



流通BMS普及説明会(名古屋)

流通BMS導入のポイント その1

株式会社リテイルサイエンス

2009年11月6日

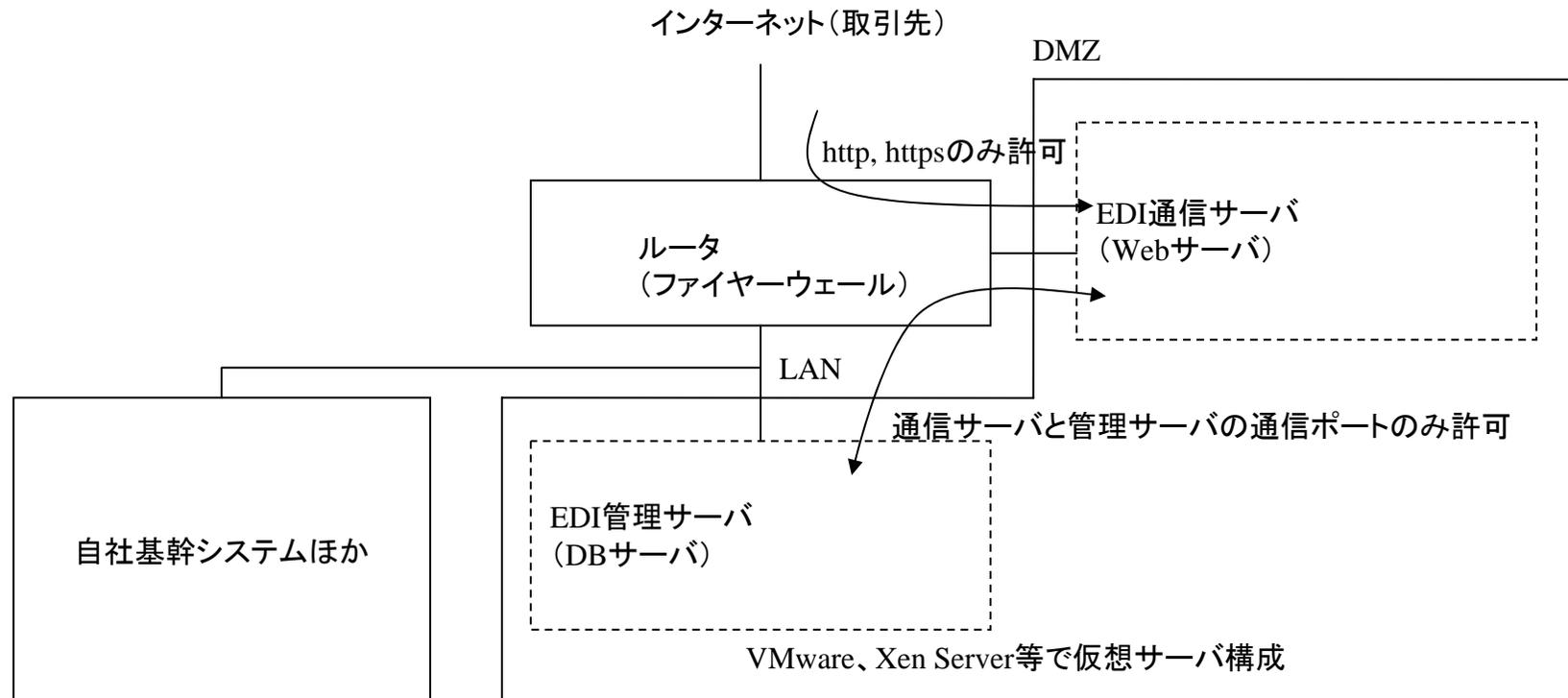


流通BMS導入の課題

- ▶ JCA/全銀より構築が難しくないか
- ▶ 発注他の業務に大きな影響は出ないか
- ▶ 取引先が流通BMSに対応できるか

流通BMSの技術面

- ▶ JCA/全銀などより技術的にはむしろ平易
- ▶ 中堅・中小小売では必須のJX手順(プル型)に加え、ebXML(プッシュ型)のサポートで十分では
- ▶ 小売側サーバ構成もシンプルで廉価(下図は仮想構成を適用し、1台のサーバで構築する例)



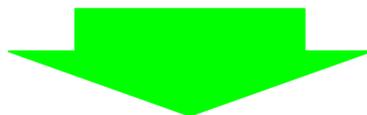
- ▶ 取引先との通信部分についてはVANの利用も有力な案

基幹システム連携の対応

- マスタ連携： 商品マスタ、取引先マスタ、物流拠点マスタ他、既存基幹系に手を入れると影響範囲が膨大
- 伝票番号、各種区分： 流通BMSへの移行で新規要件が発生（長さ、タイプ、採番方法、業務分岐他）
- 受領メッセージと仕入確定： 受領が先か、仕入確定が先か（請求、支払いにも影響）
- 物流センター関連
 - 総量納品
 - TC（通過型）、DC（在庫型）によるメッセージ種別と経路の違い
 - 出荷梱包
 - ほか



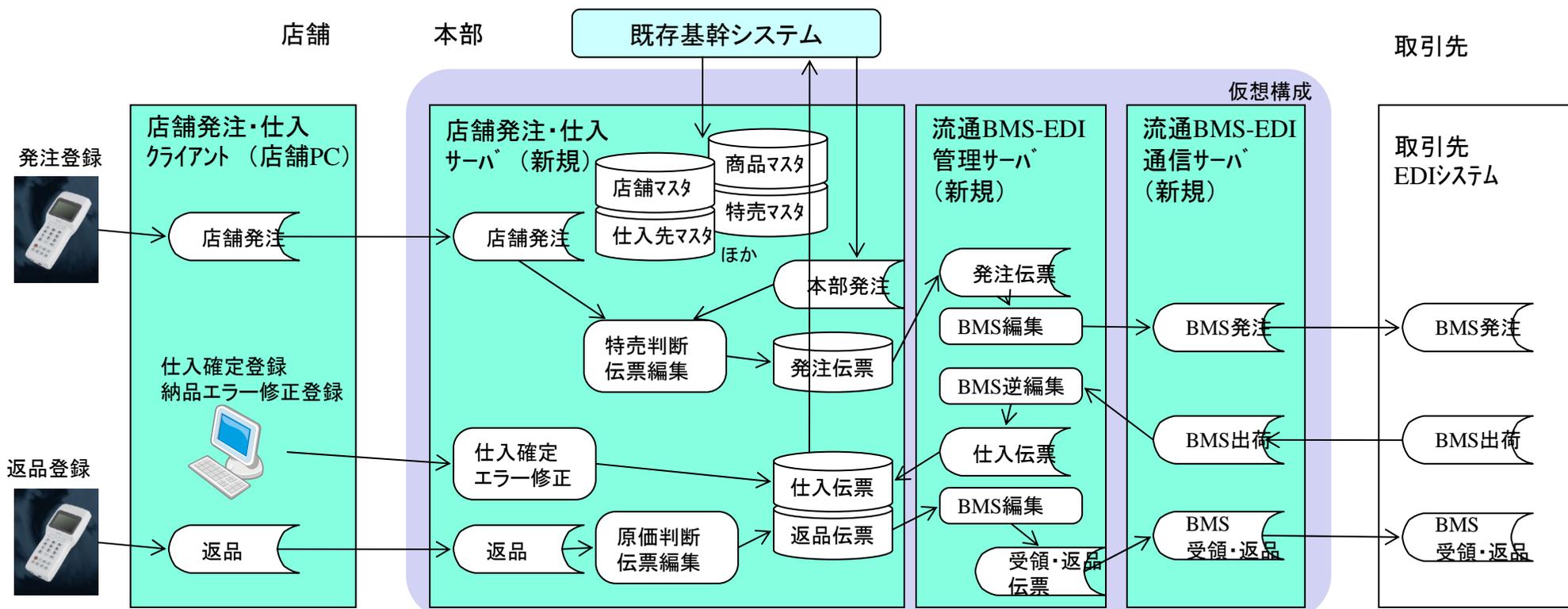
既存基幹システムにとっては荷が重く、コストと期間で制約大



EDI管理サーバで全て吸収

業務への影響

- 発注業務は基本的に従来通り
- 業務効率化・精度向上のためには、「受領・返品」対応は必須
- 「請求」は無くし、「支払案内」のみが今後の主流
- 流通BMSの導入にあわせて、発注・仕入サブシステムを廉価に再構築することも一つの選択肢



流通BMSを導入して、業務の効率化・コスト削減を推進する為には、多くの取引先にご協力頂きEDI比率を向上させる事が必要

既に流通BMSに対応済の取引先は、すぐにでも対応が可能だが、流通BMSに未対応の取引先は、対応に時間とコストがかかってしまう・・・

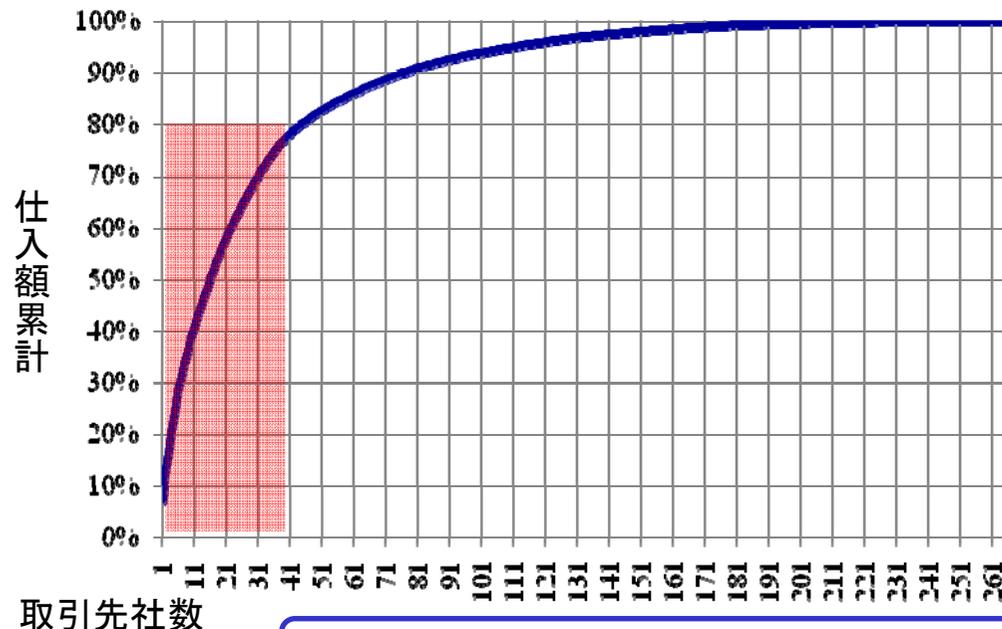


“JX手順＋業務パッケージ＋提供方法”が鍵

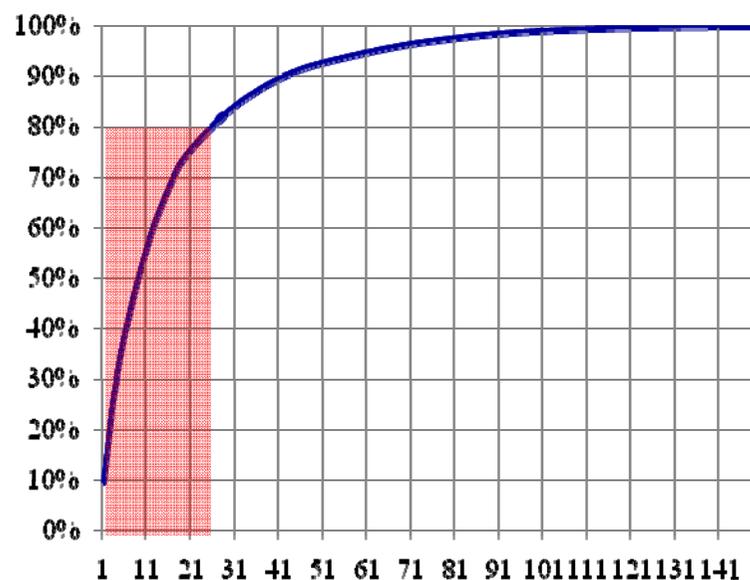
なぜJX手順なのか

▶ 中小お取引先の流通BMS対応数が業務効率化の決め手

食品スーパーの例:全商品(取引先265社)



食品スーパーの例:生鮮品除く(取引先150社)



大手中心で仕入額の8割をEDI化できても、社数の比率では15%程度にとどまる

▶ 中小お取引先にとって、受注・出荷処理は定時・定型業務

- プッシュ型(ebXML, AS2手順)によるリアルタイム受注のメリットを生かせない
- プッシュ型のメリットを十分生かすには、後方のシステムや仕組みへの投資が必要
- プル型(JX手順)に比べ、プッシュ型は構築コストそのものが高くなる

通信パッケージ+業務パッケージ

▶ 中小お取引先には業務パッケージが必要

流通BMS-JX対応業務パッケージ WinWin-EDI

- 通信処理と完全連動(通信パッケージそのものの操作は不要)
- 業務の流れに沿ったメニューに従い、簡単な操作で業務を行える

The screenshot shows the WinWin-EDI (ver 1.0.0.10) interface. At the top, there are tabs for 'メイン' (Main), 'マスタメンテ' (Master Maintenance), and 'オプション' (Options). Below these are buttons for '受信' (Receive) and '送信' (Send). The main area displays a flowchart of business processes:

- 受注 (Order):** EDI取込 (EDI Input) and 受注確認 (Order Confirmation).
- 出荷 (Shipping):** 出荷確認 (Shipping Confirmation), 基幹取込 (Core System Input), and EDI出力 (EDI Output).
- 梱包 (Packaging):** 梱包確認 (Packaging Confirmation), 基幹取込 (Core System Input), and EDI出力 (EDI Output).
- 受領 (Receipt):** EDI取込 (EDI Input) and 受領確認 (Receipt Confirmation).
- 返品 (Return):** EDI取込 (EDI Input) and 返品確認 (Return Confirmation).
- 請求 (Request):** 請求確認 (Request Confirmation), 基幹取込 (Core System Input), and EDI出力 (EDI Output).
- 支払 (Payment):** EDI取込 (EDI Input) and 支払確認 (Payment Confirmation).

Arrows indicate the flow between these steps. Below the flowchart is a '履歴' (History) table:

処理日時	データ種別	処理内容	結果	件数	備考
2008/08/21 20:02:10	返品	EDI取込	○	1	自動
2008/08/21 19:45:48	受注	EDI取込	○	0	自動
2008/08/21 19:45:39	受注	EDI取込	○	0	自動
2008/08/21 19:45:29	受注	EDI取込	○	0	自動
2008/08/21 19:45:21	受注	EDI取込	○	0	自動
2008/08/21 19:45:11	受注	EDI取込	○	0	自動
2008/08/21 19:45:03	受注	EDI取込	○	0	自動
2008/08/21 19:44:54	受注	EDI取込	○	0	自動

■メイン画面

(メイン/マスタメンテナンス/オプション) 各メッセージ確認画面、データの送受信などをわかり易く処理順に表示しています。

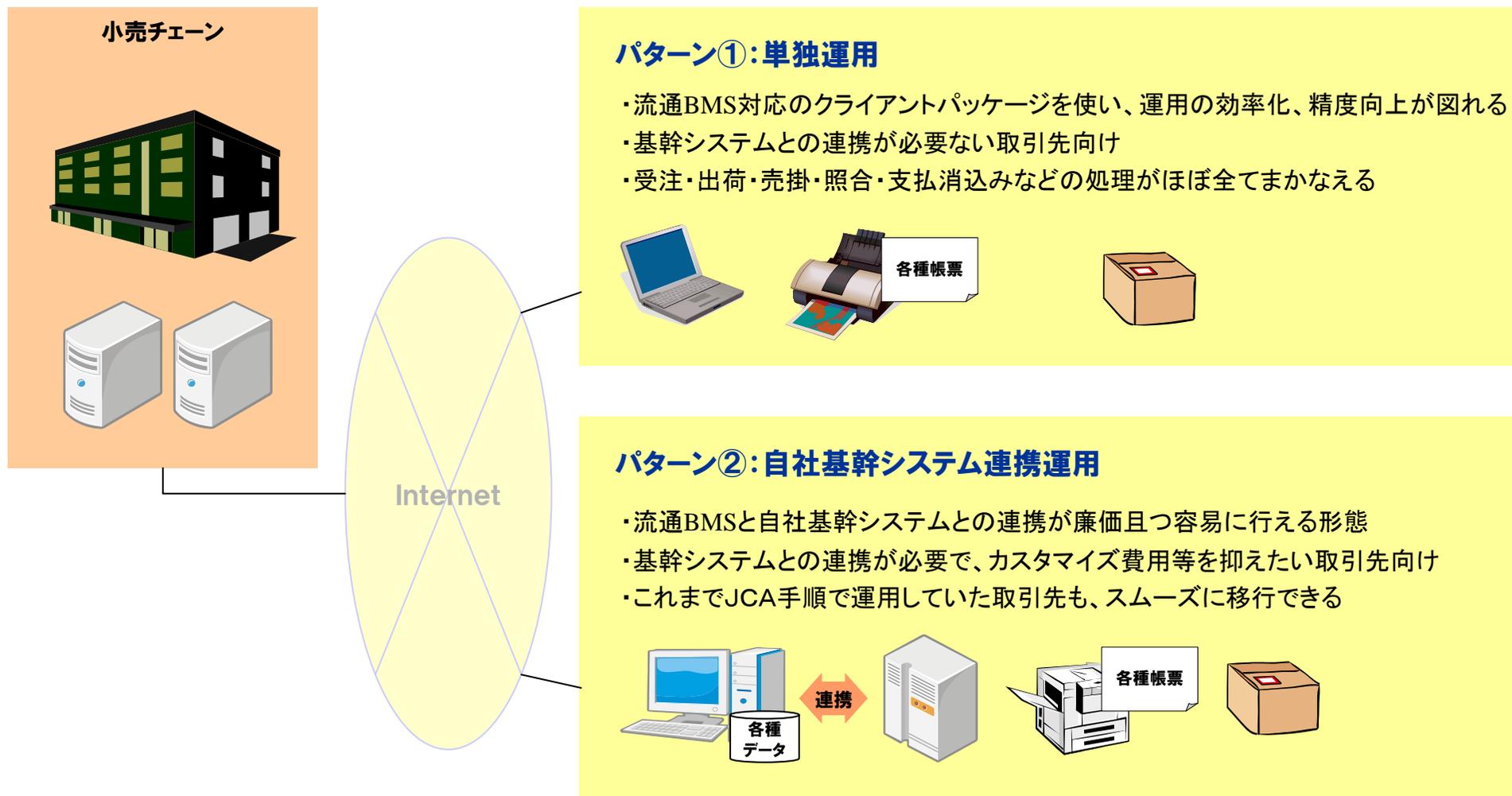
■履歴表示

得意先とのデータ送受信、基幹システムとのデータ連携の履歴を表示しています。

業務パッケージの適用パターン

▶ 既存の売上管理システム、経理システムなどへの連携も用意

WinWin-EDIを利用した流通BMS対応方法には、大きく2つのパターンがある。



中小お取引先を考慮した提供方法(例)

▶ 少額取引のお取引先向けに月額利用料でパッケージを提供(成城石井様事例)

- パッケージ購入費用をなくし、さらに導入しやすくする
- 月額利用料にはコールセンタ利用やパッケージ保守費用も含まれる

① 買取(主に取引高の多い取引先向け)

基本的には、自社対応と同じ



② 小売企業経由での貸出(主に仕入額の少ない取引先向け)

EDI対応初期コストを軽減し、パッケージ利用料を月額で回収(支払相殺)

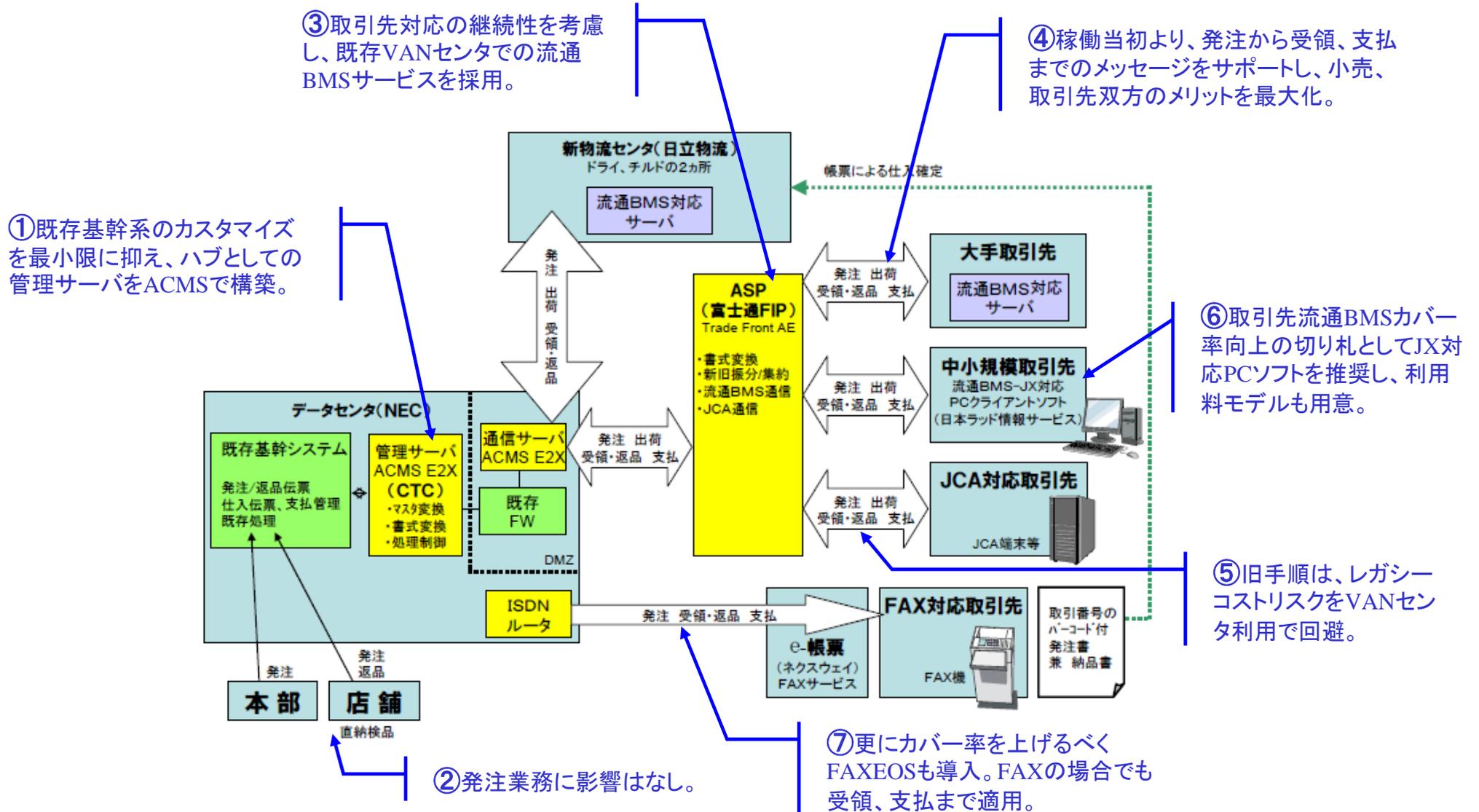


▶ 導入時のサポートと継続的な保守体制

- 導入時の電話サポート、現地サポート(インストール、稼働確認、教育)を廉価に提供する
- コールセンタを用意し、本稼働後もお取引先への支援体制を維持する

成城石井様事例に見られる工夫

図は財団法人流通システム開発センター発行 流通BMS News No.7 (2008年7月29日)より転載。



まとめ

- ✓ 今EDIを検討するなら“流通BMS”をおいてほかにない
- ✓ 流通BMS V1.3の登場で更に普及が進む
- ✓ 流通BMS導入では“受領・返品”まで対応しないと意味がない
- ✓ 流通BMSの通信対応では、VANセンタ利用も有効な手段
- ✓ 既存基幹システムのカスタマイズは極力避ける
- ✓ 中小取引先への敷居を低くする“JX対応業務パッケージ”は、流通BMSカバー率向上の鍵
- ✓ 流通BMSの推進は小売企業がリードする

お問い合わせは下記まで

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町4-24 桜ヶ丘平井ビル8F
株式会社リテイルサイエンス
今淵真太郎(イマブチ シンタロウ)
電話: 03-3477-2280 FAX: 03-3477-2742
e-mail: imabuchi@rtsc.co.jp