



流通BMS[®]探訪



2009. 11. 24

No.1

目次

(株)みしまや (島根県)	1
(株)サンライフ (大分県)	5

2008年3月から2009年1月にかけて「流通 BMS News」を12号にわたって発行しましたが、流通システム標準普及推進協議会の発足に伴い、新たに「流通 BMS 探訪」として導入事例紹介を再開します。

なお、「流通 BMS News」は協議会会報として隔月に発行しておりますので、今後は協議会活動に関する最新ニュースは協議会会報をご覧ください。

「流通 BMS 探訪」の第1号は、早くから流通 BMS の導入促進を行っている CGC グループから、2社を紹介します。

みしまやの流通 BMS 導入事例 ～ 請求レスによる本部業務の効率化を目指して ～

株式会社 みしまやは、島根県松江市に本社を置くスーパーマーケットです。1949年（昭和24年）に設立し、現在は松江市を中心に標準店「みしまや」と都市型店「ヴェルデ」合わせて15店舗を展開、売上高は118億円（2008年5月期）です。

みしまやは CGC グループに属しており、CGC が流通 BMS の展開を始めた2007年秋には先行導入企業のひとつとして流通 BMS を導入しました。その後、流通 BMS 取引先は伸び悩んでいましたが、今年の9月からシステムの一部切り替えを行い、Web 型流通 BMS にも対応するなどして、接続先の拡大を図っています。

同社の取り組みの経緯と現状について、三島隆史専務と小草真一システムマネジャーに話を伺いました。



「みしまや」外観



「ヴェルデ」外観

「Web 型流通 BMS の導入で EDI 取引先が一気に増えました」

—みしまやさんは CGC グループの中でも早く、2007年11月に流通 BMS を導入されたわけですが、当時の事情についてお聞かせください。

【三島】

当社は ASP を利用して、取引先との間で発注データと出荷確定データの交換を行っています。出荷データを送ってもらっているのは、生鮮を除くと約 8 割の取引先になります。そのような中で、2007 年 11 月に CGC グループの推奨 ASP システム「みんなの CGC システム」を導入して、基幹システムを更新することになり、Web-EDI と流通 BMS にも対応することになり



(株)みしまや 専務取締役
三島 隆史 氏

になりました。たまたまですが、「みんなの CGC システム」の運用を受託している ASP と、当社が委託していた ASP が同じ会社でしたので、スムーズに移行できました。

ということで、2007 年 11 月からは従来の JCA 手順に加えて流通 BMS と Web-EDI を導入しています。あと、細かいところで言いますと、自動 FAX (FAX 伝票の自動送信) があります。



(株)みしまや システムマネージャー
小草 真一 氏

—基幹システムの更新の狙いを教えてください。

【三島】

前述しましたように、出荷確定データまでは実現しておりますので、次の目標として請求・支払までを EDI 化したいということです。あとは、生鮮部門のシステム化です。生鮮は EOS (オンライン発注) もできておらず、手書き伝票を入力していましたので。

—まず、請求・支払の EDI 化についてその狙いを教えてください。

【三島】

請求・支払までデータ化できれば請求書がなくなりますので、本部業務の効率化になるのではないか、と思います。2007 年 11 月時点でその方向に持って行きたかったのですが、流通 BMS 対応は大手 5 社のみでしたので、発注と出荷確定までに止めました。

そこで今年の 9 月以降、Web 型流通 BMS を採用するのに伴い、受領データの交換まで行います。そうなりますと、毎日の取引結果がお互いにデータで確定するわけですから、月末の決済も違算がなくなるという期待があります。今は、請求書をもって私共の買掛データと照合して、合ったものを支払確定として通知していますが、受領データまで EDI 化することによって、こちらの支払ベースに変えていこうとしています。

請求レスによって、当社で照合しなくてもよくなるというのが最大の効果です。取引先も毎日間違いのないデータのやりとりをしていけば、信用がいただけるのではないかと思います。

—実際の業務はどう変わりますか。

【小草】

従来は帳票をダーっと打ち出して、それを人が見て照合するというやり方です。それをこの 9 月以降、紙に出すまでもなく、画面上で見て、差異があるところだけをプリントアウトしてチェックするということをしていますので、多少は楽になっていると思います。

—これまで実施してきた取引先説明会の状況はいかがでしたか。また取引先の流通 BMS 接続のひと押しにはどのような努力をされましたか。

【三島】

取引先説明会を 2009 年 4 月、7 月に行いました。4 月には 60 社、7 月には 30 社集まって頂きました。2 回出席されている取引先もありますので、出席頂いた取引先は約 70 社になります。現在オンライン接続している全企業の出席を頂いております。

導入の最後の一押しは、取引先に対してバイヤーの力が大きいです。システムではない世界で何が変わるのか業務中心の説明に迫力を持って行うことがポイントです。また、3 つのアルファベットを使わない説明も重要になります。本件は協議会においても留意していただけると有難いです。

—流通 BMS 導入による効果は、どのように把握しておられますか。

【三島】

10 月は初めての締め処理でしたので、取引先の請求データとこちらの支払データの照合に 2 週間ほどの時間を要してしまいました。来月以降照合の時間削減を行い、最終的には 2 日程度で照合を完了させる予定で進めています。

また、現在過渡期のため納品明細書の添付ありで実施していますが、2010 年 1 月には本伝票の添付を止め、伝票削減・手作業削減効果をめざしています。

—流通 BMS 導入後の運用上の課題など、今後、流通 BMS 導入される企業の参考になることがありましたら教えてください。

【小草】

CGC グループ企業の ASP サービス実施企業の支援を頂いて今回流通 BMS の普及を図りました。社内要員が少ない中、専門家の支援を頂き、取引先説明会や接続依頼企業への対応、運用後の問い合わせ対応など、非常にスムーズに導入できました。やはり専門家の支援には大きな効果があります。

運用上の課題として、3 点あります。

1 点目は、返品データと商品流通の時間的な不一致です。みしまやからの返品データの送信と、物流面での商品移動との間にタイムラグが発生してしまいます。

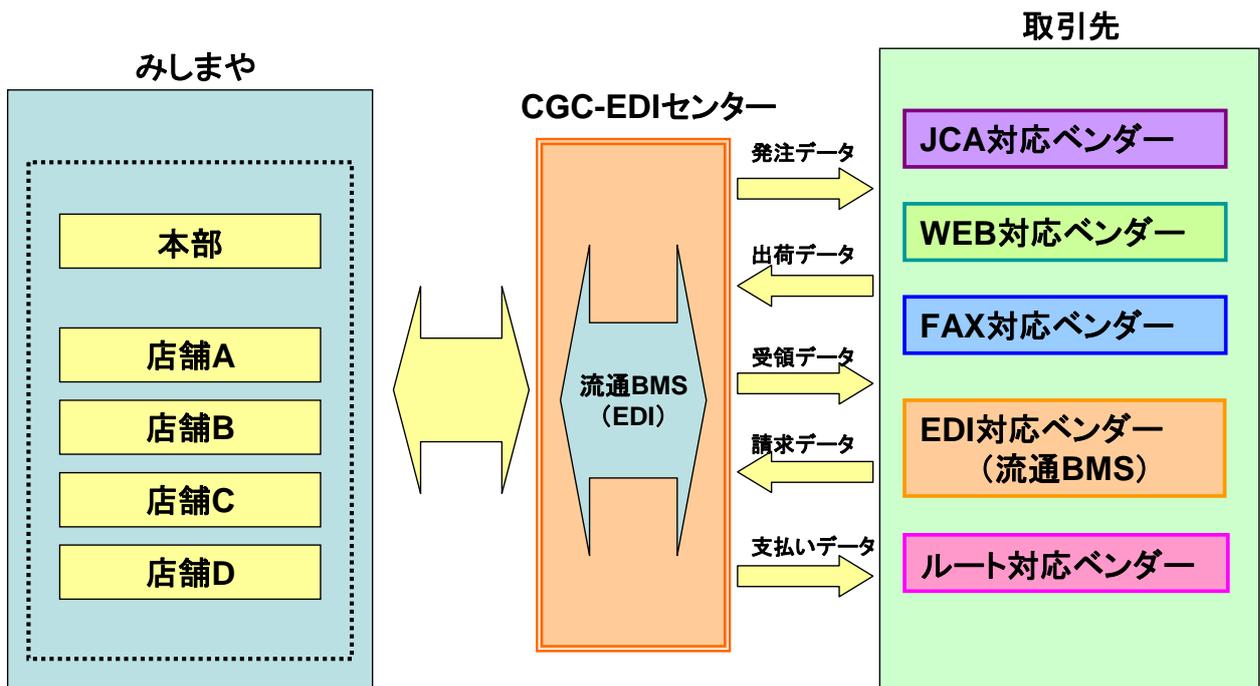
その結果、返品の際に計上時点に差異が発生し、請求・支払データの不照合の原因になっています。たとえば、9 月末返品の場合、みしまやで 9 月計上であっても、取引先では 10 月受領・10 月計上となり、合わなくなります。これが 2 点目の課題です。

3 点目は、特売返品の仕入れ価格反映の課題です。特売商品として仕入れ、特売終了後返品する場合、特売商品の仕入れ価格反映に間違いが発生する点です。特売用商品返品として手書きで対応していますが、本件の効率化も課題です。

—本日はどうもありがとうございました。

(聞き手：流通システム標準普及推進協議会 上級研究員 山岸 孝雄)

みしまやの EDI ネットワーク概要



サンライフの流通 BMS 導入事例
 ～ 事務の合理化による本部経費の削減を目指して ～

株式会社 サンライフは大分市に本社を置き、大分市と日出町（速見郡）で 4 店舗を展開する年商 52 億円のスーパーマーケットです。1969 年 9 月に(株)敷戸ショッピングセンターとして設立、1976 年の第 2 号店開店を機に現社名に変更しました。1997 年に初めて 500 坪クラスの店を出店した時から、Apple、ORANGE、tomato という青果の英語名を店名に使用、店舗イメージの一新を図っています。

デフレで売上が低迷しているスーパー業界にあって、同社の今年 9 月決算は売上・利益ともに過去最高を記録しました。当面は 7 店乃至 8 店を目標に、大分市・別府市を中心に出店を続けていく経営方針を立てています。

そのための情報インフラ強化を図るべく、昨年、加盟する CGC グループの共通 ASP システム「みんなの CGC システム」に参加、同システムが提供している流通 BMS に対応した EDI システムを導入しました。

同社の EDI システムの狙いについて、取締役営業部長の麻生良明氏にお話を伺いました。



Apple 店外観（大分市古国府）

「サーバの更新を機に CGC システムに切り換えました」

—まず、御社の EOS、EDI の歩みについて教えてください。

【麻生】

当社は 20 年以上、自前でシステムを動かしていました。本部に SE がいるわけでもなく、パートタイマーさん 2 名で運用していました。昨年、サーバの更新時期を迎えましたので、従来通り自社でサーバを管理するか、あるいは基幹システムは外部に委託して、自社は端末だけで運用するかの判断を迫られました。

サーバを自前で管理することによって、EOS の処理費用など諸々の収入はありますが、システム部門は実際、私一人ですので、システムの維持管理や地震・災害対策を考えると外部委託が望ましい、という判断に至りました。

委託先については、今後も CGC グループの中でやっていくとすれば「みんなの CGC システム」に乗った方がよりスムーズに行くだろう、という決定をして、昨年 10 月から今の仕組みに変えました。それに伴い、流通 BMS の対応も同時に進行してスタートしたという状況です。

—EOS から EDI への切り換えも昨年 10 月からですか？

【麻生】

いえ、3 年ほど前に兵庫県に本社を置く T 社のパッケージソフトを自社のサーバに追加して EOS から EDI に切り替えた経緯があります。最大の目的は、伝票レスによる事務の合理化です。T 社には以前からシステムを委託して来ましたので、当社の事情に通じていました。発注から買掛までをすべて電子化しようということでしたが、賛同する取引先様も多く、青果の取引先様にも参加してもらって、約 20 社でスタートしました。その結果、我々だけでなく取引先様も含めて事務の合理化につながりました。



(株)サンライフ 取締役営業部長
麻生 良明 氏

—それ以前の EDI システムからの乗り換えはスムーズに行きましたか？

【麻生】

スタート時はそれまでの 20 社が 10 社に半減しました。理由は、T 社と 6 年契約で締結した EDI を導入して 2 年くらいしか経過していない時点で、今回の CGC システムを提案しましたので、4 年くらいの契約残がありました。T 社とはサンライフが契約し、各取引先様に提供していましたので、その解約費用（約 1000 万円）は当社の損金で落としました。

ところが取引先様にしてみれば、システム開発費用が 30 万円、50 万円とかかかっています。それが 2 年でまた新しい EDI に切り換えるのか、ということで抵抗があって半減してしまいました。それに対しては「今後はずっと安定して使い続けていきます」という説明を行い、残る取引先様との EDI を早期に復活するのが課題になっています。

—現在の EOS、EDI の状況を教えてください。

【麻生】

図のように、大きく 5 種類に分けることができます。

まず、流通BMSですが、発注、出荷、受領、請求、支払までをEDI化し、伝票レス、ペーパーレスを実現します。先ほどお話したとおり、1年前に10社でスタートいたしました。

次に、従来からのJCA手順で発注と出荷のデータの交換を行なっています。フォーマットはCGCグループの標準フォーマット(256バイト)になります。これと基本的には同じやりとりをWeb配信でも行なっています。

以上、4種類の方法で、グロサリー取引先様の90%以上は発注と出荷データを交換しています。残りの10%は発注内容が記載された納品伝票をFAXで送信しています。

—今後のEDI拡大に向けた計画を教えてください。

【麻生】

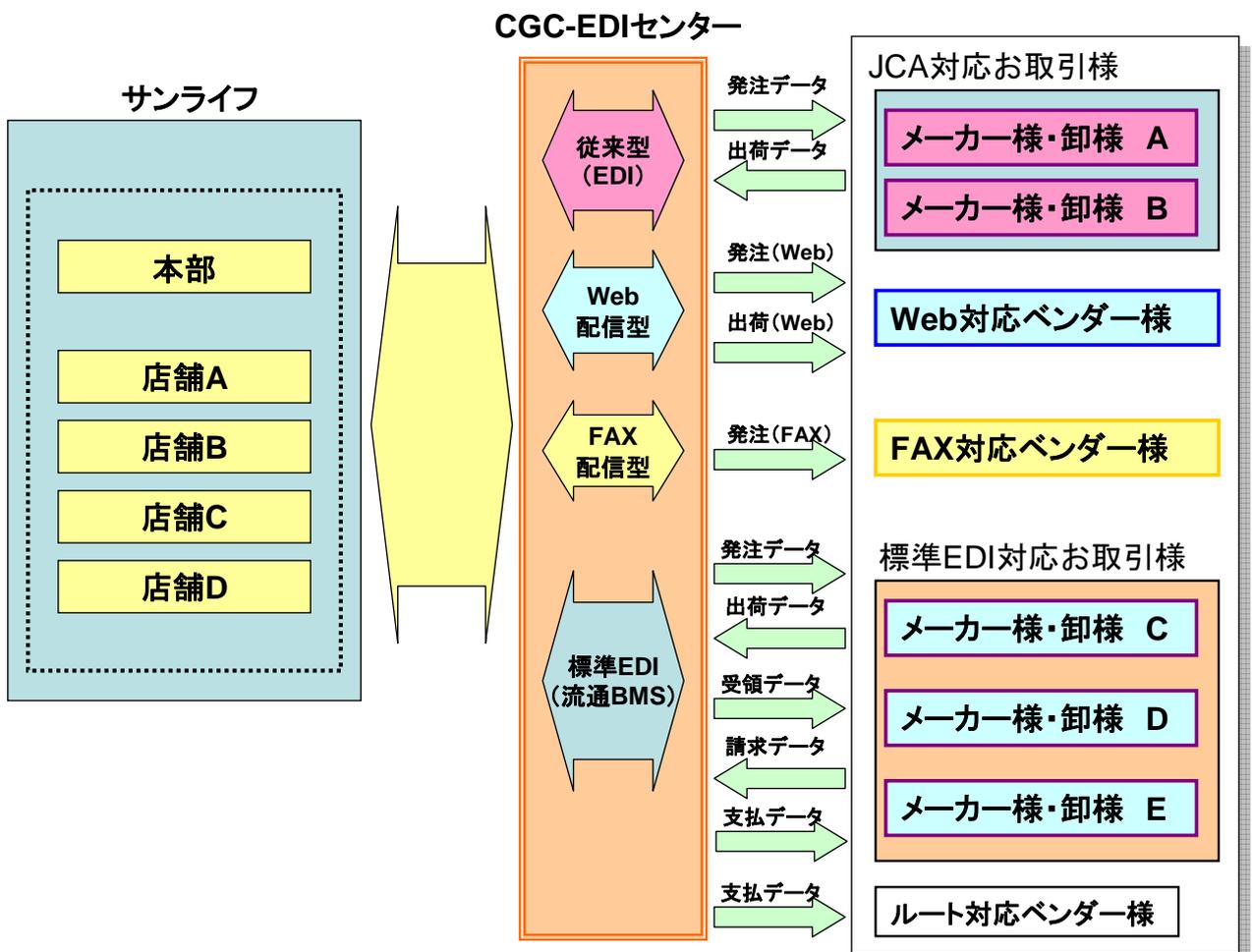
当面は決済までのEDI取引先様を拡大し、事務の効率化を進めていきたいと思っております。投資対効果の面では、ペーパーレスができる、人員削減ができるというようなことを地道に説明していけば、賛同していただける取引先様もさらに増えると確信しております。

流通BMSに対する認知度も、Ver.1.3で生鮮が統合されたことで、俄かに期待が高まっております。流通BMS協議会を中心に関係業界が今後とも普及推進活動を精力的に継続されることを期待しております。

—本日はどうもありがとうございました。

(聞き手：流通システム標準普及推進協議会 部長 坂本 尚登)

サンライフのEDIネットワーク



トピックス

流通 BMS フォーラム&EXPO を開催

11月11日(水)、東京・港区のベルサール六本木で「流通 BMS フォーラム&ソリューション EXPO」を開催しました。当日は朝から雨模様の天候にも関わらず、フォーラム(セミナー)に約500名が、ソリューション EXPO(機器ソフト・ネットワークサービス展示会)には約600名の来場者があり、大盛況のうちに終了しました。

◆フォーラム

流通 BMS 協議会の浅野会長、経済産業省流通政策課の高橋課長の挨拶の後、午前中はメッセージメンテナンス、商品マスタデータ、技術仕様の各部会の代表から、これまでの検討結果の発表がありました。午後は、成城石井・大久保社長、ベイシア・重田流通技術研究所長、仙台水産・熊谷専務による、流通 BMS 取り組み事例の紹介の後、稲垣運営委員長の司会進行で小売各業界(スーパー、百貨店、ドラッグストア、ホームセンター)および経済産業省の担当者が参加したパネルディスカッション「流通 BMS の現状と展望」が行なわれました。

各講師の講演要旨は、11月末発行の流通 BMS 協議会会報第4号で紹介し、協議会ホームページからご覧ください。

◆ソリューション EXPO

流通 BMS 関連のパッケージソフト、ネットワークサービス、業務ソフト、セキュリティシステムを提供する協議会支援会員28社が出展し、フォーラムの合間に多数の関係者が訪れました。展示会の開催結果は、協議会会報第5号(1月末発行予定)で紹介し、



フォーラム会場風景
(ベルサール六本木地下1階)



EXPO 会場風景
(ベルサール六本木1階)



流通 BMS のロゴマークは(財)流通システム開発センターの登録商標です。(登録第5270226号)

流通 BMS 探訪 No.1

発行：2009年11月24日

発行人：流通システム標準普及推進協議会(流通 BMS 協議会)

住所：〒107-0052 東京都港区赤坂7-3-37 プラズ・カガ

財団法人 流通システム開発センター内

電話 03-5414-8505 FAX 03-5414-8503

お問い合わせは協議会のホームページ(下記)からお願いします。

<http://www.dsri.jp/ryutsu-bms/>