

流通BMS導入のメリットと 今後の課題について

2009年12月4日

株式会社 サンライフ

取締役営業部長 麻生 良明





【大分県】

- 人口 1,209,000人
- 市町村数 14市3町1村
- 世帯数 469,017世帯



(2009年 8月統計分より)

株式会社サンライフ

大分県大分市を中心に4店舗展開

年商 53億円 (2009年度)

【大分市】

人口：473,514人 世帯数：201,084世帯

- トマト店・・・ 400坪
- アップル店・・・ 500坪
- 敷戸店・・・ 220坪

【日出町】

人口：28,472人 世帯数：11,251世帯

- オレンジ店・・・ 400坪



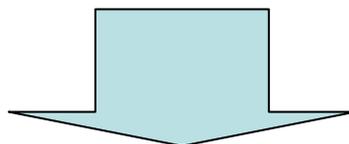
【トマト店】



1. 流通BMS導入の経緯

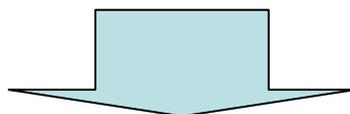
◇2006年10月

当時の自社本部システムにてJCA方式より Web-EDIへ変更



◇2008年10月

自社本部システムのリプレース時期に合わせて、ASP利用型の
「みんなのCGCシステム」を導入(※自社管理型のシステム運用を廃止)



これに合わせて従来のEDI方式を流通BMS(Ver1.0)に切り替え、稼動開始

2. 流通BMS導入の目的

① 伝票レス⇒電子化保存（電子帳簿保存申請）

・仕入伝票の7年間保管→膨大な伝票量と保管スペースの確保

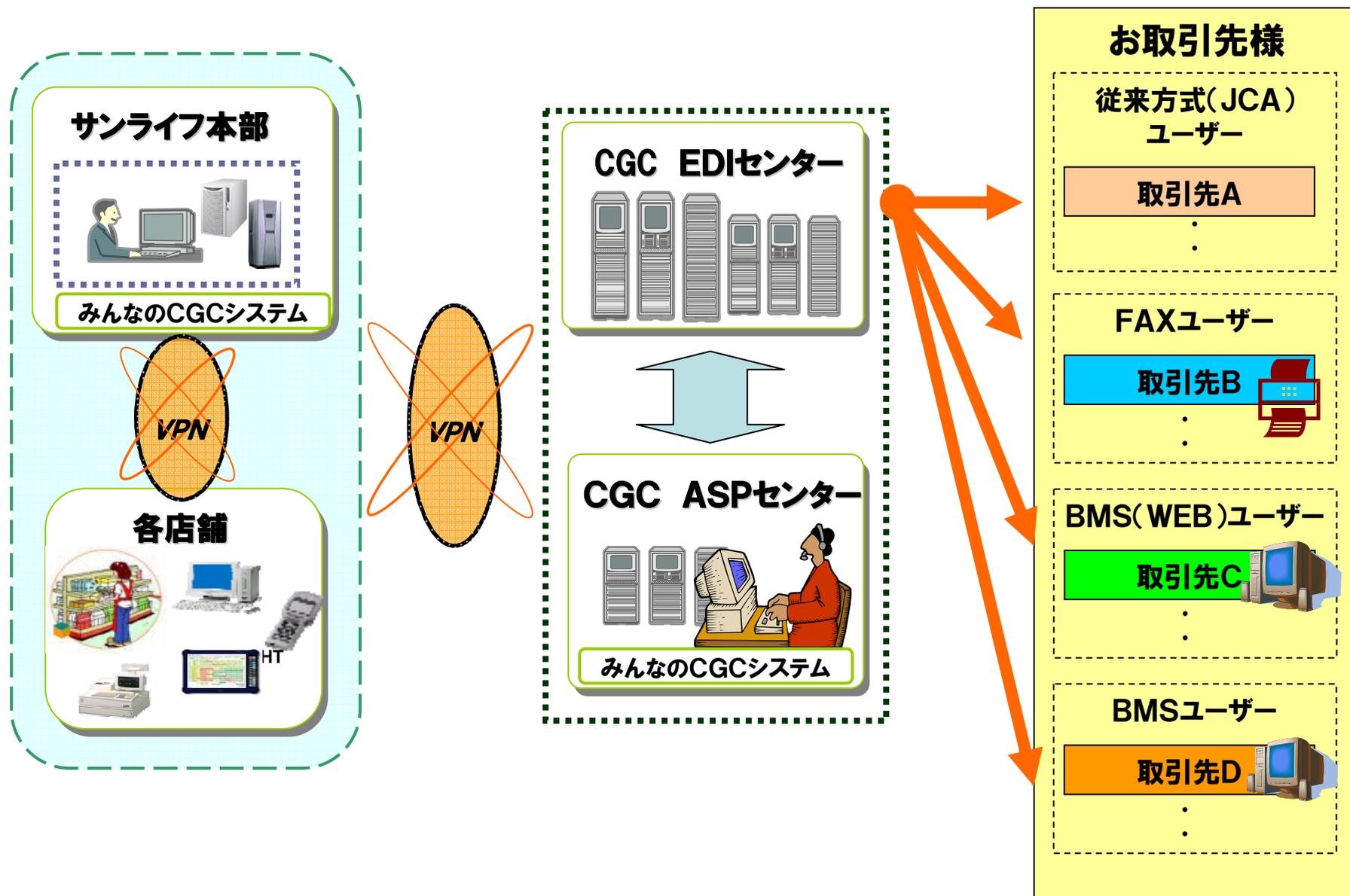
② 商品登録の簡素化→時間短縮

③ 買掛処理、決済業務のペーパーレス化

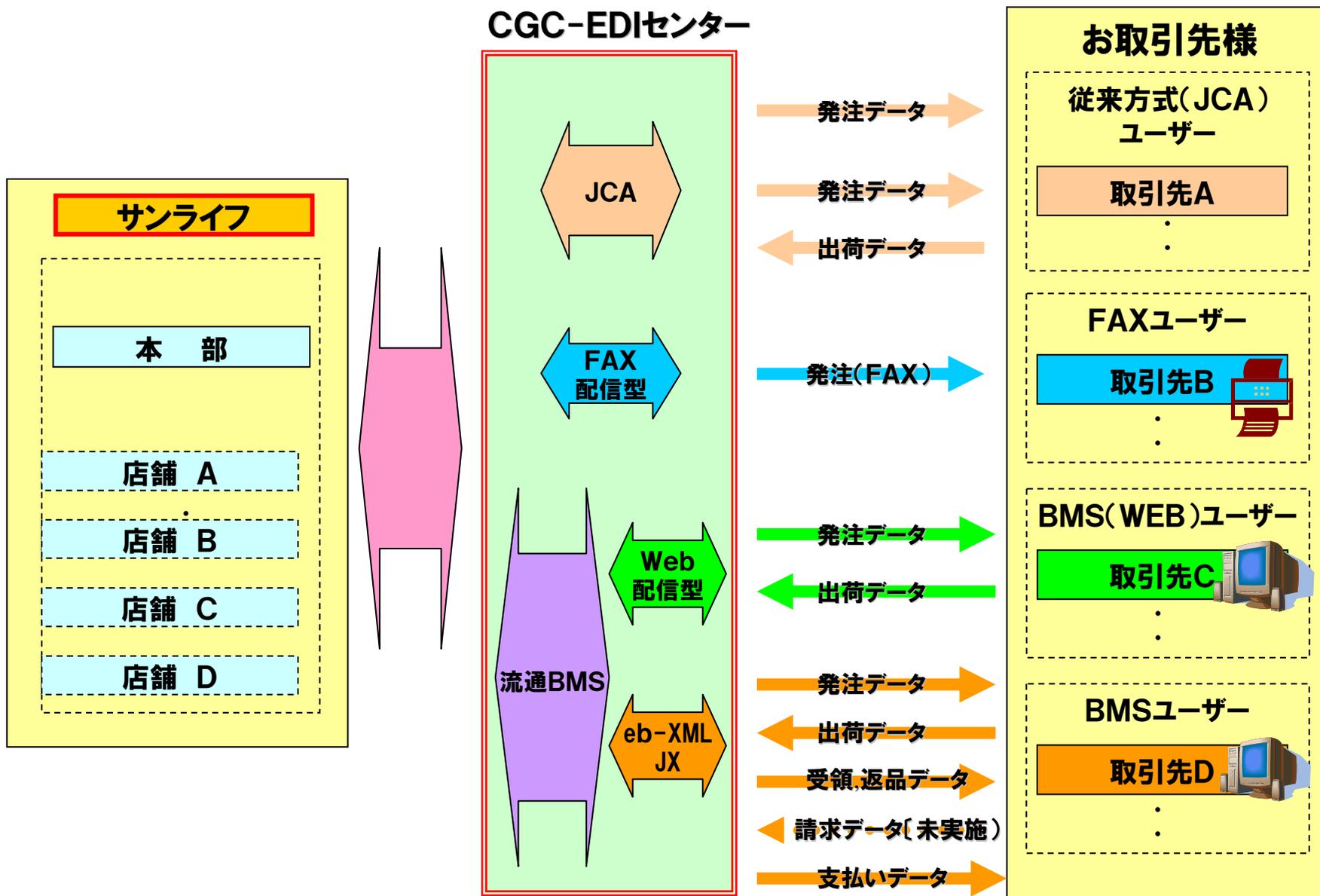
④ 流通BMS導入によるお取引先様の負担軽減と効率化

⑤ 最終目的は人件費の削減

3. システムの全体概要



4. EDIデータ交換の詳細イメージ



5. 改善された内容

1. EOS化率のUPによる効率化

■ EDIの手段が「流通BMS」「流通BMS(Web)」「JCA手順」「自動FAX」などお取引先様の状況に応じての対応が可能となった。

■ EOS比率65%→95%以上へ

1) 当時23社とのEOSを38社との取組みへ

⇒ EOS化率88%(2009年8月時点仕入金額ベースにて)

2) チラシ商品、スポット商品などのEDI化が拡大 ⇒ 進捗率70%

・・・定番のお取引先と違うお取引先へも特売、スポットともEOS発注が可能に

3) EOSのお取引先様へのFAX発注禁止

⇒ EOSでの発注比率98%(2009年8月時点発注件数ベースにて)

【参考】

- ◇ 生鮮のEOS化率 ・塩干⇒30~40% ・加工ハム⇒95% ・惣菜⇒80%
- ◇ 全くの未対応部門 生肉、野菜、果実、鮮魚、インスタアベーカー

5. 改善された内容

2. 店舗オペレーションの改善

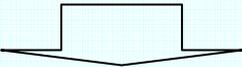
- 「EDI化」=「単品管理」=「データ処理」への意識向上
 - ◇ FAX発注禁止による手書き仕入伝票の計上業務軽減
 - ◇ 移動伝票、廃棄、値下伝票、返品伝票のハンディによる単品処理化
 - ◇ 酒税報告書の電子化、日報などの手書処理廃止
 - ◇ EOS発注の発注精度向上⇒チャンスロス改善
 - ◇ 単品レベルでの粗利管理(仕入計上の精度向上による効果)

- ルート業者様との業務改善
 - ◇ アイス、冷凍食品は売場で納品された商品をハンディにて入力し、仕入伝票発行しているが、その結果として受領データをお取引先へ送信できる為、ミスが激減。

- 作業生産性への取組み
 - ◇ パートシフトと作業生産性への取組み
 - ◇ フロアレイアウト単位での納品可能性

5. 改善された内容

3. お取引先様の負担軽減

- 今までの弊社のEDIシステムは標準タイプでは無かった
 - ・各お取引先様の開発費(30万)前後+月間システム使用料(1.5万円)位必要
- 流通BMSの導入により
 - ・業界標準のため、各小売業ごとの開発費用が1回で済む
 - ・流通BMS使用料としての位置付け的な費用が発生しない
- お取引先様も全て伝票レス
 - ・納品時はA4カット紙(納品明細書)を発行頂き、商品添付納品(伝票代の軽減)
- 仕入確定(受領データ)の電子化により未払いなどの違算発生が無くなる

6. 今後の課題について

発注の効率化は出来たがEDI比率が従来より低下

JCA方式から旧EDI方式に切替時、お取引先様に開発費用（30万程度）をお願いして開発。2年で流通BMSに乗り換えた為に流通BMS環境を保有していないお取引先様は初期投資が必要だった

生鮮のEDI化

旧EDIでは野菜、果実のお取引先様もEDIにて対応頂いていたが上記の理由で見送り⇒今後拡大へ

グロサリー、日配部門の自動発注化への研究

特売が多い中で、自動発注が可能かの模索、検討
⇒ 近い将来スタートしたい

**ご清聴ありがとうございました。
今後とも宜しくお願い致します。**

株式会社 サンライフ