

FINE FINET

[Finet Feature Articles]

これからのファイネットを 考える

国分株式会社

経営企画部長兼事業開発部長

取締役

奥村 恆弘 様

カゴメ株式会社

営業管掌 コンシューマー事業本部長

取締役 専務執行役員

寺田 直行 様

[Finet Information]

2011年度ファイネットユーザー会を開催

全銀協TCP/IP手順への移行推進

～廃止期限が迫っています～

これからのファイネットを考える

株式会社ファイネットは、創業25周年を機に、2012年以降を見据えた中期3カ年計画を発表しました。前号に引き続き、ファイネットの今後の展望を、メーカー・卸店様にうかがいました。

(本文敬称略)



[出席者] 左より

国分株式会社 経営企画部長兼事業開発部長 取締役 **奥村 恆弘 様**

カゴメ株式会社 営業管掌 コンシューマー事業本部長 取締役 専務執行役員 **寺田 直行 様**

株式会社ファイネット 代表取締役専務 **仲小路 啓之**

[司会] 株式会社ファイネット 常務取締役 **藤田 弘和**

将来見据えた「中計」策定

——ファイネット中期3カ年計画を中心に、現状の取り組みと今後の展望をお話してください。

仲小路 創業25周年を迎える前年にあたり、業績が順調でしたが、ファイネットの将来を見据えることとしました。発足当時は出向社員ばかりの会社でしたが、現在はプロパー社員が上回り、彼らの将来に夢を持たせたいと考えました。そこで、企画・開発部を中心に10年程度のレビュー、市場環境分析をはじめ、2月頃にほぼ中期ビジョンをつくり、3月の取締役会にてご説明、方向性のご承認をいただきました。

将来に向けたミッションは下記4点を策定いたしました。(1) から (3) までは、個別最適ではなく「全体最適」をキーワードとして、また (4) は社員の活性化に向け

て策定しました。

- (1) 広義の食品業界共有インフラとして、安定的、機能的かつ低コストのサービスを提供する。
- (2) メーカー様・卸店様を中心とする業務の効率化にさらに貢献する。
- (3) 標準化推進活動、業界の決め事に積極的に支援する。
- (4) 「明るさ」、「前向き」、「協調性」を基盤とする企業風土を目指し、全社の目標を全員で共有化し、実現する。

中期計画での展望は、市場環境レビューを基に、弊社の事業・活動領域を検討、単なる拡大思考ではなく、株主・ユーザー様のニーズを汲み上げ、加えて時代の変化に対応すべく、様々な打ち手を策定し、準備することとしました。

2005年～2010年の食料消費支出は98%で、日本市場の厳しさがみえましたが、同時期の商流VANの伸び率

は34%でありました。このことは食品業界全般が、高い機能と同時にローコストを求められていると推測します。このことから、EDI化の伸長はさらに進むと考え、ここ数年は5%程度の伸びを目指すこととしました。一方、FDB、資材VANは順調に伸びていますが、あわせて5%の売上規模しかなく、この2つの事業を拡大するとともに、弊社の得意とする領域のなかでの新規事業の育成が必要であると考えました。

市場環境のうち、特に影響が大きいのは、社会環境・流通環境・通信環境であり、加えて法規制・国際基準等の影響も大きく、さらに標準化のニーズの高まりもあり、それぞれの変化の見込みを熟考しました。それに対して、弊社としては時代の変化、ユーザー様のニーズを予測し、十数項目におよぶ事業化できるべくテーマを準備しました。また、標準化推進活動の重要性を鑑み、積極的な支援とテーマ提案を参加メンバーにご検討いただき、活動を推進することが使命であると考えました。その後、優先順位を決め、重要項目を議論し、毎月テーマごとの方向性の確認を行っています。また、新たに検討するテーマも出てきました。

創業の精神であります、「競争は店頭で、インフラは共有で」を念頭に、業界になくてはならない企業であることを目指し、新たな気持ちで取り組みたいと考えています。

EDIを推進し業務効率化図る

——25年におよぶファイネットの事業を見てこられた食品メーカーのカゴメさん、総合卸売問屋の国分さんに、それぞれの立場からファイネットのいままでの歩みと現状について、お考えを教えてください。

寺田 現在カゴメでは、EDIは151社の企業とのデータ交換に利用させていただいております。1987年のファイネットさんへの出資をきっかけに、業務効率化の有効な手段として、受発注、出荷案内、販売実績、販促金と活用の幅を広げていきました。ファイネットさんが存在しないと、おそらくここまで拡大できなかったと思います。

今後も、業務効率化の有効な手段であるEDIを各分野で推進してまいりたいと思います。具体的には、受発注は現在のオンライン比率を50%強から60%程度に拡大したいです。課題



寺田 直行 様

はやや零細の企業が多い、チルドの卸店さんです。出荷案内はEDI化をフックとして一部進めていますが、さらに出荷計算書や請求明細書のペーパーレス化の推進を進めていきます。そして、販促金が最大の課題です。現在の実施企業数は13社、オンライン比率は



奥村 恒弘 様

40%程度ですので、これも60%程度まで拡大していきたいと考えております。課題は、エリアの卸店さんや2次店さんです。FDBに関しても、2002年の立ち上げ当初から利用させていただいております。特にジャパン・インフォレックスさんとの提携が開始されてからは、FDBにのみ登録すればジャパン・インフォレックスさん加盟卸店さんに対して、個別の商品登録が不要となりましたので、営業現場での商品登録業務の効率化、省力化が実現できたと実感しております。今後は基本情報から品質系の情報の授受、品質230の推進を期待しています。奥村 株主やユーザー、特にメーカー・卸のニーズを汲み上げ、さらに有効な業界インフラを目指すというビジョンをお聞きし、改めて心強く思っています。日本型卸売業の特徴は、「n対1対n」という多数のメーカーさんと多数の小売店さんを結ぶ、世界にあまり例を見ないビジネスモデルです。これはトランザクションあつてのビジネスで、一つひとつを積み上げていくというものです。そういった意味では、まさに「肝(キモ)」になっているメーカー・卸間のデータ交換やその前提となるマスターの部分、非常に信頼性の高いファイネットさんに頼っている次第です。特にマスターの部分についてファイネットさんはメーカーさん起点の情報発信をさせていただいておりますので、情報産業としての卸売業でみた場合、必要不可欠な存在だと考えております。

製・配・販つなぐ共通基盤に期待

——中期計画を策定したファイネットへのご要望・期待はどのようなものか。

寺田 今後新たにEDIを開始しようとする卸店さんが参加しやすいような基盤作りに注力していただきたい。例えば、システム投資が困難な中小の卸店さんでも容易に利用できるような新しいWeb EDIのようなものを検討していただきたい。もう1つは、標準化推進活動事務局としての期待であります。酒類・加工食品業界におけるメーカー・卸間の情報交換業務の効率化を目的とする



仲小路 啓之

事務局の役割は今後ますます大きくなっていくと思われます。特に、品質系情報の普及・推進、GTIN-EDIの普及・推進をメーカー・卸の先頭に立って牽引してもらいたいということです。GTIN-EDIについては、カゴメでも2012年度から社内のインフラ、システム体制を整えて、積極的に推進していく予定です。3つ目の要望は、震災以降、流通のBMS対応の機運が高まってきました。メーカー・卸間のファイネットVANというだけではなく、今後は卸から小売りに次世代のEDIである流通のBMS対応が普及していくであろうと思います。したがって、メーカー・卸・小売り間をつなぐ共通基盤としての役割をファイネットさんに期待しております。

3つ目の要望は、震災以降、流通のBMS対応の機運が高まってきました。メーカー・卸間のファイネットVANというだけではなく、今後は卸から小売りに次世代のEDIである流通のBMS対応が普及していくであろうと思います。したがって、メーカー・卸・小売り間をつなぐ共通基盤としての役割をファイネットさんに期待しております。

■ 業界拡大、震災対応望む

奥村 ちょっと長いスパンになりますが、将来的に3つの軸でファイネットさんに期待することがあります。

1つ目は、ファイネットさんだからこそできる情報基盤を持っていただきたい。今のマスター、品質系をさらに進めた、いわゆるサプライチェーン情報を一括でワンストップでそこに情報が集約されるようなポジションになっていただきたいと思っています。

2つ目は、商品ラインを増やしていただきたいということです。小売業はどんどん変わっております。食品のデータだけというのではなく、プラネットさんとの連携だとか、将来的には消費財全般についての連携、ワン

ストップ化といったものもあるのではないかと思います。

3つ目は、国分はここにきて東アジア、東南アジア方面への海外戦略を展開し始めております。インフラである情報基盤としてのファイネットさんも将来的には海外も視野に入れて、ビジネスラインを伸ばしていただきたいと思っています。

仲小路 それは、共同で1つモデルをつくっていくということですね。

奥村 中国のマーケットは欧米対日本です。日本の小売業さん、メーカーさんが出にくいということなら、「チーム・ジャパン」で情報系をしっかり押さえるということが重要です。

話は変わりますが、サプライチェーンの情報を1カ所にまとめて、誰もが使えるようにできることがこれからの流通の発展に必要なと思います。秘匿性を守ることが大前提ですが、製・配・販の情報を共有することで、過剰在庫・欠品の解消や配送頻度の削減などが期待されるという考えです。この情報は、マスターというよりも生データ、生産データ、流通在庫データ、消費者への販売データといったものです。このような情報ネットワークにおいて、ファイネットさんは間違いなくキープレーヤーになるのではないのでしょうか。

——それは次の段階になるかと思います。他業界への拡大など、酒類と食品以外にも、菓子業界など他の可能性を秘めていると思います。

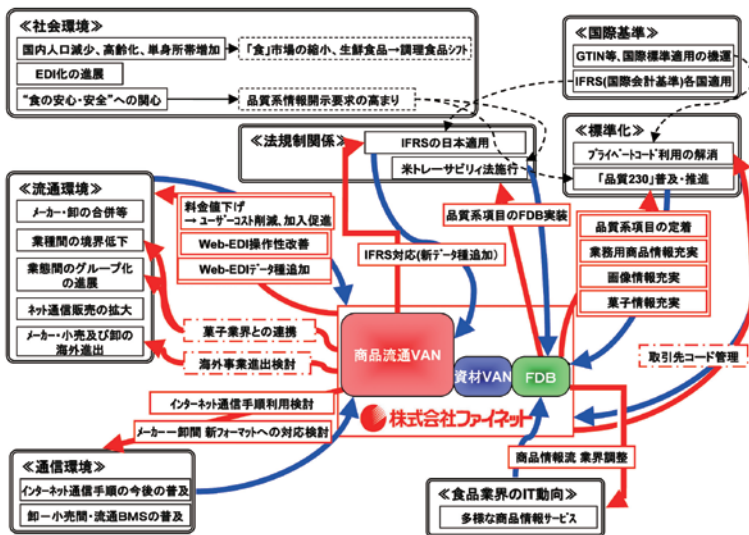
奥村 今、他業界との垣根がすごく下がっています。ここからここまでは酒類・食品業界で、ここは違うということになると非常にやりにくいです。

仲小路 データベースの方は、「e-お菓子ねっと」さんがおやめになった。ここは私どもと同じようなフォームでやりませんかという話を積極的にしていかなければなら

りません。当面は広義での食品業界が狙いどころではないかと思っています。遅れていたチルド系、日配系にもっと入っていかなければならないと思いますし、もしかしたら生鮮までやろうということになるかもしれません。

——今回の震災の関係で何か対策や教訓などの提案はありますか。

奥村 弊社の災害対策計画は情報システム部員不在を前提としており、部員以外のものが受信先を東京から大阪に変えるのは難しい状況です。例えばナビダイヤルにさせていただくと、弊社側での変更作業が不要になります。ここはぜひお願いしたいです。



業界を取り巻く環境と解決の方向性

長年の努力でデファクトスタンダードに

主に日用品・化粧品業界向けにEDI事業を展開している株式会社プラネットの玉生弘昌社長に、共有情報インフラ構築の意義、安全対策の重要性などについて、ご寄稿いただきました。

株式会社プラネット 代表取締役社長

たまにゆう ひろまさ
玉生 弘昌 様



このたび25周年をお迎えになりましたこと、心よりお祝いを申し上げます。

ファイネットが創業した1986年は「電気通信事業法」による通信の自由化がおこなわれた翌年です。当時、自由化された有望事業と目されていたVAN（付加価値通信網）事業に名乗りを上げる流通業が数多くあり、放置していると業界がVANだらけになるのではないかと心配されていました。そこで、食品業界のEDI通信を整理するための業界VAN運営会社としてファイネットが創設されたわけです。

それから25年間の努力によってファイネットは食品業界のメーカーと卸店間の業界デファクトスタンダードとして浸透しました。マシンとマシンによる取引データの交換によって受発注業務が省力化され伝票レスも進み、業界のインフラストラクチャーとして定着しつつあります。

いわゆるインフラは水道・電気・ガス・道路などですが、こうした従来からある汎用インフラは公的機関が作ってくれました。インフラを利用すれば、自分で井戸掘りや発電などをする必要がなく、国民は高度な経済活動や日常生活を営むことができます。

全国的な汎用インフラは公的機関が作ってくれますが、業界特化型のインフラは業界人自らの手で作るしかありません。まさに、ファイネットはEDI通信の分野で業界企業が共同利用できるインフラ作りを進めてこられたわけです。業界各社は自らの手で端末機を置いて回る必要も電線を張る必要もなくなり、より創造的な製品開発、より独創的なマーケティング展開に専念できるようになってきました。

真のインフラとしての条件は、「安全、平等、標準、継続、安価」なサービスを「広くあまねく」定着させることです。ファイネットは標準化されたサービスをより安価で提供しようという努力を続けており、これらの条件をかなり満たしていると思われませんが、さらに、業界全体から信頼を得てユーザーがユーザーを呼ぶといういわゆる自然増殖状態になることと絶対安全であるという認識が得られれば、真のインフラとして定着するものと思われれます。

当初から出資し経営に携わっているユーザー企業は、ファイネットは平等で今後も継続するであろうということを確認していると思いますが、未利用ユーザーにも信頼していただくことができれば、自然増殖し「広くあまねく」浸透が続くと思われれます。

また、ますます厳しくなった安全についても信頼を得る必要があります。受発注という基幹的業務を委ねるのでから、絶対に停止しないことをユーザーは求めています。大災害によって停止してしまうかもしれないという不安が少しでもあれば、利用を躊躇するでしょう。二重三重のバックアップシステムを用意しユーザーの信頼を得る必要が増えています。幸い、最近は無停止についての様々なシステムや装置が登場しています。ユーザーが納得する対策をして見せることが肝要です。

ファイネットの益々のご発展をお祈りします。

2011年度ファイネットユーザー会を開催

2011年度のファイネットユーザー会を、10月11日（大阪会場・グランヴィア大阪）と10月17日（東京会場・ロイヤルパークホテル）に開催いたしました。大阪会場は39社・60名、東京会場は125社・225名の皆様にご参加いただきました。

東京会場では、弊社代表取締役社長・山口範雄の挨拶に続き、弊社役員らによる中期的な事業展望、2011年度の取組内容、危機リスク対策についての説明がありました。また、「東日本大震災後の生活者の変化と企業戦略」と題して、(株)野村総合研究所の日戸浩之様にご講演いただきました。

なお、両会場では開催に先立ち、東日本大震災で犠牲になられた多くの方を悼み、全員で黙禱いたしました。

創業25周年にあたり、山口社長よりご挨拶

大震災以降、自らも被災しながら被災地の食生活を確保するために骨身を削って尽力された皆様、それに応えるべく奔走された食品流通に携わるすべての皆様のご尽力に敬意を表したいと思います。弊社といたしましてもライフラインを支える企業として、危機リスク



対策の重要性を再認識し強化を進めており、本日の内容にもこれに関連して2つのテーマを盛り込みました。

1つ目のテーマは「ファイネットの危機リスク対策について」を寺田常務より後ほどご説明いたします。2つ目は㈱野村総合研究所の日戸様に「東日本大震災後の生活者の変化と企業戦略」と題してご講演をいただきます。

弊社も創業以来25年を経て、おかげさまでここまでの規模で皆様のご活用をいただくまでになりました。1986年4月1日に冷凍食品メーカーを中心とする8社が食品業界のVANを提供する会社として設立し、創立初年度はユーザー数が20社、データ件数は62万件であり、当時の苦勞がしのげ

ます。その後、2002年度の酒類VANの統合、商品情報データベース事業の開始などを経て、2010年度はユーザー数1,808社、データ件数は18億4,200万件にまで拡大いたしました。

まさに今日お集まりの皆様をはじめとした、ユーザーの皆様のご活用、ご支援の結果であり、あらためて御礼申し上げます。今後、皆様の業務効率化になお一層貢献し、ご活用いただけるよう、さらなる機能・サービスの拡張、事業基盤の安定を図ってまいります。

食という生活基盤を支える企業として身も引き締まる思い



であり、気持ちを新たに取組んでまいりますので、今後とも一層のご支援、ご協力を賜りますようお願いいたします。

第2部の懇親会では、ユーザーを代表して大阪では尾家産業(株)重松伸明様と加藤産業(株)弥谷恵太郎様、東京では伊藤忠食品(株)黒田泰章様と国分(株)高波圭介様からご挨拶をいただきました

●トピック

1. 新サービス「FAX変換サービス出荷案内書」稼働開始（2011年4月～）

メーカーの出荷案内書郵送業務の廃止＝業務負荷・コスト削減を実現するサービスとして開始しました

2. Web EDI（メーカー向け）新機能「販売実績データ、販促金データのWeb機能追加」

①販促金請求データ取得、支払データ返信機能

②販売実績データ取得機能

メーカー・卸双方の業務負荷削減、メーカー側の販促金管理正確化を実現する新機能として2012年3月に稼働開始予定です

●講演内容

講演者 (株)野村総合研究所 消費財・サービス産業コンサルティング部 日戸浩之様

タイトル 「東日本大震災後の生活者の変化と企業戦略」

- 内容
1. 急速な復旧と停滞する本格的な復興
 2. 来年度に向けた経済と生活者動向の見通し
 3. 震災がもたらす新たなライフスタイルの変化方向
 4. 今後の検討課題

全銀協 TCP/IP 手順への移行推進

～廃止期限が迫っています～

【背景・目的】

◆ JCA・全銀協 BSC 手順で必要となる機器（モデム等）の製造・保守停止

インターネットの
急速な普及

高速・大容量
回線の普及

旧来の低速な専用モデムは
新たな需要がなくなった

【機器メーカー】
ますます少なくなり
品薄・高騰の懸念

【日経業界 VAN】
JCA・全銀協 BSC 手順を
すでに廃止（2009年）

JCA 手順・全銀協 BSC 手順を廃止
通信手順は「全銀協 TCP/IP 手順」に集約

2012年3月末

- ◆現在の JCA・全銀協 BSC 手順用アクセスポイントを廃止
 - ・パケット交換網（全国展開）の維持は困難
- ◆全銀協 TCP/IP 手順利用のメリット
 - ・終焉を迎えつつある従来手順（JCA・全銀協 BSC）からの脱却
 - ・従来手順に比べて高速 ⇒ 運用負荷低減
 - ・企業間利用における安全性 ⇒ ダイアルアップ接続 + 認証サーバー経由

【移行状況】

	2011年9月末時点		
	企業数	接続拠点数 (ステーション数)	データ件数 比率
移行完了	188	603	41.5%
移行中	74	28	28.3%
未移行	783	1,886	30.2%
合計	1,045	2,517	100.0%
移行完了率	18.0%	24.0%	41.5%

移行を進めていただくために…

TCP/IP 手順利用料金の廃止（2011年4月）
 加入料（一時金） ¥5,000 ⇒ 無料
 使用料（月次） ¥2,000 ⇒ 無料

メーカー側基本料金値下げ（2011年10月）

～現時点の移行状況について～

2012年3月末の移行完了期限までの全ユーザー移行は
かなり厳しい状況と認識

期限まで5ヵ月
未移行 783社

- ◆現在の JCA・全銀協 BSC 手順用アクセスポイント（パケット交換網）は廃止予定

【未移行ユーザーへの今後の移行推進策】

- ◆ユーザー個別にファイネットより「移行について、電話確認」を実施します

【時期】 2011年11月以降順次 【対象】 未移行・移行中のステーションご利用窓口
 【内容】 準備状況・移行可能時期の確認～移行支援

※ 2012年4月以降の移行ユーザー向けの暫定対応策については検討中
 ex) 専用アクセスポイントの設置⇒発呼先 TEL 番号変更等の可能性あり

[Finet Event] ファイネット・イベント

緊急避難システム接続訓練 メーカー・卸店137社が参加

10月17日～28日の2週間（昨年：1週間）に渡り、商品流通VANサービスのご利用ユーザー様と関西地区に設置した「緊急避難システム」への接続先切り替え訓練を実施しました。

昨年の99社を大きく上回るメーカー98社・卸店39社の合計137社に受発注・出荷案内データの送受信を確認していただきました。

また、接続訓練に先立ちまして、運用部門の習熟度

向上のため、首都圏センターと緊急避難システム間の切り替え訓練を実施しています。

大規模災害時に備えファイネットでは継続した取り組みとして、訓練を実施してまいります。

今回参加を見送られたユーザー様におかれましては、次の機会に是非参加をお待ちしております。

（運用管理部）

[Finet Announcement] ファイネット・アナウンスメント

年末年始休業日のお知らせ

弊社の年末年始の休業日は、下記の期間となります。

なお、ヘルプデスクは通常通り稼働しておりますので、お問い合わせの際は、ご利用ください。

【年末年始休業日】

平成23年12月29日（木）15：00～

平成23年12月30日（金）～平成24年1月3日（火）

【ヘルプデスクお問い合わせ先】

商品流通VANおよび資材VAN 0120-091-094

（年中無休 受付時間7：30～23：00）

（総務部）

編集後記

節電の夏が終わったと思ったら、今度はウォームビズを中心に冬場の節電が話題になる昨今でございます。

前号に引き続き、創業25周年記念号第2弾として、ユーザー様2名と弊社代表で、「未来志向の座談会」を企画いたしました。

日雑業界のVAN会社であるプラネット社長というよりは、流通ネットワークの権威である玉生弘昌様にご寄稿いただきました。

また、10月に開催いたしましたファイネットユーザー会報告を掲載しております。

皆様の忌憚のないご意見をお待ちしております。(F)



FINE FINET (ファイネン・ファイネット)

Vol.22 2011 Autumn 2011年11月11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>