



# 流通BMS News

2008.4.25

No.4

## 目次

### CGC グループの流通BMS対応戦略

- ・ 昨年6月から開始。加盟小売4社が導入 . . . . . 1
- ・ 業務プロセスの見直しにつながることに期待 . . . . . 2
- ・ 共配センターの刷新に伴い、取引先200社に導入 . . . . . 3
- ・ 合同商談会で標準化への取り組みをアピール . . . . . 3

全国の食品スーパー221社が加盟する小売主宰ボランタリーチェーン、CGC (Co-operative Grocer Chain) は、加盟店が大手小売業と競争しても負けられないよう、商品面や物流・情報システム面で支援を行っており、流通BMSについてもグループの新たなEDI標準として積極展開しています。

その現状と今後の展開について、シジシージャパン(株) ビジネスサポート事業部システムチームの草留正樹リーダーと吉田賢司係長にヒアリングしました。

## CGC グループの流通BMS対応戦略 ～ グループの新たな標準EDIとして積極展開 ～

### ●昨年6月から開始。加盟小売4社が導入

CGCグループの本部であるシジシージャパン(株)では、16年前からJCA手順でEOS (Electronic Ordering System) のCGC標準を展開、その3年後には、商品の基本情報を収集し、提供するSM商品マスタセンターの運営を開始しました。(SMはSuper Marketの略)

そのような観点から、経済産業省事業を始めとする標準化活動にも積極的に参加、2005年度の「商品マスタデータ同期化の実証実験」に参加したのを契機に、基本情報のみであった商品マスタセンターで取引情報(原単価など)も管理するようになりました。これによって、今まで加盟社と取引先の間で同期化させることが難しかった個別取引条件の整備が進み、今後のEDI導入の基盤になると期待しています。

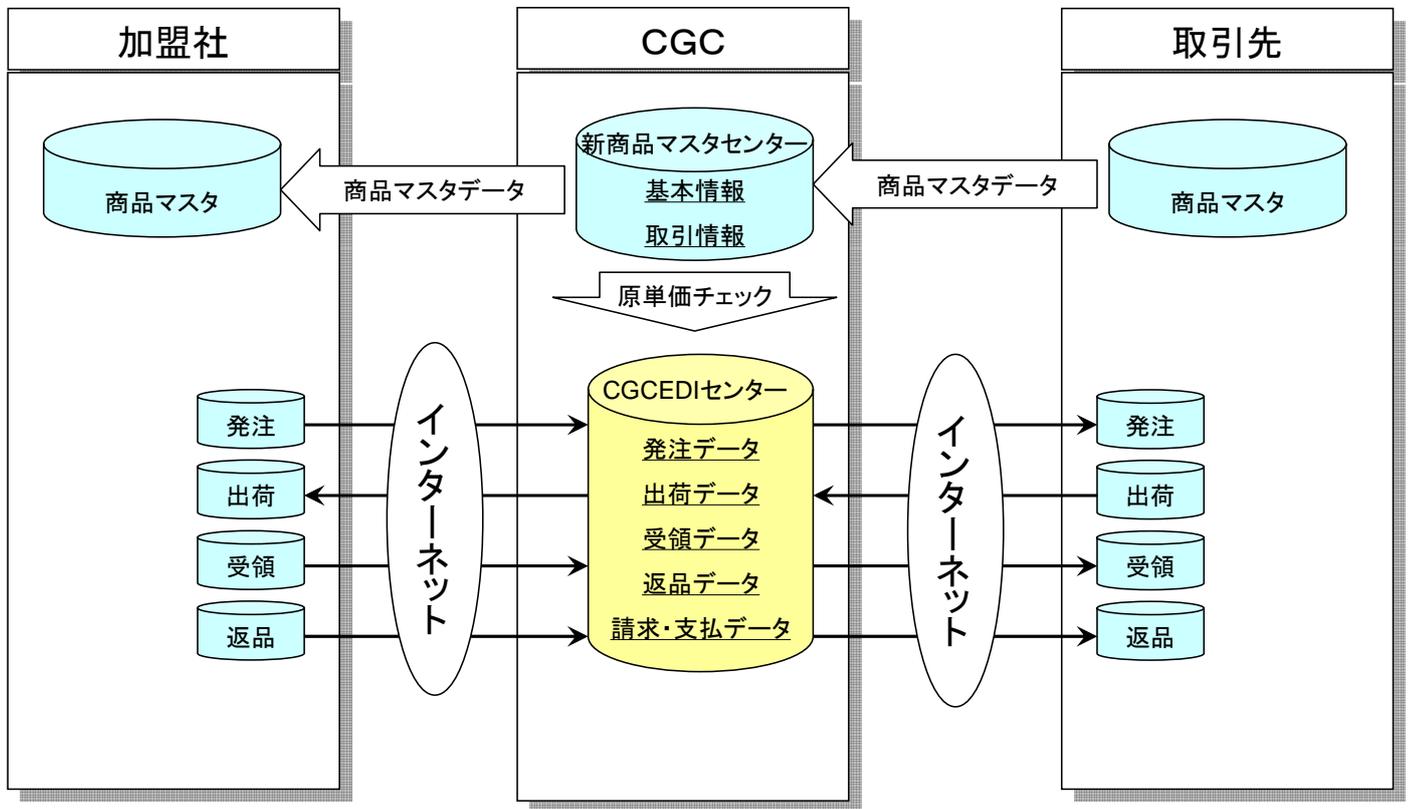
EDIについては、旧来のJCA手順に代わるグループの新たな標準として、今回の流通ビジネスメッセージ標準を積極的に展開しています。

まず、昨年6月から、卸2社(菱食、花王カスタマーマーケティング)と実証を行い、その成果を受けて8月から菱食との間で実運用を開始しました。加盟社とCGCの間は従来通りの方式でデータ交換を行い、CGCのEDIセンターで変換して菱食との間は流通BMS方式に切り替えました。その結果、神奈川エリアだけでも従来40分かかっていた通信時間が2分に短縮されるなどの効果が出ています。

加盟小売業の中で流通BMSを導入しているのは、おどや(千葉・館山。昨年9月開始)、西鉄ストア(福岡。同10月末)、トップ(東京・世田谷。同11月初め)、みしまや(島根。同11月初め)の4社で、この4社の流通BMS接続取引先は103社にのぼっています。(以上、本年2月末現在)

EDI センターで本番稼働しているメッセージ種は、発注、出荷（伝票タイプ）、受領の3種類で、残る3種類（返品、請求、支払）は近々に本番移行の予定です。

## CGCの流通BMS接続形態



### ●業務プロセスの見直しにつながることに期待

加盟小売業の流通 BMS 導入効果は、次の2つに大別することができます。

#### 【直接的な効果】

##### ① 時間短縮

Push 型通信による送信開始時間の前倒し、通信時間の短縮、伝票レスによる複写式伝票の発行時間の削減などによって、取引先の受信終了時間が大幅に前倒しになります。これによって、例えば西鉄ストアでは発注の締め時間を現在の 11 時から大幅に遅らせることも可能と見えています。（西鉄ストアの事例は、次号で紹介予定）

##### ② 伝票レス

流通 BMS を開始した加盟小売4社とともにターンアラウンド伝票を廃止しました。これによって、例えばトップでは、伝票コストが3分の2になっています。伝票に代わる帳票として A4 の納品明細書は残っていましたが、これも SCM ラベルに置き換えることで4月には完全なペーパーレスになりました。

### 【業務プロセスの見直し効果】

#### ③ 取引業務全般の EDI になることによるプロセスの見直し

中小スーパーは発注のオンライン化（EOS）はできていますが、EDI、すなわち取引先から出荷データを送ってもらうことはなかなかできないのが現実です。EDI の標準モデルである流通 BMS を採用することで、取引先との間で出荷と受領のデータ交換がしやすくなり、それによって、取引データの精度向上と業務の効率化を図ることができます。

#### ④ 時間の短縮効果を反映したプロセスの見直し

現在、加盟小売業と取引先の間ではぎりぎりのリードタイムで発注～納品業務が行われており、少しでもデータの送受信が遅れるとその分がすべてロスにつながるというリスクを抱えています。取引業務時間の削減によって、リードタイムに余裕ができ、現在の発注締め時間の見直しなどによるコスト構造の見直しにつなげることができます。

## ●共配センターの刷新に伴い、取引先 200 社に導入

今後については、関東地区の共配センター（6センター）で今年の8月以降、センターの仕組みを新しくする計画です。関係する取引先は 200 社にのぼります。

共配センターの取引先には中小規模の日配品メーカーが多く、パソコンでデータを送受信するクライアント型が主流になります。そこで、クライアント用の流通 BMS 対応ソフトを提供する IT 企業 6 社を推奨し、取引先の多様なニーズに応える体制を敷いています。

CGC の加盟小売業は、今年から来年にかけてシステム更新を迎えるところが多いようです。業務プロセスの見直しは、システムの入替え時に検討されることが多いので、CGC ジャパンとしては流通 BMS への切り替えによるプロセスの見直しを積極的に奨めています。基幹システムの変更によって加盟小売業が期待する効果は、次の 2 点に集約されるようです。

#### ①業務の効率化を図りたい

EOS から EDI に変えて最も期待されるのが、伝票レスにすることで入力の省力化とデータ精度の向上を図ることです。業務の効率化は、人時生産性が他の産業に比べて低いとされる流通業界全体の課題であり、EDI による業務効率化のニーズは大きいといえます。

#### ②商品の品質管理や単品管理の精度向上

売上高が 500 億円を超えるような中堅から大手になると、JCA 手順ではデータ長の制限から追加できなかった付加情報（ロット情報など）によって、それほど手間をかけずに安全・安心の仕組みを実現したいという期待があります。あるいは、出荷データを交換する取引先を増やして、店舗の理論在庫精度を高め、自動発注につなげたいというニーズも多いようです。

## ●合同商談会で標準化への取り組みをアピール

「2008 CGC 合同商談会」が4月15日から2日間、東京ビッグサイトで開催されました。このイベントは、CGC 本部が加盟小売店や取引先に対して、グループの各種政策や商品の紹介を行うもので、年に1回開催されています。

今年は、「CGC Active Plan 2010」スタートの年と銘打って、厳しい環境の中で加盟小売店が販売に専念できるよう、バックオフィス業務をサポートするさまざまな取り組みが「政策コーナー」で紹介されていました。その中で、情報システム面で加盟店をサポートする共有基盤である流通 BMS や商品マスタ共有化の取り組みが、ビデオやパネルで大きく紹介され、来場者の大きな関心を集めていました。（写真）

（文責：(財)流通システム開発センター 研究開発部長 坂本 尚登）



注目を集めた標準化への取組みコーナー(4月16日、東京ビッグサイトのCGC合同商談会場)

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>