

## 目次

マルチ産商の流通 BMS 導入事例	1
地域 VAN 事業者協議会の流通 BMS 対応 ASP 構想	6
スーパー業界5団体が流通 BMS 合同説明会を開催	7

## マルチ産商の流通 BMS 導入事例 ～ 製配販三位一体の情報共有を目指して ～

本号では、長野県に本拠を置く総合食品卸売業、(株)マルチ産商の流通 BMS 導入事例を紹介します。(株)マルチ産商は 1951 年(昭和 26 年)に(株)長野中央魚卸売市場として創業、1960 年代を通じて水産市場を長野県全域に拡大しました。1970 年代以降は加工食品、菓子、冷凍食品、食肉などのフルライン化を志向し、営業地域も関東、中京、北陸に拡大、1981 年に社名を(株)マルチ産商に変更して今日に至っています。現在では、量販店、食品スーパー、A コープ、専門店、一般小売店、二次卸、加工業者など数千社の得意先に対して、フルラインの商品供給と多様なリテールサポートを行っています。(売上高 1613 億円=2008 年 3 月期連結)

同社は伝統的に各事業部の独立性が強く、従来の JCA 手順での受注も各部署での対応が基本でした。しかし、Web-EDI や流通 BMS といった新しい手順での受注が増えていることに対応して、受注体制の集約化を進めています。流通 BMS 対応では同社として初めて外部の ASP を利用、これを“受発注プラットフォーム”として EDI の効率的な対応を志向しています。

流通 BMS を契機に EDI 体制の抜本的な改革を進めている下記の名の方々にお話を伺いました。

リテールサポート事業部ロジスティクス統括部	マネージャー	宮島 雄二 氏
情報システム部システム企画	チームリーダー	小山 哲生 氏
リテールサポート事業部ロジスティクス統括部		
情報物流標準化チーム	チーフ	小川 和隆 氏

### ◆三氏へのインタビュー◆

#### 「流通 BMS を契機に“受発注プラットフォーム”を構築」

一生鮮三品から加工食品、菓子、冷凍食品と取扱い品目が幅広いですね。日本の食品卸の中でもこれほどのフルラインは珍しいのでは。

はい、当社が参加している卸研(情報志向型卸売業研究会)でも特異な存在です。当社は長野県から始まっていますが、海産物が獲れない県ですので、水産品をどう供給するかが課題でした。現在でも基本的には水産品が中心の会社で、全体の三分の二を占めています。残りはドライグロサリーと食肉などです。商品別カテゴリーのフルライン化とオールチャネル化を志向して現在に至っています。

—販売先は数千社ということですが、オンライン受注は何社ですか。

データで交換しているのは約 600 社です。当然のことながら JCA 手順が多いです。ただ、ここ数年は JCA 手順から Web-EDI への切り替えが続いています。そして今回の流通 BMS を加えて、大きく分けると 3 本立てです。現在、Web-EDI は約 30 社にのぼりますが、これから Web-EDI を展開します、という得意先も多いです。

—JCA から Web-EDI への切り替えを歓迎しない卸が多いのですが、御社では如何ですか。

当社も同じ状況です。JCA 手順はデータ量が多くなるにつれて通信速度や日本語入力の問題がありました。また、メーカーがハードウェアを作らなくなりました。こういった状況の中で、小売店側も 2000 年以降、Web-EDI に傾斜しています。

確かに Web-EDI の速度は速いし、日本語入力についても問題ありませんし、インターネットでいろいろとやり取りが可能

です。それに、インターネットに接続するだけで特別なソフトが要りません。ただ問題なのは、基本は人間が手で処理をしなければならないということです。そこが大きな仕組みの後退ではないでしょうか。今までは、JCA 手順であれ何であれ、コンピュータ同士が一定の決め事に従ってやり取りをしていましたし、それに合わせた運用ルールもありました。

Web-EDI はある程度手軽になったという反面、人間が介在しなければならない局面が増えました。中央にデータを集め皆が

入力する方式（ブラウザ型）や、今までどおりファイルをダウンロードし転送する方式（ファイル転送型）とありますが、それぞれの企業の考え方がありますので、卸としては両方対応しなければなりません。

—Web-EDI はどちらのタイプが多いのですか。

ファイル交換型が多いです。基本的にはファイルをダウンロードして、CSV 形式で当社の基幹システムにつなげます。その

場合、フォーマットはバラバラですので、JCA で受けるのと同じように、初めにフォーマット変換する作業が必要です。受注以降の ASN（事前出荷）情報や物品受領情報のやり取りも各社バラバラです。また、ダウンロードは人が行いますので、ダウンロード先、ダウンロードするファイルを間違える可能性があります。これはトラブルの原因になります。そもそも、そのために人を置かなくてはいけない。そういう意味では、Web-EDI はファイル交換型といっても中途半端だと思えますね。

—Web-EDI の増加にはどのように対応されているのですか。



ロジスティクス統括部  
マネージャー 宮島 雄二 氏



情報システム部  
システム企画チームリーダー  
小山 哲生 氏



ロジスティクス統括部  
情報物流標準化チーム  
チーフ 小川 和隆 氏

従来は、全国の十数部署ごとに統一ではなく個別の対応をしてきました。JCA 手順は自動処理ですので、それでも良かったのですが、データ交換している 600 社の中で Web-EDI に切り替えるところがどんどん出てきて、個々の事業部門での受注処理をどうするんだ、という課題が出てきました。それぞれの部署でそれぞれオペレーションが違うわけですから、人事異動となると一から教えないといけないという状況でした。

このような課題に対応するために「標準化チーム」を作り、受発注業務を中心として業務の標準化を図りました。標準化することによって重複している業務を 1 つの部署（またはセンター）で対応できるようにと、この 1 年、システムを作りながら対応してきました。Web-EDI は自動化しにくいという点は認めるしかありません。それを、きちんとした業務フローを作成し、全社統一のオペレーションができる形にしました。そのような中で、受注業務の標準モデルを作り、Web を中心とした得意先の受注業務の集約をしました。人手をバラバラに配置せず、重複した業務をまとめることによって、合理化することが出来ました。

—これから仮に Web-EDI が増えても、人員は増やさなくていいですね。流通 BMS への対応はどのような方針ですか。

はい、今回の CGC の関東地区共配センターの流通 BMS 切り替えにあたって、お互いの連携で Web と同様に集約していこうと動いてきました。今までは、共配センターの所在地ごとに数部署の案件として処理されてきましたが、会社全体で取り組むこととし、現在は首都圏生鮮流通センターで全ての事業部門の受発注業務の集約を行っております。

仕組みとしては、当社の中に流通 BMS のプラットフォームを持つのではなく、外部の ASP で受けたデータを当社のフォーマットに変換してから、社内のネットワークで各事業部門に振分けします。各部署では受信という業務はなく、受注後の基幹系の業務だけになります。ASP 業務は北陸コンピュータ・サービス㈱へお願いしています。

首都圏生鮮流通センターは、受信したデータを「受注」に変える役割を持ちます。この受注確定処理は、「CGC さんとの商談の通り、確かにご注文いただきました」という意味です。

—ASP 方式を選択された理由は。

流通 BMS を取り巻く環境、コスト面はこれから決まってくると思います。そのような事情から、北陸コンピュータさんをお願いする方が得策と判断しました。同社は環境も整っていますし、運用もしっかりやっています。

流通 BMS は新しい EDI 方式ですので、今までの JCA 手順のように我々が投資してどうこうではなく、やはり ASP をお願いし、我々は「受けた側」として納品～代金回収といった実際の取引に集中する形が一番効率的だと考えます。

—JCA 手順が Web ではなく流通 BMS に変わってくれば、利用されるデータフォーマットは統一されているのですから、ASP の変換も一通りで済むことになりませんか。

小売業によって利用される項目が多少異なりますので、マッピングが違います。ASP 会社に得意先ごとのマッピングを作ってもらい、その変換結果を当社がもらうという形です。確かに流通 BMS の中身は標準的に作られていますが、各企業の使い方が異なります。

例えば、伝票番号の桁数が異なる場合、桁の頭がゼロで埋まっていたり、埋まっていなかったりします。そのような場合はマッピングで当社フォーマットに変換します。このような変換はどのような EDI 方式になったとしても残るのではないのでしょうか。ただ、JCA 手順時代に比べ

ると全然楽です。

## ●スピーディな対応が新規取引にもつながった●

—ところで、CGC との取引が流通 BMS に変わったことで、業務上変わったことはありますか。

従来、CGC さんとの取引では発注だけはオンライン化されていましたが、出荷データの戻しはありませんでした。欠品などがあった場合は、欠品連絡票を毎日書くという作業がありましたが、CGC グループの加盟店は膨大な数ですので、負担になっていました。現在は出荷データを送っていますので、その点が改善されました。

また、各地に共配センターがありますが、各センターの動きがそれぞれ違っていました。時間的な面とか、伝票の処理の仕方などです。今回はそれが出荷データと受領データという形で一本化されましたので、業務が同じになりました。今のところ千葉センターまでですが、今後各センターとも同じ動きでやっていかれるということですので、当社といたしましても業務がやりやすいです。

—準備にどれくらいの時間がかかりましたか。

約1ヵ月でできました。事前にお話をいただいていたので、ASP 会社の選定など検討はしていました。ASP 業務の委託先が決定してからは早かったです。

このスピードが CGC さんの信頼を得て、営業面でもかなりプラスになったと聞いています。CGC 本部からの商談が増えたほか、流通 BMS を立ち上げてすぐに、今まで取引のなかった CGC 北陸地区本部から「対応できるか？」との問合せをいただきました。卸からすると、お得意先の要望通りに対応ができるということは、取引の拡大につながるということだと思います。

—御社は生鮮品のウエートが高いわけですが、流通 BMS の生鮮バージョンの利用予定は。

中京地区のあるスーパーさんと流通 BMS の取引を開始したのですが、そちらとは不定買品の取引があります。しかし、出荷データに確定重量を入れて返すことができなかったため、そこだけは従来手順でやっています。今は過渡期ですが、いずれかの段階では生鮮版に取り組むことになると思います。

生鮮は現在、ペーパーベースでやるところが多いです。取引のフロントサイドで、重量を測って入れるとか、すでに測ってあったものを記入するなどの確定機能が入ってしまいます。つまり、受注した段階で事前に取り決めたものを在庫引き当てしたら OK、というようにならない。下手すると、価格は事後に決まる取引もあります。

—今後の計画についてお聞かせ下さい。

今まで分散していた仕組みや業務手順を、流通 BMS をきっかけとして統合していきたいと思っています。当社は事業所ごとに JCA 手順の受信環境を持っていましたが、これからは ASP を前面に立てながら、機能別に最適なところへ統合していく。社内では、“受発注プラットフォーム”と呼んでいます。EDI の環境を一つにして業務を統合し、ローコスト化とスピードアップを図りたいですね。色々なものが入ってくると効率が悪いです。なるべく一つの手順やデータの中身に標準化されることが理想です。

—今回の標準化は、小売業と卸・メーカー間の取引を対象に進めているわけですが、卸とメーカー間の取引でも同様のことが言えますか。

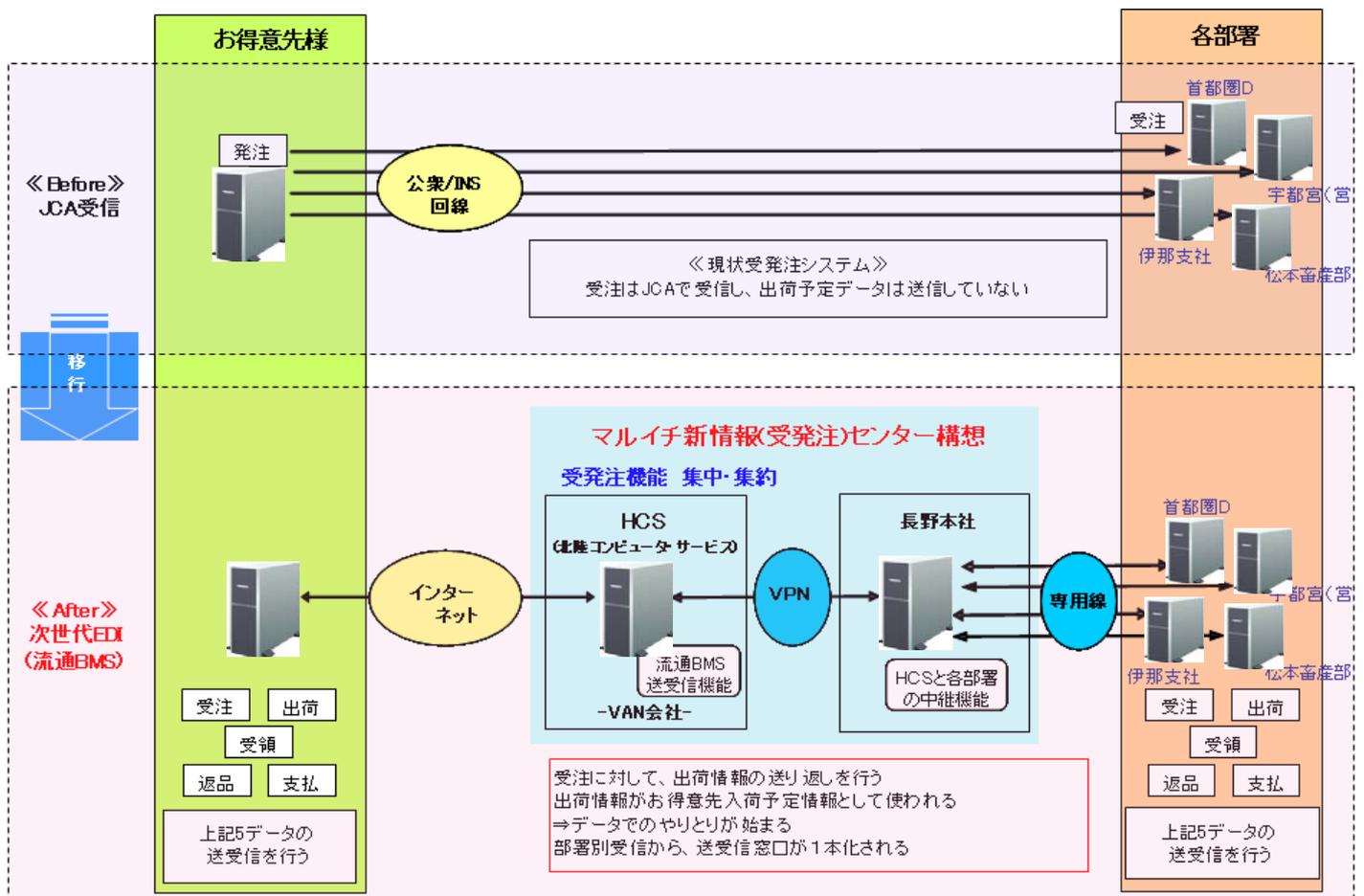
そうですね、サプライチェーン全体からすると同じ手順、同じ業務プロセスで流れたほうが良いに決まっています。今は小売業と卸、メーカーといった、小売業主導の流通 BMS が策定されていますが、今後は製配販の三位一体の中でどう情報を共有していくか、その視点で流通 BMS が進化していくと良いものになると思います。

例えば、今年度の卸研で研究しているような、鮮度情報の共有です。安全・安心と言われながらも、情報がどこかで切れていたり、基準が違ったりといったことが発生しています。小売業の店頭とメーカーをつなぐ流通サプライチェーンの中で、情報がどのような基準で流れていくかをきちんと決め、しかもその情報が一元化されて全体で共有されなければいけないと思っています。

—本日はどうもありがとうございました。

(聞き手：研究開発部長 坂本 尚登)

### マルチチ産商の流通 BMS 対応システム概要



# 地域VAN事業者協議会の 流通BMS対応ASP構想

地域VAN事業者は、地域の中小流通業者を対象として、受発注などの企業間で交換される取引データ処理に係わるサービスを提供しています。主要な顧客は年間売上高規模が十数億円以下の中小零細な小売業者とその取引先卸売業者です。

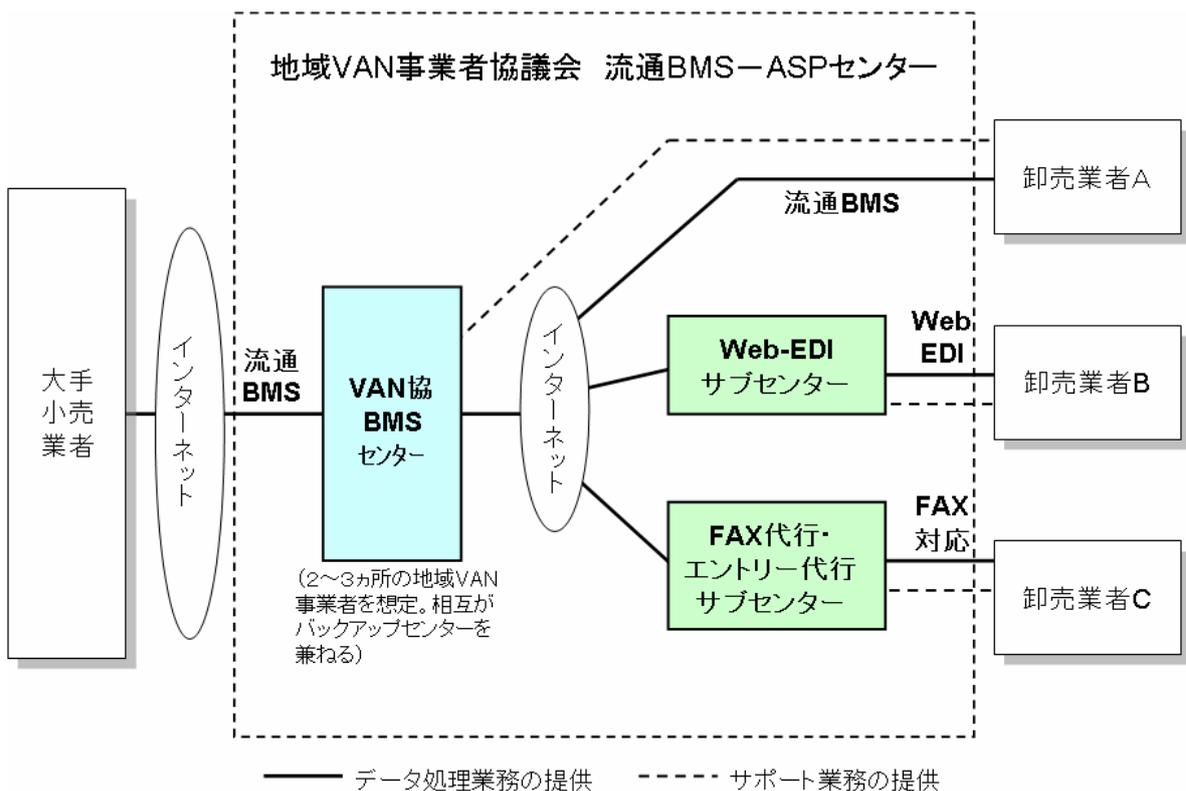
地域VAN事業者協議会（以下、VAN協）は、各地域VAN事業者が抱える中小流通業者向けVANサービスに特有の課題と新規ビジネスについて共同で取り組むことを目的として、北海道から鹿児島島の全国17カ所の地域VAN事業者を中心に活動している任意団体です。

VAN協は、2007年度の流通システム標準化事業（中小流通業向けVAN/ASPモデル構築）に参加し、中小流通業が流通BMSに対応するための方向性についてとりまとめましたが、その成果を生かした形のビジネスモデルをとりまとめ、実現に向けた検討を行っています。（下図参照）

大手流通業者との接続については、VAN協BMSセンターが代行することとし、中小卸売業者はBMSセンターとのみ接続するだけで、取引するすべての大手小売業者と流通BMSによるデータ交換を可能な形態としています。

中小卸売業者は、取引量や運営能力に応じてJXクライアントパッケージ、Webシステム、FAX対応のいずれも可能としています。運用そのものをサポートするサービス体制を供給することで、これまでのJCA手順による運用よりも簡便な運用が可能となるとしています。また、VAN協で極めて低廉な費用で導入可能なJXクライアントパッケージを開発しているとのこと

流通BMS普及のためのVAN協ビジネスモデル



## スーパー業界5団体が 流通 BMS 合同説明会を開催

2008年10月8日、東京・新橋の航空会館において、日本スーパーマーケット協会、日本チェーンストア協会、オール日本スーパーマーケット協会、(社)全国スーパーマーケット協会、(社)日本セルフ・サービス協会のスーパー業界5団体共催で、流通BMS合同説明会が開催されました。当日は、既に流通BMSを導入している小売業各社からの具体的な事例紹介もあり、会場は満員の盛況ぶりでした。

セミナーは、経済産業省商務情報政策局流通政策課・高橋直人課長の挨拶に続いて、2007年度の流通BMSの取組みを中心に、日本チェーンストア協会事務局の横山照美さんと流開センターの研究者から概要説明が行われました。

続いて、共同実証プロジェクト事務局の大木昇氏(株)日立製作所)から2007年度共同実証成果の報告が行われ、休憩をはさんで、流通BMS導入小売業6社からEDIの取組み状況や効果などについて、一部苦勞談なども交えつつ事例紹介がありました(各社15分程度)。

以下、小売各社が特に強調されていた部分をご紹介します。(文中敬称略。文責・編集部)

### ◎イオンリテール(株) システム本部本部長 宮崎 徹氏

・合併に伴い、新しい取引先、新規にシステムを導入する取引先には流通BMSを採用している。早く!(高速に、迅速に、短期間に)、うまく!(効率的に、短期間に)、安く!(安価に、汎用的に)をスローガンに今後も拡大していく。

### ◎イズミヤ(株) 情報技術部部长 上山 善弘氏

・2006年度は準備が間に合わずWGのみの参加となったが、2007年度から共同実証に参加。現在ワコールと本稼動中。生鮮部門では、全農ミートフーズと流通BMSへの切替え導入を検討中。流通コスト全体の引き下げへ向けて、ひとつ入れば皆に繋がる!の精神で拡大していきたい。

### ◎(株)近商ストア 情報システム部部长 安井 直洋氏

・システム更改をきっかけに導入検討を開始。Web-EDIを検討したが、ちょうど流通BMSが共同実証を実施しており将来性を考慮して、同時に流通BMS導入に踏み切った。情報公開サイト上で流通BMSの紹介もしている。導入時に周りの皆様に助けて頂いたので、恩返しの意味も込めて喜んで流通BMS導入の相談に乗りたい。

### ◎(株)シジシージャパン ビジネスサポート事業部システムチーム チームリーダー 草留 正樹氏

・資本関係のない企業の集まりなので、システムの標準化が必要であった。そのため、グループ全体のインフラ整備の中心に流通BMSを据えた。CGC-EDIセンターで準備ができた加盟店から順次切り替えを実施中。狙いは、素早い経営判断を実施すること。積極的にサポートするので、どんどん広げていきたい。

### ◎(株)平和堂 情報管理部部長 中島 勝氏

・流通BMSはASPにて稼動中。証明書の取得を考えると、今後もASPで対応予定。課題もあるが確実にクリア出来ており、取引先説明会で積極的に拡大している。早く導入を拡大して、全体最適化を達成したい。

### ◎ユニー(株) 業務本部システム物流部執行役員 部長 角田 吉隆氏

・個別対応は費用がかかるため標準化は必須という基本方針を打ち出した。確かにWeb-EDIにもいい面はあるが、個別対応が必要なことは費用も期間もかかることになり、致命的である。

JCA 手順からの全面置き換えを目指している。将来的には、資本関係がなくても共通システムが利用出来るのではないかと期待している。



満員盛況のスーパー業界5団体合同説明会  
(10月8日 東京・新橋の航空会館)

発行者：財団法人流通システム開発センター 研究開発部  
本件に関する問合せは、下記のURLにアクセスして頂きますようお願いいたします。  
<http://www.dsri.jp/scmpjt/inquiry.html>