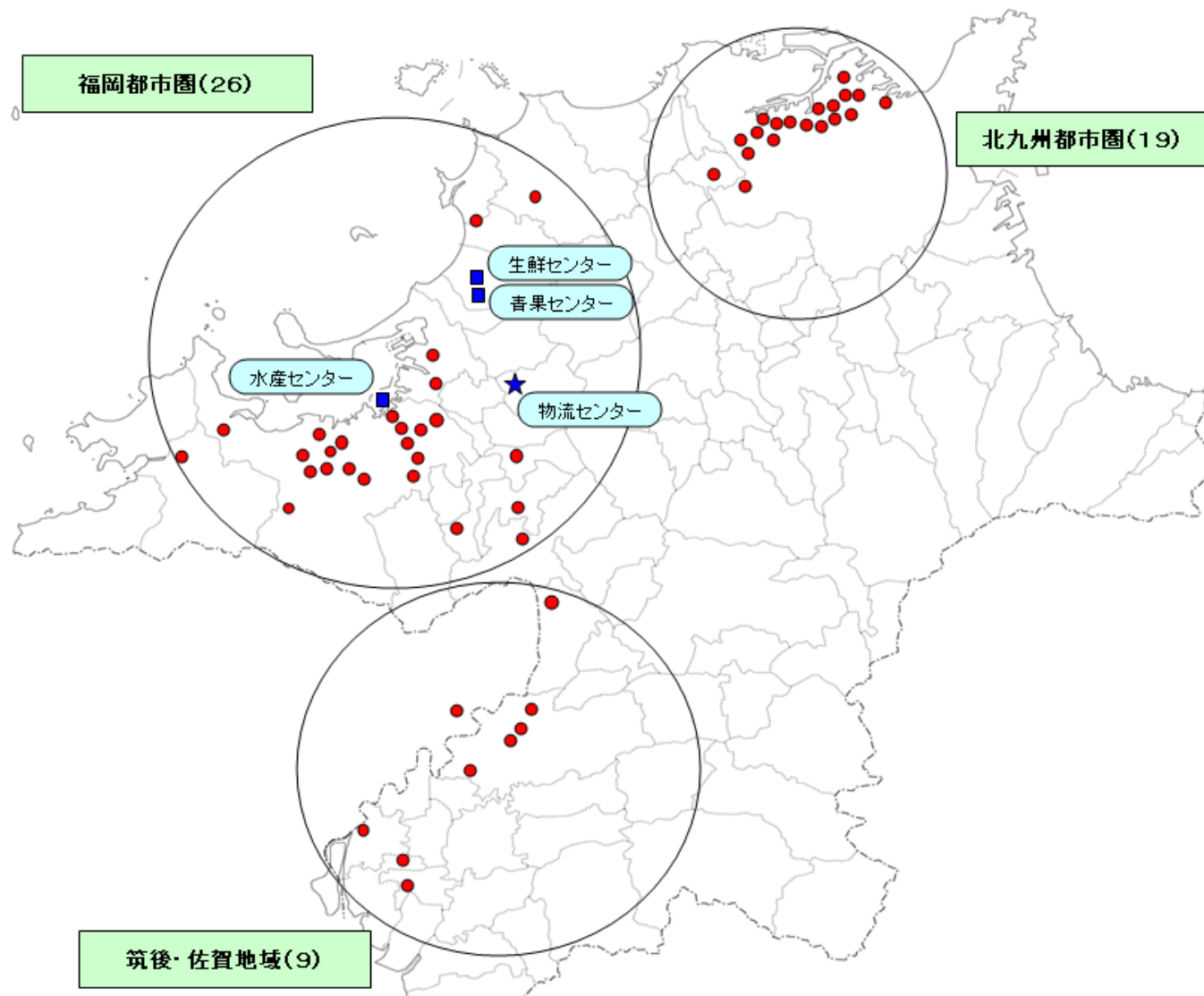
生鮮食品センター

物流センター(委託)、水産センター(委託)

青果センター(委託)

■スーパーマーケットの展開

平成21年11月現在



I にしてつストアの概要

■ システム化の歩み

1980年 EOS稼働と同時にHOST導入

1984年 J手順導入

1990年 POS導入

1991年 生鮮センター稼働

1995年 ナイスカード(ポイントカード)稼働

1998年 オープン化

2002年 西鉄グループネットワーク導入・サーバハウジング

2007年 10月 篠栗物流センター稼働(ドライ・チルド) 流通BMS稼働

2008年 5月 ICカード(nimoca)稼働

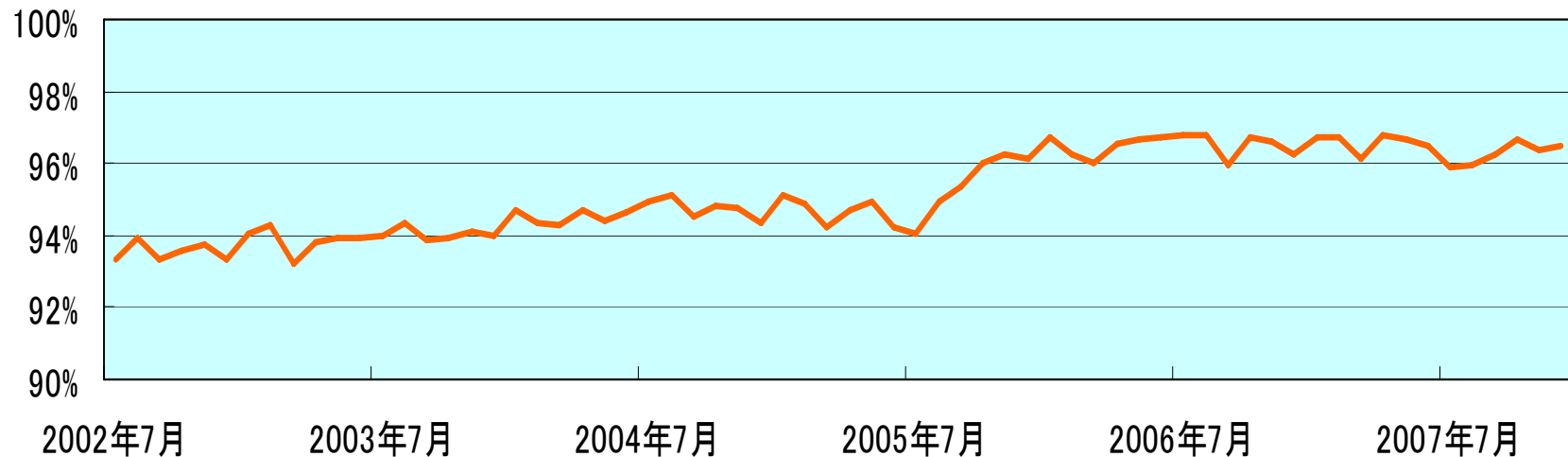
2009年 4月 スピナ統合

2009年 11月 自動発注試験導入

Ⅱ 導入の経緯・背景

情報システム部門の長年の悩み(3つの限界感)

限界感1：グロサリー部門のEOSの稼働率が94%～96%以上に上がらず
情報精度もほぼ同率で伸び悩む。



限界感2：発注処理・伝送処理に約3～4万件で90分から120分必要。

障害発生時のリカバリー処理で、お取引先を長時間待たせたことがシバシバあり、“虚しさ”さえ感じていた。

Ⅱ 導入の経緯・背景

情報システム部門の長年の悩み(3つの限界感)

限界感3：商品代金のお支払に対する問い合わせが頻発

弊社は計上払が基本ですが、今回BMS対象となった取引先では、切替前は、毎月平均100件程度のお問い合わせがありました。

<主なお問い合わせの原因>

- ・EOS伝票

納品データ入力忘れ、数量訂正ミス

- ・手書き伝票・OCR伝票

単価違い、伝票区分違い(仕入→返品)、項目未記入、印字カスレ、誤読

計算違い、返品伝票の取引先控えが無い、再発行後の伝票控えが無い

コード間違い(店、部門、取引先)、仮伝と本伝の2重計上、月ズレ

※伝票紛失



EOSを開始以来約30年間 振込の数日後はこの調査対応に追われていました。

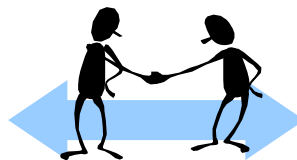
Ⅱ 導入の経緯・背景

弊社を取り巻く環境と経緯

06年10月～

西鉄ストア

- ・店舗ローコストオペレーション
- ・本部業務機能の簡素化
- ・鮮度管理、品質管理の徹底



プロジェクト発足
06年11月

ヤマエ久野(卸)

- ・更なる物流機能の付加価値サービス
- ・地場企業との共生

- ・専用センターの構築
- ・新システムの構築



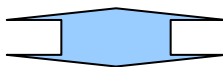
- 購買、物流機能の強化
- 業務革新のできる仕組み

07年01月～

流通BMSの切り替えを本格検討、方針決定

07年03月末

本当に広がるのか
流通BMS!?



SBシステムズ・リンネット

- ・レガシーシステムからの脱却
- ・新たな付加価値サービス

流通BMSとは?!
ノウハウ不足

07年05月～

取引先説明会(4回/1取引先あたり)

07年08月～

テスト開始

07年10月～

本番:2007年10月末

計画
立ち上げ

- ◆通信会社(SBS・リンネット)、センター、ベンダー との個別打合せ
- 各ベンダーとのテスト
- ◆回線、機器導入・設定、BMSインストール、設定、GLN取得、証明書準備、内部JOB開発、テスト

Ⅱ 導入の経緯・背景

- ・なぜ次世代EDIを選んだか

CGCグループのシステム関係の会議体(IT戦略会議)に参加させていただいたのが次世代EDIを知ったきっかけ。

- ☒ 貴重な情報源だった

- ・標準化 GLN GTIN 機材などの入手難の件など

- ・社内説明や部内勉強会(説明会)を実施

標準化の重要性への社内の共通認識が得られた

- ☒ トップの標準化への理解が大きかった

- ・商品マスタ メンテナンスシステムの更新

- ☒ 社内商品コード(6桁)枯渇によるシステム更新

- ・伝票レスへの取り組み

- ☒ 社内の環境活動(ISO)と連動

● 先ずは暗中模索から始まった(06年11月)

・リンネット様、SBS様と共にあらゆる手立てで 情報収集

◎06年11月から0.4版をもとにマッピングを
始めましたが、半年ほどかかりました。

◎区分などは、コードリストに合わせたことが
スムーズな導入の要因となりました。

◎1.0正式版の発表時、β版との違いにあわてました。
(項目の増減など)

◎認証局が本番直前までなかなか決まらず焦りました。

●お取引先様への普及説明

◎説明会（1社当たり4回実施）

最初は皆様の頭に？マークが着いていました
標準化・GTIN・GLN

（今までと全く違う価値観・用語）

※小規模なお取引先には、さらに個別にご説明

させていただいたことが、あと（非EOS等）で効果がありました。



◎説得（疑心暗鬼派と積極派）

前例のない仕掛けに対して、お取引先に
新たな投資をお願いすることは大変でした。
逆に、待ってましたと励ましていただいた
お取引先もありました。



100%BMS稼働を目指して

- ① 07年10月センタ稼働時 約80社稼働
センタ通過お取引先様向けに説明会を実施した結果、店舗直接納品お取引先の手書き伝票が店舗に残りました。
- ② 08年10月 約100社稼働
未稼働お取引先様への個別説明の結果、08年3月の非EOS(手書き伝票の代わり)稼働頃から少しずつBMSへの移行が進みました。
しかし、未だ手書き伝票が店舗に残る(約20社)
- ③ 09年2月 約120社稼働
未導入或いは未稼働であった20社に対し、再度説明会を開催した結果、グロサリー部門では一部のお取引先様を除き、**ほぼ100%稼働**となりました。
※手書伝票使用のお取引先様
 - ・消化仕入れなど発注がないお取引先様
 - ・特殊商品(納品日未定、一度だけ納品など)

西鉄ストアでは、2007年10月の篠栗物流センタ稼働を契機に、それまでの古い通信方式(JCA手順)を止め、EDIの最新版である、流通BMSを使ったお取引に、食品雑貨部門のほとんどのお取引先様に切り替えていただいております。

この方式は、以下の大きな特徴がございます。

- 唯一の業界標準であるということ。

今までのバラバラのオンライン方式を統一するための標準として制定されました。

つまり、同じ方式を使う他の小売とシステムを共用できます。例:〇〇既導入SM 弊社

- 伝票レス(ペーパーレス)運用が可能

手書きの伝票が不要です。納品明細書(A4コピー用紙)のみで納品。

※BMSには手書きに相当する非EOS電文が用意されています。

- 発注から、請求・支払までの機能を包含し一元管理が出来ます。

- 初期投資、ランニングともにリーズナブルです。(パッケージソフトは約30万から)

※別紙 〇〇パッケージ ご推奨

- 通信費が安価であります(インターネット接続環境があれば通信できます)

このような数々の機能を持った流通BMSへの切り替えを是非ともお願い致します。

IV 構築システムの概要

機器構成

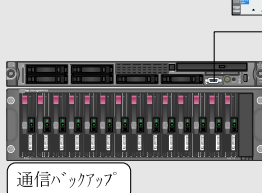
機器構成 & ネットワーク構成

【特徴】

- セキュリティ確保のためのネットワークセグメントの分離/分割
- 各システムにトラフィックでの影響がでないようバックアップセグメントを隔離
- 各システムはその性質に合わせて冗長化対応
通信システム：MSクラスタシステム
ドメイン：正副2台構成
基幹システム：システムの二重化とOracleDataGuardによるデータの保護
- 最もセキュリティ面で強化すべき部分にLinuxを採用

バックアップシステム

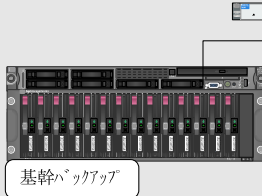
<通信バックアップセグメント>



通信バックアップ

バックアップシステム

<業務バックアップセグメント>



基幹バックアップ

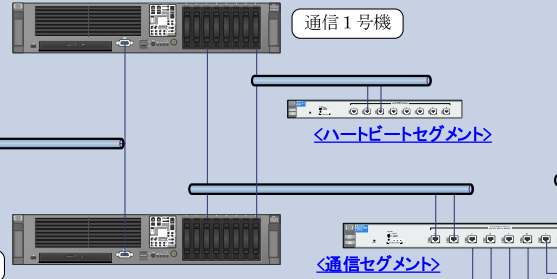
リバースプロキシ



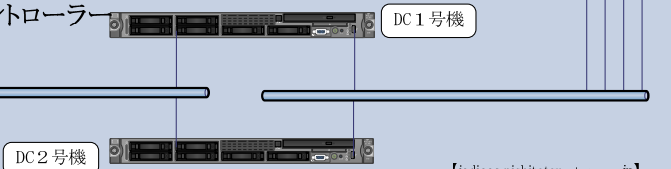
クライアント認証にて指定取引先のみと通信することでセキュリティを確保

通信システム

MS Clusterにて冗長化



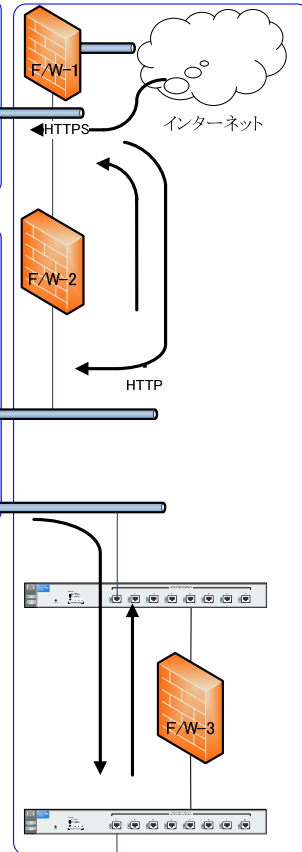
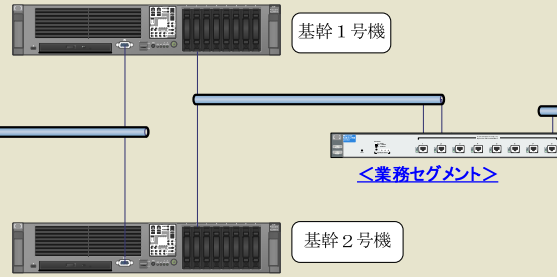
ドメインコントローラー



【jedicos.nishitetsu-store.co.jp】

業務システム

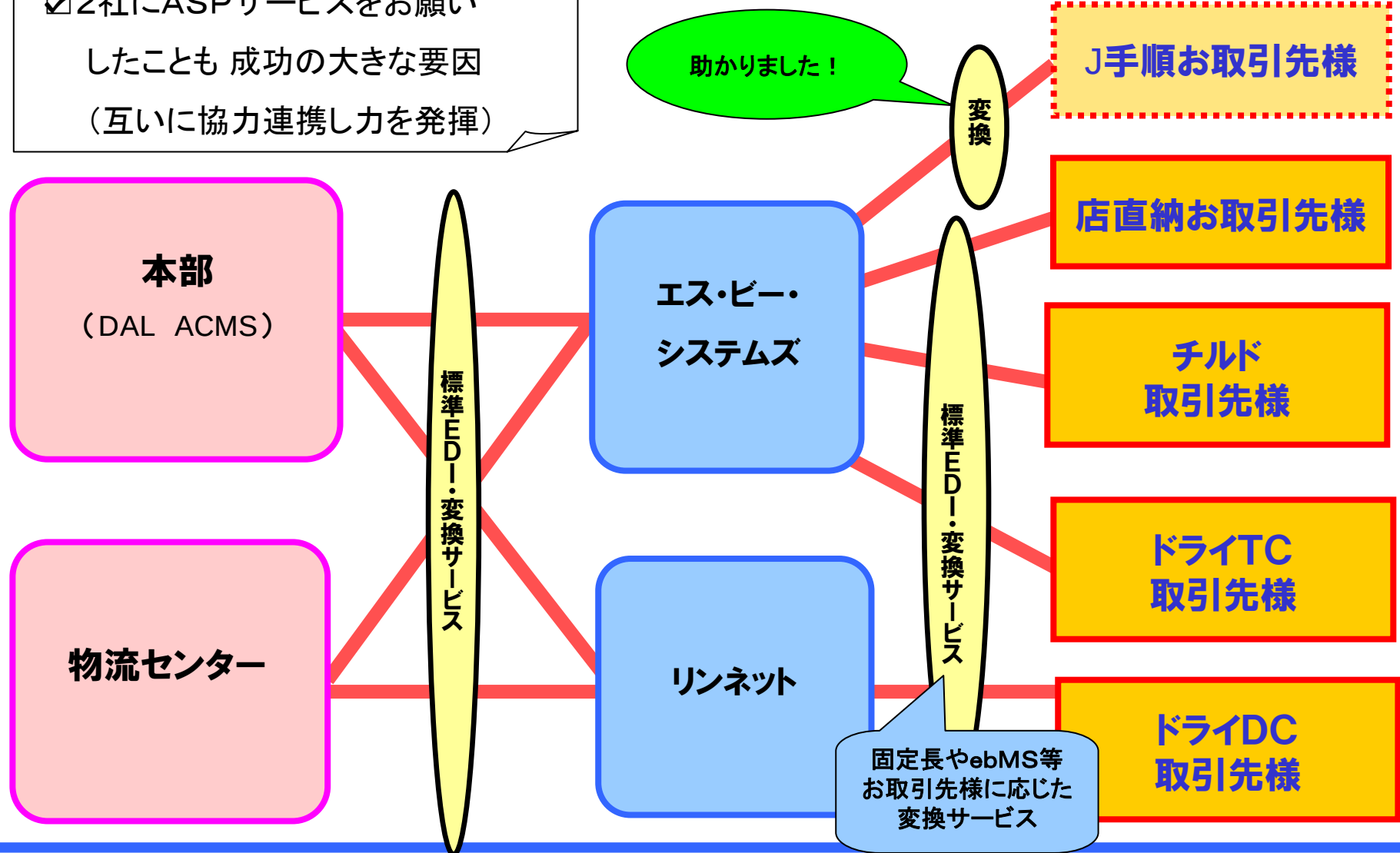
基幹システム2台上にDataGuardにて冗長化



IV 構築システムの概要

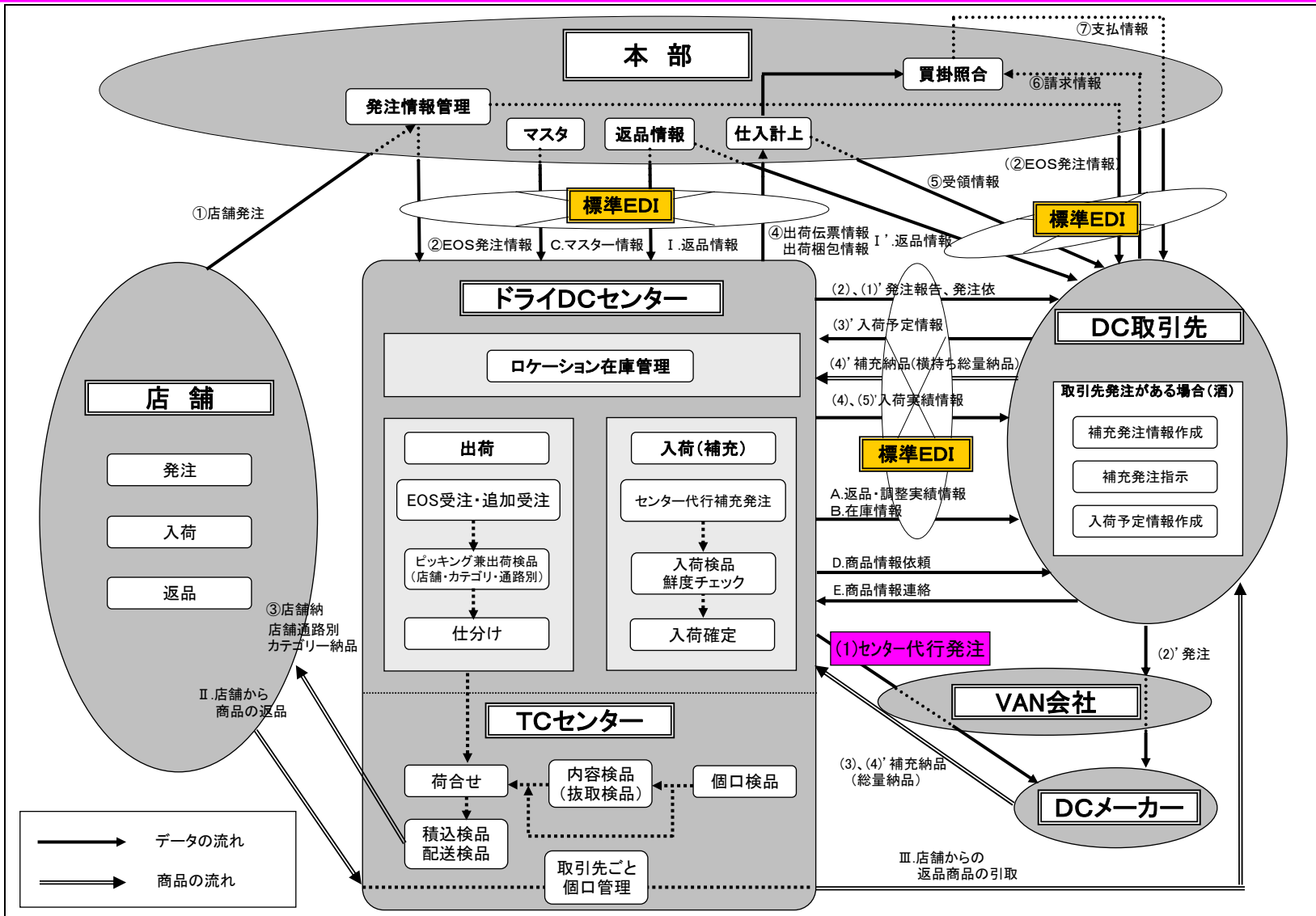
(対象部門は主にグローサリー)

☑2社にASPサービスをお願い
したことも 成功の大きな要因
(互いに協力連携し力を発揮)



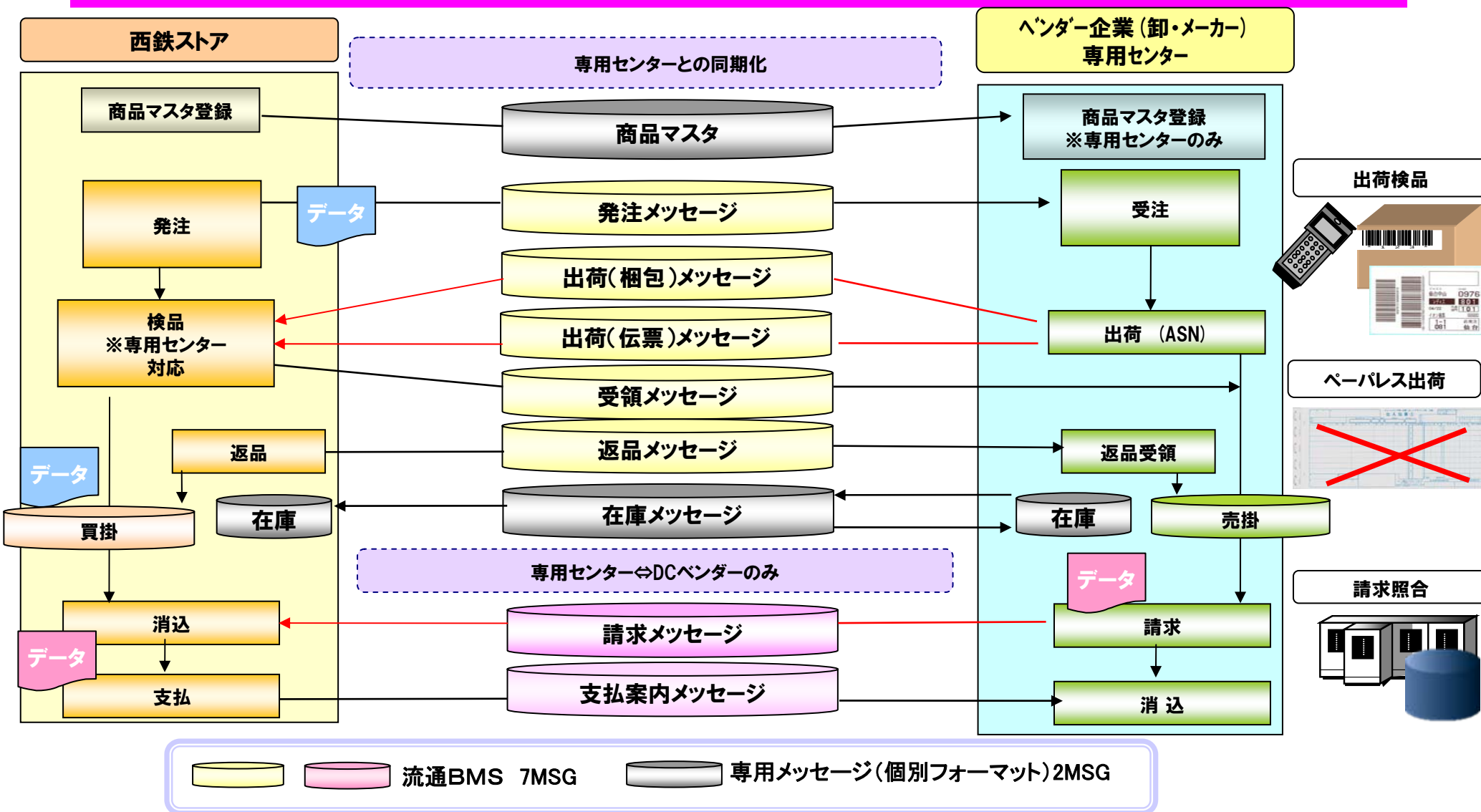
IV 構築システムの概要

専用センター業務イメージ



IV 構築システムの概要

流通BMS対象メッセージ範囲V1.0使用



V システムの導入状況

- ・運用開始 2007年10月～
- ・交換データ 発注データ、出荷データ、受領データ
返品・非EOSデータは 2008年3月より
請求・支払データは 2008年9月より スタート
- ・接続取引先社数 DC・・37社 DC以外・・124社 **計 161社**

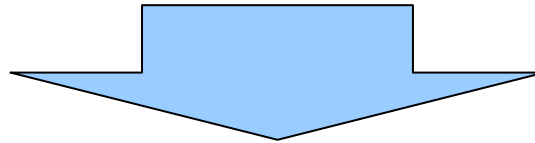
2009/11現在

物流形態	BMS接続 取引先数	取引先納品形態	メッセージ種	接続方式 上段:EDIセンター運営方式 下段:通信プロトコル
日配TC	45社	総量センター納品 ※センター仕分け	発注データ 出荷データ 受領データ 請求データ 支払データ 返品データ	アウトソーシング ebXML、JX手順
ドライTC	25社	店別仕分け センター納品		アウトソーシング ebXML、JX手順
衣料TC	18社	店別仕分け センター納品		アウトソーシング JX手順
店舗直納	36社	店別仕分け 店舗納品		アウトソーシング JX手順
在庫DC (ドライ中心)	37社	総量センター納品	発注・出荷・受領 請求・支払データ その他 商品マスタ、 在庫データ等	アウトソーシング ebXML

VI 流通BMSの効果

EOS稼働率の向上と情報精度の向上

- **BMS非EOSメッセージ(EOS区分)の利用で、従来の紙の伝票を原則廃止**
 - ・お取引先様の協力のおかげ(取引先入力)
 - ・店舗直納お取引先(小規模)向けパッケージのおかげ
- ※ただし出荷データの売単価のチェックは必須



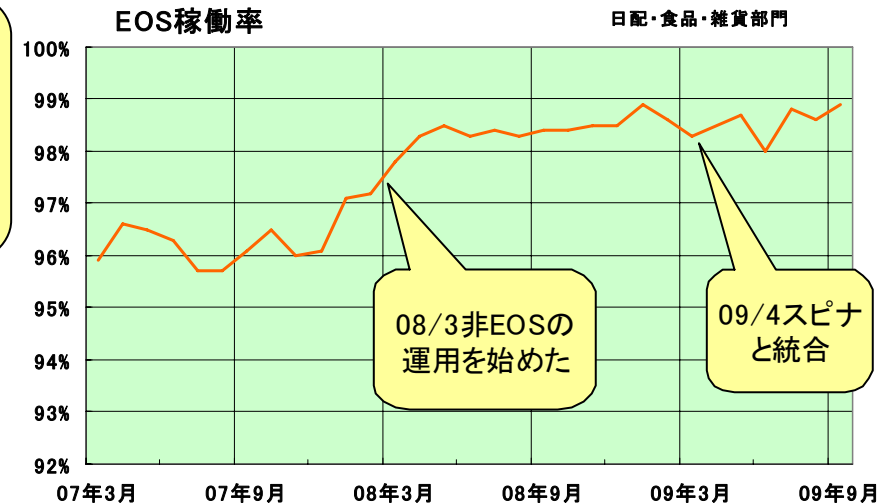
紙の伝票による納品が限りなくゼロに近づいた(ゼロの部門もある)

伝票枚数(日配・食品・雑貨部門)

年月	EOS (非EOS込)	手書 (紙)	
2007年 9月	37万4千	1万5千	BMS導入前
2008年 9月	12万7千	2千	BMS導入後 ・紙の伝票大幅削減 ・一括伝票によりEOS分も削減
2009年 9月	16万4千	2千	スピナ統合により、枚数は増加しているがEOS稼働率は維持

**EOS稼働率UP！
伝票枚数67%減！**

↓
**支払明細印刷、
発送作業時間 1/4**



VI 流通BMSの効果

照合作業の簡素化と精度の向上

●照合作業の簡素化と伝票レスによる精度向上とコスト削減

流通BMSでは、同じ取引番号(伝票番号のこと)ごとに日々、債権・債務管理が行え、締めでは請求、支払照合等も、紙での照合作業より断然、効率が良くなります。

日々照合可能ですので **お振込み前に**、不照合などのお問い合わせや 補正が行えます。(これで問い合わせが激減)

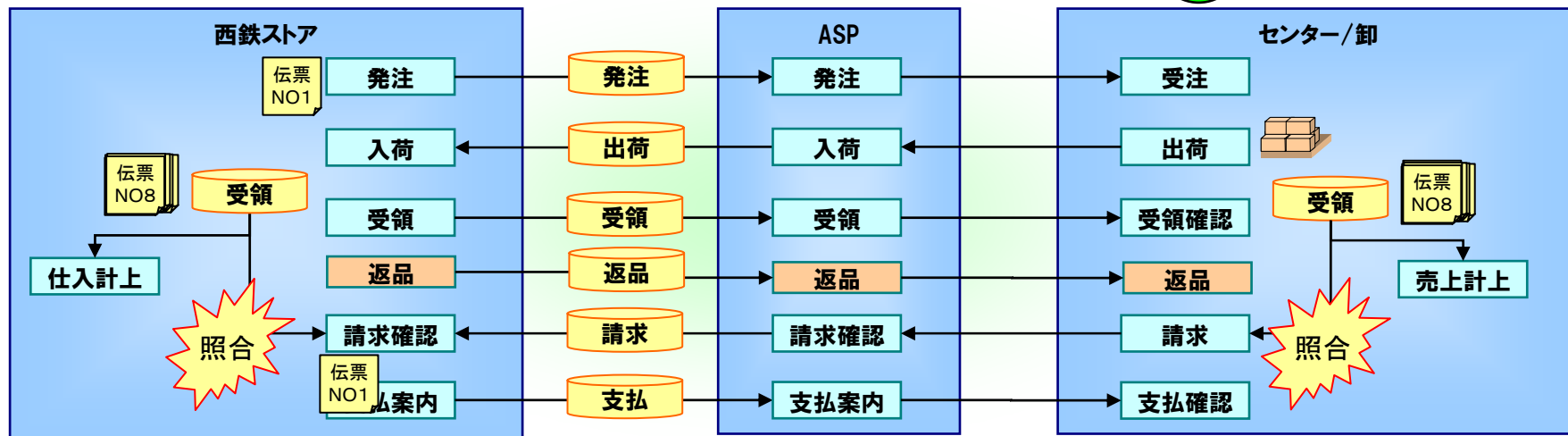
また、受領データが証憑となることで、紙の受領伝票(判取り)は不要となり、伝票レスを実現することができます。

返品伝票も“カミの返品伝票”ではなくデータ化することで、紙を大幅に削減することができます。

照合作業の効率化
用紙削減

作業簡素化効果

照合作業の効率化
用紙削減



VI 流通BMSの効果

- 未収のお問い合わせが、

0件になりました！

(2008年9月に達成)

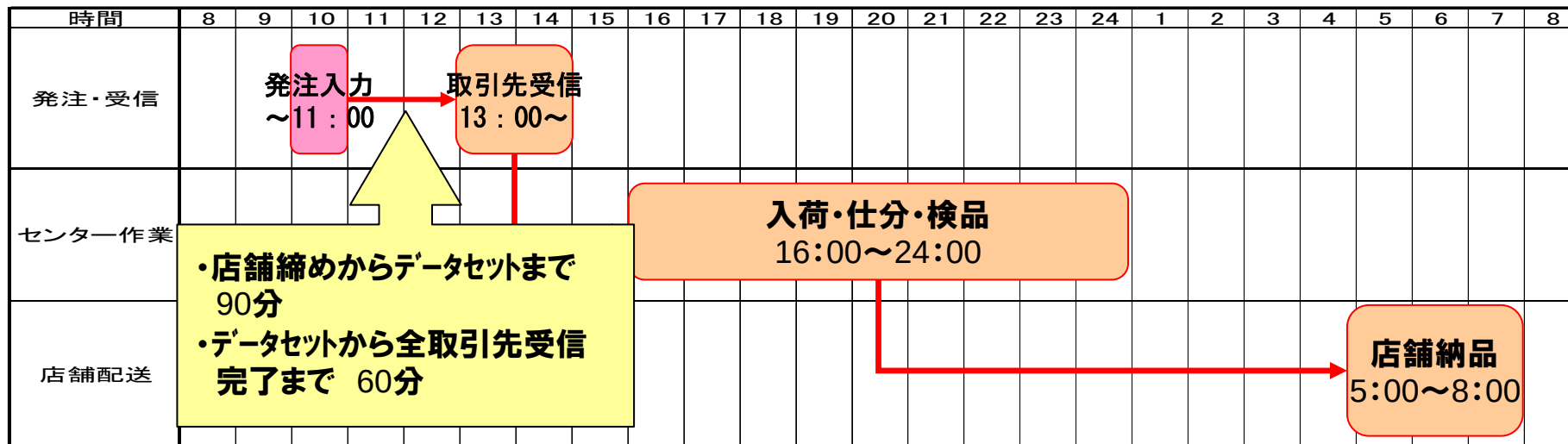


VI 流通BMSの効果

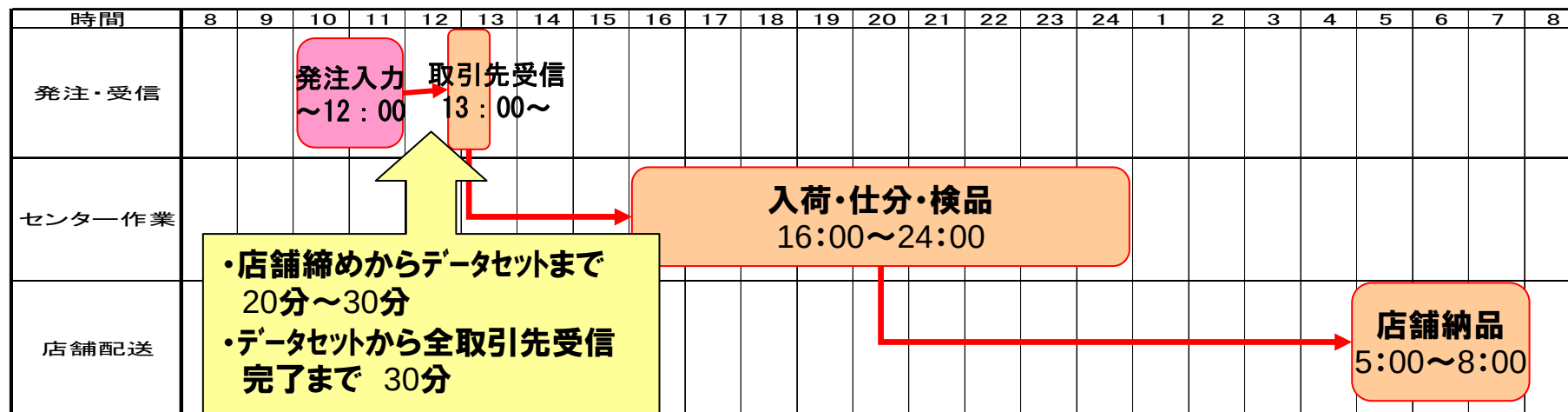
店舗業務の効率化

(お取引先の受信時間を変更することなく 発注締切り時間を1時間延期)

運用切替前
(例：チルドTC)



運用切替後
(08年5月実施)



- 発注業務に余裕

- ・締切変更前

- 開店から1時間でバタバタと発注入力

- ・締切変更後

- 品出し作業のあとかたづけ後に、

- 余裕を持った発注(売り場案内等)が出来るようになった

- 結果

- 入力遅れがなくなった

- 発注処理も安定運用(お取引先を待たせることもなくなった)

- 発注のポカミスも減少

VI 流通BMSの効果

店別通路別納品(チルドは店別売場別納品)を実現

- 09年11月現在、全店舗で稼働中
- J手順時代は通路情報が桁数制限で表現出来ず、
カテゴリー別納品(2桁)であった。
- 流通BMSでは、陳列場所情報として最大13桁
使える為、桁数に余裕がある。

●標準化による効果

BMSでは、定義項目の標準化がなされている為、複数の小売業者が勝手に作成されるデータレイアウトとは異なります。そのため **最初は窮屈**に感じておりましたが、時間の経過と接続お取引先数の増加に伴って **標準化の恩恵を実感**できております。

<象徴的なできごと>

スピナ統合時、40社ほどお取引先が増えましたが、約3ヶ月で ほとんど全てのお取引先と 大きなトラブルもなく対応出来ました。

①プログラム開発、仕様変更の工数(コスト)削減

②新規接続時システム開発の短縮化

あるお取引先の例: 打合せから、稼動まで約2ヶ月

(しかも非EOSデータまで稼動し カミの伝票はない) 自社開発

③業務の一元管理

発注から請求・支払いまで全てのお取引先で同じ業務フローが使える

④安定運用 : 最大の効果と感謝しております

(稼動直後はいろいろありますが、一旦落ち着くと 驚くほど安定運用できます)

- 請求・支払データ交換の全お取引先様の対応

現在、流通BMSの請求、支払データ交換に対応頂いている御取引先様がテスト中も含めると約40社ございます。(09年11月5日現在)

弊社といたしましては、全御取引先様に対応化することでより全体最適化が、進むと確信しております。より一層、御取引先様への啓発に力を入れたいと思います。

- 次なるBMS(新たな標準)への取り組み

本日ご案内のとおり、流通BMSのバージョンも時代にあったものに次々と見直し・検討を進めて行かれると思います。

弊社も課題を検討し対応を進めたいと考えております。

※生鮮のBMSなど

- 標準はみんなで使ってこそ標準、様々な企業に早期普及を

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各小売、卸、メーカー様も安心して導入しやすくなるはずです…

各企業がレガシー手順、個別EDIから標準EDIへ切替えれば切替えるほど全体最適化が進むと確信しております。今回のVer1. 3を契機にさらに導入が進むことを切望します。

- 標準の業務システムパッケージ

弊社でも既に流通BMSに準拠した業務パッケージを使用しています。

今後、世の中に沢山の業務パッケージが販売されるかと思いますが、敷居が低く、利用しやすいパッケージが必要であると思います。

コスト、品質、サービス等、色々な面を含めて色々な角度から開発されることを希望致します。



■標準化されていないメッセージ対応

小売、卸、メーカーとの運用上、どうしても必要となるデータメッセージ種があります。

とりわけ、商品マスタの同期化は必須のものと2年間運用させて頂いた結果痛感しております。マスタが非同期を起こすと使い物になりません。

欠品、未払い、データと物流の非同期等々が発生！

■取引業務プロセス(商流、物流、情報)の整理、再構築

単なるインフラ、プロトコルの見直しでは効果がないと思われます。

小売、卸、メーカー、情報システム会社、各社共同で業務プロセスを見直すべきだと考えます。

EX)伝票レス、店舗・本部・センタオペレーション、

安心・安全を担保できる仕組みづくりなど・・・

※私どものプロジェクトは月次定例会がいまだに続いており、
全体最適化に向けて課題解決に取り組んでおります。



謝辞

何も知らなかった地方のスーパーが、流通BMSを利用したシステムを早期に実現出来たのは、ご協力いただいた各社の皆様のおかげです。

この場をお借りして 厚くお礼を述べさせていただきます。

《ご協力いただいた皆様》(敬省略)

- ・弊社お取引先のシステム関係ご担当の皆様
- ・CGCジャパン ・SBシステムズ
- ・ヤマエ久野 ・リンネット
- ・シャープシステムプロダクト
- ・インテック ・西鉄情報システム
- その他協力会社の皆様

ご清聴、

まことに ありがとうございました。

「流通BMSの普及拡大を願っております」