

酒類・加工食品業界の業務効率化と標準化推進をめざす [ファイン・ファイネット]

FINE FINET

[Finet Feature Articles]

ファイネットVANへの集約による EDIの活用拡大

旭食品株式会社

情報システム本部 情報管理部部長

竹内 恒夫 様

日本酒類販売株式会社

情報物流本部 情報統括部長

大西 完治 様

[Finet Information]

2010年度 ファイネットが推進する標準化推進活動
FDB外部連携強化

Vol. **19**
2010 Summer
ファイネット発行

ファイネットVANへの集約によるEDIの活用拡大

今回はEDIを積極的に活用され、さらにファイネットVANへの集約を進めておられる旭食品株式会社様、日本酒類販売株式会社様に、卸売業としてのEDI化による業務効率化のメリットやファイネットVAN活用のメリットなどについてうかがいました。
(本文敬称略)



[出席者] 左より

旭食品株式会社 情報システム本部 情報管理部部長 竹内 恒夫 様
日本酒類販売株式会社 情報物流本部 情報統括部長 大西 完治 様

[司 会] 株式会社ファイネット
営業推進部長 村田 利衛

▼ 個別企業としての経営課題

——ここ数年、国内のマーケットは売上げを拡大して利益をあげることが難しくなっている中で、どうやってサービスや品質を高め、一方でそれをローコストで実現して、いかに安定的な利益を作りだしていくかが経営課題としてのベースになっていると思われます。これらを踏まえて、それぞれの会社の経営課題に最初に触れていただければと思います。

大西 当社では「イノベーション&クリエイション」、つまり「革新」と「創造」をテーマに掲げています。“創

(SOU)”という酒卸ユニオンをやり始めて5年になるのですが、こちらの会員は現在20社ありまして、総売上げが7,500億円ほどの企業グループとなっています。仕入れの共同化や商品開発の共同化、商流の共同化、物流の共同化、情報の共同化など協業アライアンスを進めています。

竹内 当社は創業80周年時に「RISSI」プロジェクトを経て、さらなる構造改革を含めて問屋機能を進化させるため、85周年の平成21年度から新たな「ISHIN」プロジェクトが開始されました。

その中で管理部門における主たる構造改革の一環として、業務を集約化して販売管理コストを削減します。特

に、基幹系システムの業務集約に対して改革を求められている状況です。

——日本酒類販売さんの会社の経営課題の中で、システム部門の課題としては、どのようなポイントがありますか。

大西 2年前の2008年4月に基幹システムをオープン化し、全体のコストダウンとスピード経営に対応するシステムの両立を実現しました。

今は経営企画室と協力し、組織・業務の抜本的見直し・再設計に向けた情報システム開発の3年計画を練っている最中です。その計画の大きなテーマとしてEDIのさらなる活用があり、対メーカーさんと対小売さんの両方を並行してやっていかなければいけないということが1つの課題と考えています。

——旭食品さんに以前お聞きした時に、アカウント数が多く販売管理費率が高いといった事情の中で、相当システムの工夫されているとお聞きしたのですが。

竹内 基幹系のオープン化というのは当社にとっても1つの大きなキーワードとなるのですが、当社が10年前にシステム統合した時には、汎用機をフル活用しながら事業所の販売管理をすべてそのシステムに集約し、今日に至っています。コストの高い汎用機ですので、いかに業務に最適なシステムを構築し、顧客に対する販売管理や販売に関するコストを低減し、いかに業務効率をあげていくかが課題になっています。仕入先だけでも2,800社（口座数は倍近く）への対応が必要です。

——得意先の多さ、業務の負荷などの事情は日本酒類販売さんも同じような状況かと思いますが、具体的な数も含めてどうでしょうか。

大西 お客さんの数が40,000社あり、仕入先が2,800社です。業務の集約化はすでに行っていて、事務センターを首都圏本部に置いており、千葉、埼玉、東京、横浜の8支店の受注業務と仕入れ業務を集約しています。また京都と大阪は、関西圏本部に集約しています。また、

買掛金照合の事務センターを青森県に設置し、首都圏から徐々に集約を進めておりません。

竹内 買掛金の自動照合なども、システムの集約化により15社で自動照合できるようになっています。しかし当社は事務センター



日本酒類販売株式会社ビル

集約ではなく、4支社で支社管内のメーカーからの仕入照合業務を行っています。新たに管理業務集約化の方針により、今年度5月から段階的に売掛金の入金処理も4つの支社で集約しました。メーカーに対する照合業務、お金のやり取りなどを各支社ごとに集約して業務を統合しつつ、結果としてこの10年間で人員が3分の1になっています。

——日本酒類販売さんの場合、人員や業務時間はいかがでしょうか。

大西 人員数としては、過去に本社の財務本部に集約した際、例えば買掛金照合の要員は数十名いたものが3分の1になりました。青森県への移行に際しては、アウトソーシングした分コストダウンいたしました。

——小売さんとの入金管理、メーカーへの支払い、販促金の入金などの照合業務を効率的にしていく反面、現実の業務として返品が合わないなど、実作業上での問題も多いと思いますが。

竹内 “月ずれ”の問題が一番多いです。特にゴールデンウィークの時など、長期の休日時期に多くなります。

大西 “月ずれ”の問題は私たちも同じです。また細かい部分でいえば、商品コード等の改廃が連絡不備で落ちてしまうというケースなども問題の1つかと思います。

▼ EDI化による業務効率化のメリット

——今度はEDIに少し焦点を当てていきたいと思えます。発注の自動化、出荷案内と照合、販促金などお使いのデータ種、EDI化の狙いなどについてお話しただけたらと思います。

竹内 発注については、現時点の明細件数ベースで、オンラインの発注比率が約43%、他は基本的にFAXです。



竹内 恒夫 様



大西 完治 様

してもシステムで発注を完結している点では、運用面の省力化は図れていると思います。

大西 加工食品の中でもお酒の業界はかなり遅れている気がいたしました。2,800社の取引先の中で、VANを通している会社は全体の2.86%の81社と非常に微々たるものです。その中でファイネットVANを使わせていただいているのは54社。これはVANの中では67%ということで断トツの数字です。ちなみに自動FAXを使用している会社は738社で、全体の26%強です。このようにオンラインに関しましては少ない数字です。これは、お酒の場合は小・中規模のメーカーが多いので、企業規模や地域による通信環境などが影響しているという気がします。

竹内 当社は、受発注と出荷案内はこの5年間くらいで1.5倍くらい伸びています。特にオンライン発注と出荷案内データをセットでいただけるようメーカーさんにお問い合わせができたので、同レベルで数を増やすことができました。

——旭食品さんは、酒販系の卸さんをグループ化されていくにしたがって、ファイネットVANを利用する会社を増やしてきたとお聞きしましたが、いかがですか。

竹内 10年前のシステム統合以前に酒販系の卸さんを買収し、システム統合でとても苦労しましたが、なんとか新しいシステムに移行することができました。当時はそれらの卸さんがさまざまな方法で各メーカーと接続しましたが、食品系のVANに集約化したほうが管理もしやすく安心感もあるということで、ファイネットさんのVANに切り替えていただきたいと思いますとお願いをし、

オンライン発注のうち9割が、ファイネットVANを通じて発注しているということになります。FAX発注は、ユーザーが望むレスポンスやFAXの送達確認も必要ということで、現状では自社システムでFAX発注をしております。どちらに

一部お菓子と商社系以外のVANについてはファイネットVANに集約することができました。

——日本酒類販売さんの場合はSJK（酒類VAN）を使用されていましたが、酒類・食品VANの統合を契機にということで、ファイネットのVANへ移行されましたが、今後はいかがでしょう。

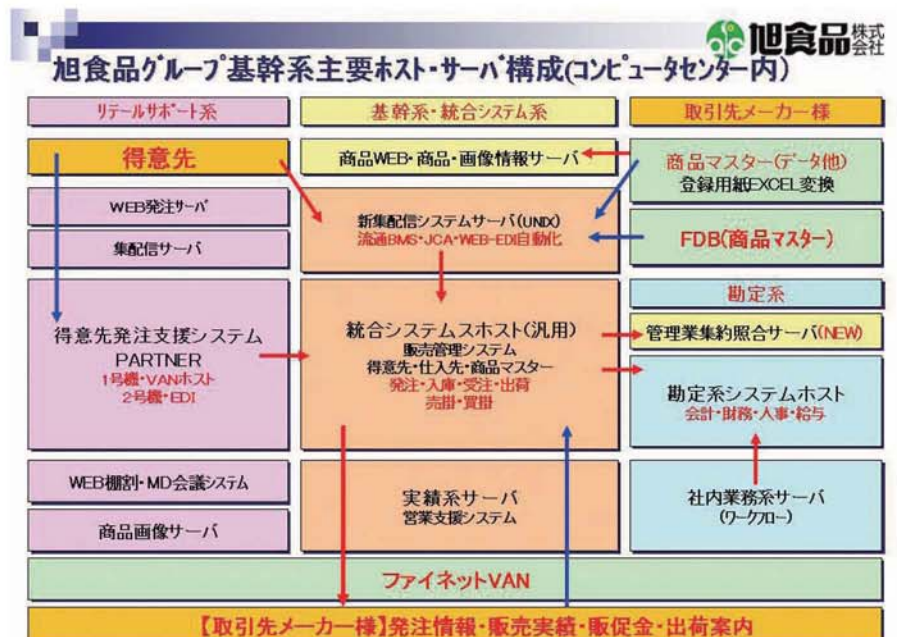
大西 メーカーさんとお話しするに当たっては、SDN（清酒流通ネットワークシステム協会）に参加されていても、ファイネットVANと接続されているメーカーさんもあります。特にご指定がない限りは、ファイネットVANを使用するという点で進めさせていただいてきております。

▼ ファイネットVAN利用・集約のメリット

——他との比較において、ファイネットVANの良い面などがあれば、お話しいただけたらと思います。

竹内 ファイネットVANの良い面は、障害に対する態勢です。発注データが送れないということになるのが一番困りますので、その点で障害が少なく信頼性が高いことで安心できます。小売側からの受注も含めて細かくスケジュールが組まれていますので、接続が崩れると大きな影響があるのです。

大西 ファイネットVANで特に心配しているようなところははありません。不測の事態に備えての設備や体制をとっていただいているので安心感があります。付け足すとすれば、受発注と出荷案内についてWEBシステムをお持ちですので、EDIの仕組みの整っていないメーカーさんにもご対応していただきやすい。運用面でもサポ



Copyright (c)2010 ASAHI SHOKUJIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ートしていただき、迅速に動いていただける体制も評価しております。

——普及活動に関してはどうでしょう。

大西 直接、何社かのメーカーさんにも足を運んでいただいて、システムの説明や普及に尽力いただいたということがあります。もしメーカーさんで今後もシステム対応力がないからということであれば、当社のほうもファイネットさんをご紹介させていただき、どんどん接続していくつもりです。

竹内 定期的にファイネットさんから接続状況の資料などをいただき、それを読みつつ発注の頻度や出荷案内の割合の多いメーカーさんを選んで、ファイネットさんに紹介していただいたりしています。また、ファイネットさんの会議室をお借りして、メーカーさんとの打合せもさせていただいております。日常的な、キメ細かな配慮を行うことで、順調にファイネットVANと接続する会社数が伸びているのかと思います。

▼ EDI活用における今後の目標・取り組み

——今後のEDI活用における課題や目標などがありましたらお話しください。

竹内 当社では食品のメーカーさんのEDI比率を上げ、出荷案内のデータをもとにした買掛金の自動照合の企業数を当面50社程度増やしていこうと思います。あとはメーカーさんからの要望で、販促金のEDI等につきましても、どんどん拡大されると思っております。また実現するには非常にハードルが高いのですが、より精度の高い鮮度情報の取り組みを将来構想としてEDI化することを検討していきたいと思っています。

大西 鮮度管理の件はまったく同じ意見で、当社ではそのシステムを作っている最中です。ただ、それを作ったとしても賞味期間や入荷日、製造日はすべて手入力になってしまうので、業界としての検討も必要と思います。

——食品とお酒で少し違うかと思いますが、日本酒類販売さんは販促金EDIの活用はどのようなお考えでいらっしゃいますか。

大西 販促金についても今後の活用に向けて検討しています。少し外れた話になってしまうかもしれませんが、来年4月に福島県酒類卸さんがクラウドコンピューティングで当社のシステムを使用することが始まります。サブシステムの事例は結構ありますが、おそらく基幹システムのクラウドコンピューティングとしては日本で初めての試みだと思っています。

竹内 卸の仕事は似通ったところが多いので、得意先

のフォーマットが若干違ってはいても基幹系の入・出荷については基本的に一つの仕組みにできるはずです。基本的に5年というペースでハードウェアを入れ替えていくと、各社単位で莫大なコストを負担しなければなりません。システム更新に多額のコストをかけられないということもありますので、「クラウド」というキーワードでシステムを共有化するというのは非常に重要であると認識しています。

——ファイネットVANは、業界共通の基盤としてより信頼性を高めることを目指しています。同時にFDB(商品データベース)のほうも業界共同の基盤として確立したいと思っておりますが、そちらについてはいかがでしょうか。

竹内 当社は社内の商品DBにFDBからデータをいただいて、別途のWebの仕組みから不足内容を取り込み社内に公開しております。現在、直接Webに400社くらいから登録してもらっています。そして品質系の情報もFDBから取り込みましたので、社内Webの活用も含めて商品情報収集を進める、その中で、業界のデータベースの活用率をより高めていきたいです。

最初に日本酒類販売さんのお話にありましたが、基幹システムが一気にオープン化されること自体については何らかの形で考えていかなければいけません。「ITインフラをどうすべきか」「いつまでホストに頼っていくのか」などが将来的な課題になるかと思っています。インフラを身軽にし、自社のITコストを削減するためには、ファイネットVANへ集約することが必要不可欠です。

メーカーさんへのFAX発注に関しては、当社は4つの支社でサーバーを構え、1サーバー当たり最大で16回線程度つながっています。また、FAXにかかるコストが全体の50%を超えて、電話代だけでも年間数百万円かかっております。コスト面を考えると、やはりオンラインの比率を高めていくことは重要なことでもあります。

——ファイネットの事業自体が標準化、共通化、ある意味ではオープン的な仕組みだと思っておりますので、通常受発注、出荷案内、販促金などの面で業界を支える会社としてより安定性を保ちながら効率的なシステムのご提供を続けられるよう、引き続き努力してまいります。今後ともよろしく願いいたします。本日は、ありがとうございました。

2010年度ファイネットが推進する標準化推進活動

『酒類・加工食品標準化推進会議』は地に足をつけ、標準化の次世代をリードします!

『酒類・加工食品標準化推進会議』も2003年10月のスタートから、約6年半が経過しました。改めて設立時の精神に立ち戻り、新たな視点も加えて、2010年度の活動を推進していきます。次世代に向けた標準化の推進と活用は、われわれの使命です。

『標準化推進会議』の活動概要

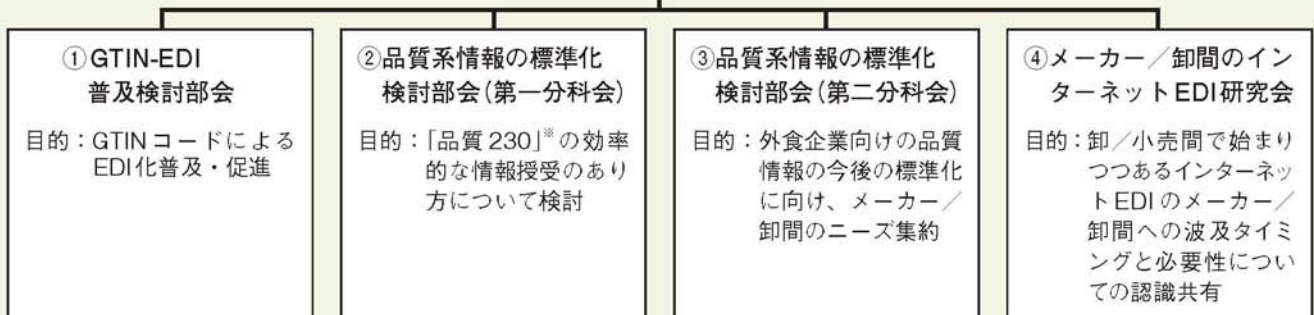
■基本方針

- ・酒類・加工食品業界におけるメーカー／卸間の各種情報交換業務の効率化のために、短中期視点で問題意識／ニーズの高い標準化のテーマを取り上げ、各々の企業の考え方として〈議論し〉〈方向づけ〉を行い、業界の先頭集団として〈実施・普及〉していく。
- ・2010年度は左記に加え、中期的な標準化視点で、メーカー／卸間で導入の可能性があるテーマを取り上げ、情報交換を行い、将来に向けての認識の共有を図っていく(研究会テーマ)。

基本方針に則り、推進部会(全体会)と、下記の3つの検討部会と1つの研究会を設置。企業間情報交換のさらなる標準化の推進と実活用を進めます。

『酒類・加工食品業界標準化推進会議』

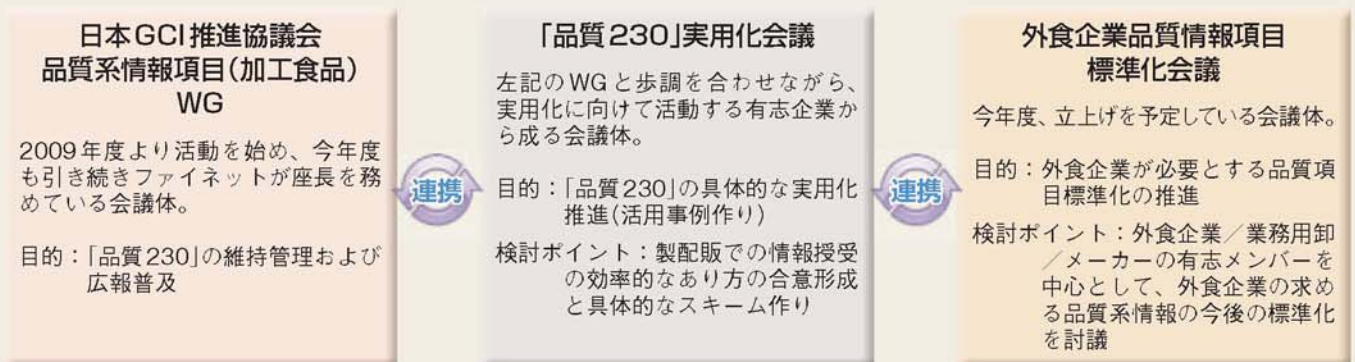
推進部会(全体会)



※ 「品質230」：GCIジャパン、加工食品・飲料、品質系情報検討タスクフォースにて、製配販3層の品質保証部門を含めた実務担当者が集い、2008年に合意した家庭用NB商品から小売業インスタ商品向け原料までを範囲とした品質系情報授受における項目の標準形。⇒ 『品質系情報標準項目(加工食品)』全230項目(現在のバージョンはVer.1.10)

『標準化推進会議』と連携した各種活動

下記の各種活動は、『標準化推進会議』②品質系情報の標準化検討部会(第一分科会)③同(第二分科会)とも連携させます。

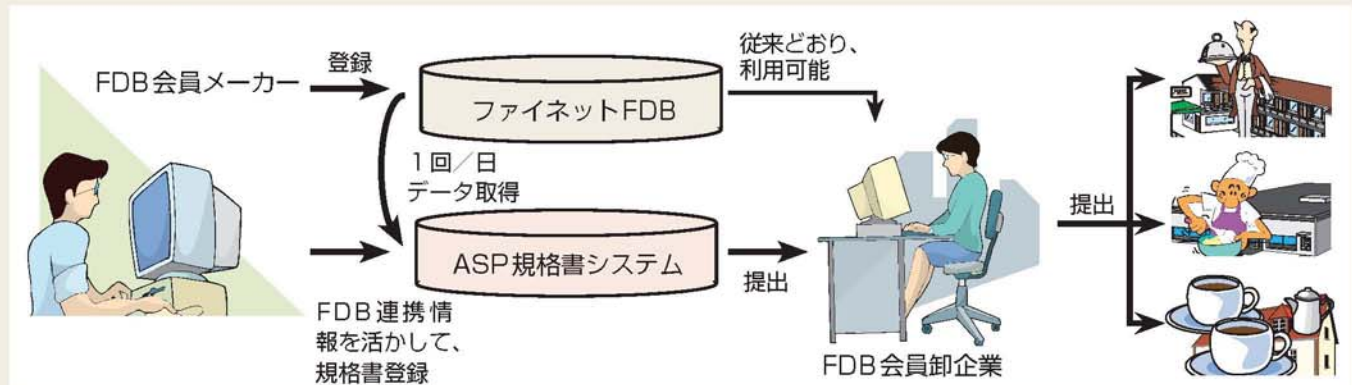


FDB外部連携強化

インフォマート・ASP規格書システム／プラネット・商品データベース

▶ インフォマート・ASP規格書システム連携

メーカー／卸間の商品情報授受に関する業務の効率化を目指す「FDB」から外食／卸／メーカー間で商品規格書を共有・管理する「ASP規格書システム」へ“品質系情報”を連携します。



《連携目的》

- ① FDBと規格書システムへの重複登録の回避による商品情報登録作業の削減
- ② 商品登録情報の内容の充実と精度の向上による顧客満足度向上および利用企業の拡大
- ③ 外食企業の求める商品情報項目の標準化推進

《連携開始時期》

2010年7月

※連携する加工食品／飲料の品質系情報155項目の内訳

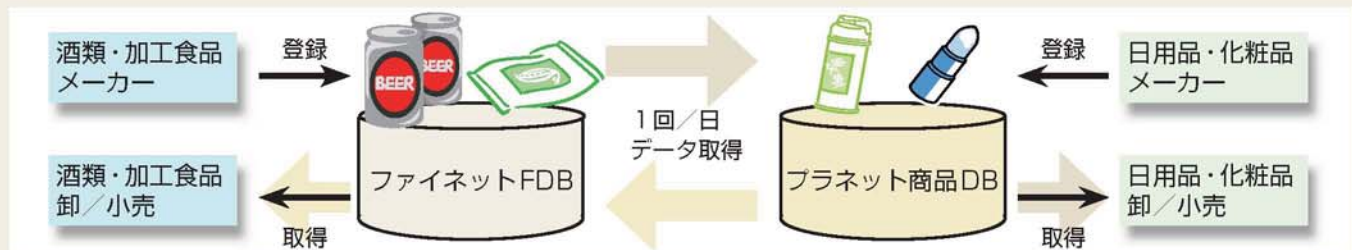
・商品を特定するための商品基本情報(自社商品コード、商品名など)	42項目	・商品画像情報(外観画像、ケース外観画像：サイズ/形式/色)	2項目
・品質系情報(栄養成分、一括表示項目、1次原材料など)	111項目		合計 155項目

《連携のポイント》

- 連携項目は、FDBで公開している加工食品／飲料の品質系情報項目
- 品質系情報項目は、ファイネット／インフォマートで合意した155項目*
- ASP規格書システム上で、FDBから連携された品質系情報を利用して作成した商品規格書の公開先は、FDB会員企業に限定。

▶ プラネット・商品データベース連携

酒類・加工食品業界の商品情報を管理する「FDB」と、日用品・化粧品の商品情報を管理する「商品データベース」が、相互に“商品情報(画像含む)”を相互連携します。



《連携目的》

両業界の商品を扱う小売業や卸売業では、商品データベースを2つ以上利用せざるを得ない状況です。

相互連携により、業界の垣根を越えた商品情報活用が可能になり、GMSなど幅広く商品を取り揃える小売業やフルライン化を目指す卸売業では、さらなる情報収集業務の効率化が実現されます。

《連携開始時期》

2010年11月(ユーザ会等では、7月開始で案内。連携システムの改修規模拡大により延期)

《連携情報》

FDB→商品データベース：FDBで公開している加工食品／飲料の商品
商品データベース→FDB：商品カテゴリが日用品・化粧品・健康食品の商品

[Finet Event] ファイネット・イベント

2010年度ファイネットユーザー会、開催

5月27日・大阪会場（グランヴィア大阪）、6月3日・東京会場（ロイヤルパークホテル）にて、「2010年度ファイネットユーザー会」を開催し、昨年を上回るのべ165社338名のご参加を賜りました。

弊社代表取締役社長 山口範雄からのご挨拶で始まり、第1部は、ファイネットの2009年度活動内容と2010年度の計画についてのご報告を行うとともに、「FDBを使った業務用商品情報の標準化」と題して、株式会社トーホービジネスサービス 取締役営業部長兼情報システム部長 奥村一人様よりご講演いただきました。

第2部は懇親会とし、ユーザー様間での交誼を大い

に深めていただき、大阪会場はヤマエ久野株式会社 代表取締役専務 前田俊博様、東京会場は株式会社菱食 取締役専務執行役員 原田努様の中締めにて、両会場とも盛況のうちに無事終了いたしました。

（営業推進部）



[Finet Announcement] ファイネット・アナウンスメント

ファイネットへのお支払いは、便利な「預金口座振替」をお勧めします

弊社では、お支払い方法に「預金口座振替」がごございます。「預金口座振替」をご利用のメリット・お申込み方法は以下のとおりとなります。この機会に、是非とも、ご検討いただければ幸いです。

【ご利用のメリット】

(1)お振込手数料は、通常お客様負担となりますが、振替手数料は弊社負担となります。

(2)月々のお振込手続きが不要になり、業務の簡略化が図れます。

【お申込み方法】

(1)弊社、手続きサイトからのお申込みとなります。

手続きサイト URL <http://www.finet.co.jp/fts>

(2)手続きサイトのご利用が不明の場合のお問合せ先
ヘルプデスク 045-450-5613

「FINE FINET」送付宛先のご変更について

本誌「FINE FINET」の送付宛先で、ご変更がありましたら、下記までご連絡をお願いいたします。

【連絡先】株式会社ファイネット 総務部 電話番号（代表）03-5643-3400 （以上、総務部）

サポートデスク 電話受付窓口 フリーダイヤル化のお知らせ

このたび弊社では、ご利用ユーザー様の利便性向上のため、2010年8月1日(日)より各サービスのサポートデスク電話受付窓口フリーダイヤル（通話料無料）を導入させていただきます。

【お問い合わせ先】

株式会社ファイネット 運用管理部 mail: unnyoukanri@finet.co.jp 電話番号: 03-5643-3410 （運用管理部）

〈フリーダイヤルと対象サービス〉

サポートデスク名称	フリーダイヤル	対象サービス	受付時間
ファイネットヘルプデスク	0120-091-094	商品流通VAN 資材VAN 手続サイト	7:30~23:00 (年中無休)
FDBサポートセンター	0120-388-094	ファイネット商品情報データベース(FDB)	9:30~17:30 (月~金 祝日除く)



FINE FINET (ファイン・ファイネット)

Vol.19 2010 Summer 2010年7月27日発行

[発行] (株)ファイネット 東京都中央区日本橋兜町13-2 偕成ビル(本館)7F 〒103-0026
Tel.03-5643-3400 Fax.03-5643-3499 [編集・発行責任者] 仲小路 啓之



<http://www.finet.co.jp>