

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 TOP MESSAGE]

社長就任にあたって

株式会社ファイネット

代表取締役社長

大谷 邦夫

[FINET 30TH ANNIVERSARY USERS CONFERENCE]

ファイネット30周年記念ユーザー会 開催

ファイネット30年の歩み

本格的な加工食品業界VANへと事業拡大

[FINET VAN SERVICE]

新たな帳票で業務効率化

～業務効率化に貢献する「PDF変換サービス」が対象業務を拡大～

Vol. **39**
2016 Summer
ファイネット発行

社長就任にあたって

株式会社ファイネットは、2016年6月8日(水)に開催された株主総会におきまして、前社長の細見典男が退任し、大谷邦夫が新たに代表取締役社長として就任いたしました。今号では、大谷邦夫社長による就任の挨拶をご紹介します。



株式会社ファイネットの社長就任にあたり、ご挨拶を申し上げます。

弊社は、1986年4月に冷凍食品メーカーを中心とする8社が、冷凍食品VAN（付加価値情報ネットワーク）を提供する会社として発足後、30年の節目を迎えることができました。これも日頃弊社が大変お世話になっている会員企業各社の皆様方や酒類・加工食品業界発展のために尽力されておられる関係各位の皆様方のおかげであり、心より御礼申し上げます。

日頃は厳しい市場環境の中、業界の中で生き残りをかけて切磋琢磨している食品会社同士が、共有のインフラを設立し協調する仕組みを構築できたのは、まさに強い信念と先見の明を持った先達たちの努力の賜です。「競争は店頭で、インフラは共有で」の合言葉のもと、多くの試練を乗り越えて今に至っています。

また、2003年にスタートした酒類・加工食品業界標準化推進会議の運営母体としての活動も皆様方の多大なお力添えのもと、今年の6月に67回目の開催をするまでに至っております。

今後も業界の標準化、効率化に向けて全社一丸となって取り組んでいきますので、皆様のご指導、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2016年7月

株式会社ファイネット

代表取締役社長

大谷 邦夫

ファイネット30周年記念ユーザー会 開催

2016年度のファイネットユーザー会を、5月24日（火）東京・中央区のロイヤルパークホテルにて開催いたしました。今回は設立30年の節目の年でもあり、165社、355名と多くの皆様にご出席いただきました。

第1部は、弊社細見代表取締役社長の挨拶、小原代表取締役専務の報告「ファイネット30年の歩みと今後の展望」に続いて、一般社団法人日本加工食品卸協会会長・国分グループ本社株式会社会長兼社長CEO 国分勘兵衛様からご祝辞を頂戴いたしました。

弊社事業への多大な貢献に感謝の意を表し、株式会社インテック代表取締役社長 日下茂樹様と、株式会社野村総合研究所代表取締役専務執行役員 上野歩様へ感謝状と記念品を贈呈いたしました。

また、プロスキーヤー・クラーク記念国際高等学校校長の三浦雄一郎様より「さらなる高みを目指して～80歳エベレスト登頂～」と題して講演いただきました。

第2部の懇親会では、ユーザー様を代表して、加藤産業株式会社専務取締役 治居義継様より乾杯のご挨拶、三井食品株式会社常務執行役員情報システム本部長 水谷幸雄様から中締めのご挨拶を頂戴しました。弊社も評議員として参画している国連世界食糧計画（WFP）のブースも設置し、活動の紹介や募金を実施しました。途上国の子供たちの食糧支援につながるレッドカップ100個を完売、募金にも多数ご協力をいただきました。

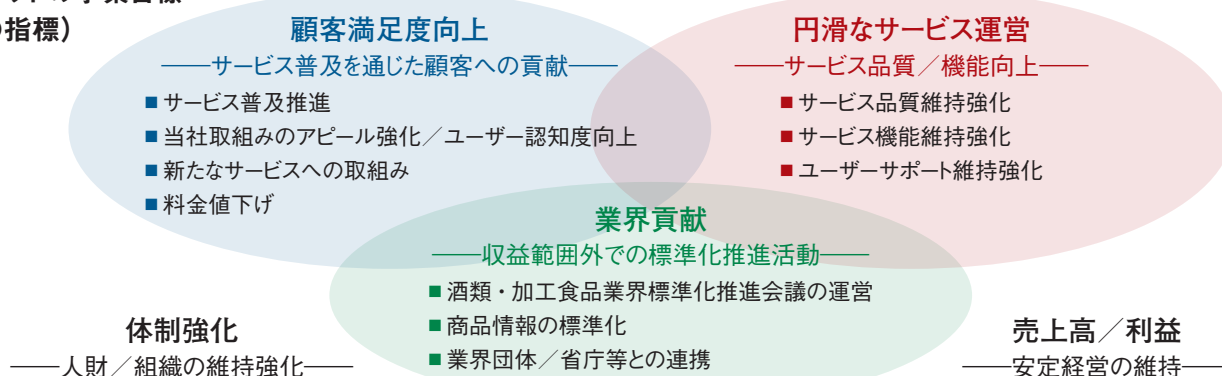


ユーザー会会場

■ファイネット30年の歩み

誕生 1986	1986年	株式会社ファイネット設立 冷凍食品メーカーを中心とする8社にて「冷凍食品VAN」として事業開始
創成期 1986～1995	1987年	ドライ加工食品メーカー5社の出資により、「加工食品VAN」として事業拡大
成長期 1996～2001	1996年	FAX変換サービス開始
	2000年	商品流通VANサービス（WebEDI）開始、資材VANサービス開始
発展期① 2002～2009	2002年	FDB（商品情報DB）サービス開始、酒類VAN（SJK）統合卸、酒類メーカー7社の出資により、「酒類・加工食品VAN」として事業拡大
	2003年	酒類・加工食品業界標準化推進会議 設立
発展期② 2010～2015	2010年	首都圏大規模災害に備えて商品流通VANサービス（ホスト接続）の緊急避難システムを構築
	2012年	PDF変換サービス開始
	2013年	インターネット手順のサポート開始
	2014年	資材VANサービスの緊急避難システムを構築
現在 2016	2016年	商品流通VANサービス（WebEDI）の緊急避難システムを構築 FDBサービスを株式会社ジャパン・インフォレックス（JII）へ譲渡し、JIIに資本参加

■ファイネットの事業目標 (3つの指標)



当社存在価値向上／サービス継続提供の使命を果たすため、適時適切にリソース投入

細見社長挨拶（要旨）

去る4月1日に、弊社は創立30周年を迎え、1986年初年度の加入企業数20社、取扱データ件数62万件から、加入企業数1830社、年間25億件のデータを扱う業界の共通インフラに成長しました。お支えいただいたユーザーの皆様へ深く感謝いたします。今後も業界環境の変化に対応し、業界全体の繁栄に貢献してまいります。

昨年11月にNTTが「固定電話の今後について」を発表し、公衆交換電話ネットワークから次世代ネットワークへの移行という方針が示されました。4年後の2020年後半を目途にINSネットのサービスを終了するとの通知があり、今後対応準備を加速する必要があります。2020年は、東京オリンピック開催の年でもあり、外国人観光客・居住者に適切な商品情報を提供する取組みも始まっています。業界をあげて商品情報の標準化・清流化を進める必要があります。

弊社は今年4月に「FDB商品情報データベース」事業を(株)ジャパン・インフォレックス様に承継いたしました。これにより酒類加工食品業界の商品情報の流れが一層スムーズになり利便性も向上するものと考えております。弊社は今後も引き続き、「業界標準化推進活動」に取り組んでまいります。



細見社長

國分会長ご祝辞（要旨）

創立30周年おめでとうございます。卸を代表して一言お祝いを申し上げます。ファイネットは、一貫して我々卸とメーカーさんとの間の商取引の標準化、効率化を追求してこられました。

私ども日本加工食品卸協会（日食協）は1977年に設立され、「酒類食品流通全般の近代化・効率化および、流通構造変革にともなう卸売業の構造改善促進に関する調査研究事業と普及啓発事業」を、主な活動内容としています。情報システム、物流、経理などの分野の業務標準化を、ファイネットとも連携を図りながら、進めています。

酒類食品卸業界における共通情報基盤確立には、1971年発足の「食品企業間情報システム実践協議会」（SJK）や、1983年発足の「企業間標準システム研究会」（F研）が重要な役割を果たしました。日食協もF研と連携し、卸とメーカーの間のEDIの標準形をマニュアルにまとめ、「標準EDIフォーマット」を整備していきました。その後、データ交換の安定的一元管理の要望に応え、ファイネットの「商流VAN」やSJKの「酒類VAN」が誕生、2002年に2つのVANは統合し、より強固な基盤となりました。今年の4月に、ファイネットの商品情報データベース「FDB」の運営をジャパン・インフォレックスが引き継ぎました。今後は、メーカー卸双方にとって有用なデータベースとはどう



株インテック 日下社長



株野村総合研究所 上野専務



國分会長



乾杯挨拶 加藤産業(株) 治居専務



中締め挨拶 三井食品(株) 水谷常務



感謝状贈呈

あるべきか、を検討していくことになります。

私ども酒類食品業界は今日様々な課題に直面しており、業界全体で協調し、知恵を出し合っていく必要があります。ファイネットの標準化推進活動にも、大きな期待を寄せています。「標準化推進会議」や「PITS（商品情報授受標準化会議）」などは、大変貴重な議論の場であると思います。

業界共通の情報基盤であるファイネットには、さらなる変化と飛躍を期待しております。

三浦雄一郎様特別講演（要旨）

2年前やっとの思いで80歳でエベレストに登ることができました。年を取ってから3回も登れるとは思っていませんでした。7大陸の最高峰からのスキー滑降を達成し、やれやれ俺の仕事は終わったと思っていました。

私の父・三浦敬三は、80歳、90歳になっても常に「やってみよう」という目標、夢を持ち、99歳でモンブランの氷河をスキーで滑る、という夢を見事にかなえました。こんな親父がいるから私もこのままくたばれない、エベレストに登ってみたいと一念発起しました。

健康法には2種類あると思っています。1つは守る健康法。もう1つは攻めの健康法。「守り」は軽い運動やバランスのとれた食事、早寝早起き。これではエベレストの体力は無理です。そこで、負荷をかけて毎日生活してみようと。足に重りをつけ、ザックを背負って外出するようにしました。

そしていよいよエベレスト本番に向かいましたが、心臓の手術など様々なトラブルに見舞われます。そんな中で、「年寄半日仕事」という言葉を思い出しました。朝出発し、着いたらお昼以降はゆっくりと過ごす。そんな半日仕事を16日間続け、他の組より1週間遅れてベースキャンプ入りしましたが、これが期待以上に効果がありました。過去に無理して行った時よりも心臓、足腰の状態が良い。とうとう最後の頂上アタックまで来ました。80歳224日で頂上にたどり着くことができました。いろいろしんどくなると、人間はできない理由や弱気にとらわれてしまう。しかし、できない理由にとられるよりはできるようなったことを考えたほうがいい。

今度は85歳で世界第6位の山「チョ・オユー」をスキーで滑ってみたいと考えています。さらにもし90まで生きたら何をしようか。もう一回エベレストにトライしてみよう。目標があるととてつもない夢に向かっていける。一旦人生終わりと思ったにもかかわらずエベレストに登ることができたのは、60代半ばに、自分の人生を思い直して、もう一度チャレンジしたのが良かったのだと思っています。

最後に、父がやっていた健康法を3つご紹介します。健康だった父も90歳を過ぎると食欲がだいぶ衰えましたが、スペシャルドリンクを自分で考案しました。牛乳とヨーグルトを混ぜ、そこにゴマの粉ときな粉をたっぷり。味付けは蜂蜜でも黒砂糖でもいい。また、卵を酢につけて1ヵ月たつと殻までぶよぶよになる。これを殻ごと入れてジューサーでかき混ぜて、朝昼晩繰り返す飲む。だんだん体力が復活し、99歳でモンブランと一緒に滑ることができました。年をとっても栄養のいろんな工夫によって体力は復活できるんです。次に呼吸法。片鼻を押さえて鼻呼吸します。激しく呼吸したりゆっくりしたり、呼吸する筋肉を鼻を通して鍛えるわけです。最後に「口開け舌出し体操」。口を力いっぱい開けて舌をまっすぐに出す体操を発

明しました。このおかげで肌はつやつやになり、シワはほとんどなくなりました。おまけにボケ防止にもなる。舌は脳に近い大きな筋肉で、脳の血流をアップさせます。また、喉を刺激することによってホルモンや唾液の分泌を促します。

ちょっとしたことでも、いい習慣を繰り返し続けることで、健康効果があるかと思います。これからも「攻めの健康法」でチャレンジを続けましょう。



三浦雄一郎氏



懇親会の様子

ファイネット 30年の歩み

2

1987～2001年

新たに加工食品メーカー5社が経営に参画し、株式会社ファイネットは13社体制となり、同時に事業領域を加工食品に拡大しました。情報通信技術とコンピューター技術の革新が進むなか、食品業界でも経営合理化を目指した情報システム化ニーズが高まって、ファイネット急成長を後押ししました。盤石な経営基盤と食品業界EDIの急先鋒を目指し、社員がベクトルを合わせてユーザー開拓に邁進し一体感を育んだ時でもあります。

*企業名は当時の名称です。

競争は店頭で、インフラは共同で 本格的な加工食品業界VANへと 事業拡大

出資会社13社体制で経営基盤を強化

バブル崩壊後の企業と情報通信技術の革新

1980年代の後半から2000年初頭にかけて、わが国では規制緩和、市場開放、構造改革が進められていました。その間、1990(平成2)年ごろを境にバブル経済が崩壊し、円相場の急降下、金融不安、株式市場の低迷により、経済は下降線をたどります。世界では、1989年12月の冷戦構造の終結を機に市場経済と金融のグローバル化が加速されていきます。

企業収益の悪化、設備投資の低下、大型倒産、雇用調整、産業界の再編成と、景況は一段と厳しくなりました。製造業の海外進出・移転、流通業の外資参入も活発になりました。円高により安価な輸入商品が増えてきたため、商品やサービスの低価格化が広がり、価格破壊と言われたこの傾向は全業界に及んでいきました。企業間の競争は激化し、食品業界でも卸売業の再編、コスト削減を狙った流通経路の効率化と簡素化、グローバル化に対応した食品メーカーの再編などが進行します。

情報システム分野では技術革新により、情報機器はハードウェアもソフトウェアも小型化・高性能化・低価格化が進みました。これを背景に、1990年代の初頭から企業は生き残りを賭けて情報投資に注力し、情報システムを積極的に導入して合理化を促進しました。また、それまでの大型コンピューターにかわって、パソコンが企業の業務で使われるようになったのもこの頃です。

情報通信技術もいっそう発展し、それまでのアナログ通信から、1990年代後半にはISDNやADSL、2000年代からは光回線と、デジタル回線を利用した通信が主流となってきました。それに従って、通信速度も格段に速くなってきました。通信ネットワークも、1980年代後半から1990年代前半のパソコン通信の全盛

期を経て、1990年代の半ばにはインターネットが浸透し始めます。そして、TCP/IPを搭載したウィンドウズ95の日本語版が発売されると、インターネットが急速に普及し始めます。

有力企業の新規加入を得て食品業界VANへ

(株)ファイネットは設立1年後の1987(昭和62)年4月に、有力食品メーカー12社の新規加入により、本格的な食品業界VAN会社となって事業領域を広げました。また同年度に、カゴメ(株)、カルピス食品工業(株)、キューピー(株)、ネスル(株)、ハウス食品工業(株)の5社が出資に参加し、出資会社は13社となりました。

1987年度末で、加入メーカーは24社、加入卸店は55社に拡大しました。

データ交換の種類も、受発注・出荷案内・販売実績のデータ種に加えて、1987年4月に請求のデータ種を追加しました。

設立3周年を迎えた1989年5月25日、出資各社のトップを集めた最初のファイネット懇親会を開催しました。席上、「有力メーカーと卸店の多数参加が実現し、質・量ともに食品VANの第一人者の座を確保するに至りました。ファイネットVANは食品業界共有の資産であり、出資各社の協力によってできあがった、いわば共同作品であります」という金田幸三社長の挨拶どおり、食品業界VANとしての位置付けが確かなものとなりました。

収支改善と黒字化を目指して

事業収支は、システムの開発・改善・運用などの運営管理費の支出が大きく、これが損失金を累積させる原因となっていました。

累損の解消と黒字化を目指して事業収支を早急に改善する必要がありました。そのためにはユーザー数をさらに増やすことが必須でした。営業部門のみならず会社をあげてファイネットVANの普及拡大に奔走しました。業界ではシステム化が進んでいる卸店がファイネットVANへの関心を高めていたこともあり、まずは営業活動のウエイトを利用卸店の拡大におき、出資メーカーと取引のある有力な卸店の接続折衝に注力しました。業界

のなかには他のVANも存在していましたが、ファイネットVANの特長や、加入メリットについて粘り強い営業活動を展開しました。

また、加入の卸店には、受発注から請求照合までの本格的なデータ活用体制を築くための支援も行いました。あわせて運用管理サービスの充実や料金体制の見直しを積極的に行ったのもこの頃です。

戦略的な営業とサービスの充実でユーザー拡大

出資メーカーの協力による戦略的な営業展開

ファイネットVAN未加入の企業に対する勧誘は、卸店に対しては加入メーカーの、メーカーに対しては加入卸店の、それぞれの取引先ネットワークや人脈を戦略的に活用する、という方法が基本となっています。

前者の営業展開の拠点としては、各出資メーカーの支社・支店の営業担当者で構成される地区推進委員会を、全国10カ所に設置しました。各地の推進委員は、地元卸店の情報収集、潜在的なユーザーの洗い出しなどを行い、ファイネットの営業担当者とともにファイネットVAN加入の勧誘や折衝を行います。

設立以来この方法で営業を展開した結果、売上高も増加し、設立6年目の1991年度に黒字に転換し、その後の事業収支も大幅に改善されていきました。しかし、累損は1993年度でも、なお残っていました。累損を解消するには、いっそうのユーザー拡大によって売上高増を図る必要がありました。

利用料金見直しによるユーザー拡大

ユーザー拡大のために、料金体系を見直して、企業の加入拡大に力を入れました。さらに、まだ利用の少ないオンライン受発注データ交換の増加、サービス向上にも取り組みました。

利用料金の値下げは1987年4月に実施しましたが、営業現場では、より多くのメーカーに加入してもらえるようにするためには、メーカー負担である基本料金を低く抑えることが必要と考えていました。メーカーの加入拡大により卸店の加入も増え、ユーザー数もデータ処理件数も増加することが期待でき、結果的には売上高の拡大とともに、メーカー卸店間での情報交換のシステム化と標準化による業務効率化のさらなる広がりを展望していました。経営的には未だ苦しい状況でありましたが、営業現場の熱意は経営層に伝わり、1994年から1995年にかけて、矢継ぎ早に3回の料金体系の見直しに踏み切ることとなりました。

利用料金を見直した後、全国規模で事業を展開する主要な加入卸店から、自社の取引メーカーに対してデータ交換を要請してもらい、その直後に、ファイネットがそのメーカーに営業攻勢をかけました。この根回し作戦は奏功し、1994年からの加入数はメーカー、卸店とも増加していきました。

当時は、物流合理化の進展とともに、オンライン発注に意欲的に取り組む卸店が増えていました。メーカー側にもオンライン受注の要望が強くなっていました。しかし、商品コードの標準化と運用、締め時間の取り決め、追加発注や発注訂正の方法

など、データ交換を有効活用するためには課題がありました。そこで、仕入から買掛業務までのトータルシステム化を卸店に提案する一方で、データ振り分け処理時間の短縮や障害防止対策など、VAN機能の改善を行いました。この結果、卸店の合理化、省力化に対する意識の高まりとともに、1994年度受発注データ件数は前年度比150%と急増しました。

ユーザーへのサービス向上としては、1996年度にシステム稼働時間の1時間延長、二重送信チェック機能を追加しました。また同年7月から、卸店からの受発注データを発注票に編集してメーカーにFAXする「受発注データのFAX変換サービス」を開始しました。

強みは最先端の技術と業界標準

ファイネットVANが加工食品業界に共有情報インフラとして受け入れられるようになったのは、利用料金の低減だけでなく、常に最先端の技術を導入して、運用管理サービスの充実に取り組み、標準化の普及と研究に努めてきたからです。

VANシステムは、EDIの基本的機能（データ集配信機能、振り分け・統合機能など）、およびフォーマット・コード変換など通信処理機能を組み込んだソフトウェア、ネットワーク（通信



旧事務所ビル 港区芝四丁目11番5号（KTビル）〔中央の細長いビル〕（1994～2001年）

回線)、ハードウェア(コンピューター)で構成されます。

ファイネットVANでは、ソフトウェア及びネットワークについて、(株)インテックが当時の最先端技術を駆使して開発した製品を採用してきました。これらは、複数の接続相手先と複数の接続元の間でデータ交換ができることが大きな特徴です。ファイネットVANのネットワークは、当時最先端のパケット交換網が使われ、全国各地のアクセスポイントを効率的に繋ぐことができました。そのため、各ユーザーは自社近くのアクセスポイントに接続することで、高額な長距離電話料金を払うことなく全国どこからでもデータ交換を行うことができました。

通信手順としては、当初BSC手順(JCA手順、全銀協ホスト手順)でスタートし、その後、2000年10月に、全銀協TCP/IP

手順にも対応しました。

回線についても、公衆回線の他に、より高速で通信コストを抑えられるISDNに対応して、ユーザーの利便性向上に寄与しました。

運用管理サービスとして、障害対応にも力を入れました。1986年の本稼働以来、発生した各種の障害事例をもとに、ユーザーおよびインテックの協力を得ながら、その防止策や発生時の速やかな連絡・対処の体制づくりを進めました。この結果、本稼働から2、3年目で、運用管理サービスも、他の食品業界VANにない充実した体制としてユーザーから評価されるようになりました。

VAN運営会社からEDIの企画・運営会社へ

設立11年目で累積損失を解消

戦略的な営業展開や運用管理サービスの向上などのおかげで、設立から11年目の1996(平成8)年度に、ようやく念願の累積一掃を果たしました。

メーカー、卸店を合わせたユーザー数は、1992年度の174社から、その後の3回目の値下げにより、1995年度末には246社に増加しました。また月間のデータ処理件数も2,000万件を超えました。設立以来、月間のデータ処理件数が1,000万件になるまでに7年間かかったのが、2,000万件にはわずか3年で達するほどVAN利用が活発になってきたのです。

収益改善の背景には、景気低迷のなかで進行した流通改革、情報通信技術の革新などとあいまって、食品業界においても業務効率化・コスト削減を推進するうえで、情報システム化、オンラインデータ交換の重要性が認識されてきたことも挙げられます。

ユーザーへの貢献・開発投資を重視

累積を解消すると、今度は「配当」「株式上場」という声が出資会社の一部から出てきました。しかしファイネットは競争力強化のために、配当よりも料金値下げによって、加入メーカーのコストダウンに寄与し、さらには新規ユーザーの増大を図ることが必要だと判断しました。

というものの、1996年度に累積を相殺した後の残額(当期末処分利益)はわずか、安定した経営とは言い難い状態でした。出資会社のサポートなしには、経営の安定を図ることに苦慮するような弱い経営基盤でした。なおかつ業界のインフラとして確立するには、さらなるユーザー数の拡大を図らなければなりません。そこで、ユーザー数を4~5年で倍増させるという目標を掲げ、1997年度から1999年度にかけて連続3回の大幅な料金改定(値下げ)を断行しました。とくに注目すべき点は、1997年度の料金改定で、メーカー負担である基本接続料金を、それまでデータ種ごとに2~5万円に設定していたものを、データ種別ではなく一律に2万円と大幅に値下げしたことです。これはファイネットと他社のVANサービス利用料金を比較して、競争

力が高まることを目指したもので、売上高の約20%値下げしたことになりました。

その効果は直ちに、しかも顕著に現れました。なかでも加入メーカー数の伸びは著しく、1996年度までは2桁台(1996年度末で77社)だったのが、1997年度末には129社と一挙に3桁台に急伸したのです。その後、1998年度末に160社、99年度末に183社、そして2000年度末には319社と急激に増加しました。卸店も、1996年度末には242社であったのが2000年度末には371社に伸びました。

あわせて、それまで課題だった卸店の有力2次店、外食専門を含む業務用卸店、酒類系卸店も重点対象として開拓していきました。

この結果、ユーザー数はメーカーと卸店を合わせて、1996年度末の319社から2000年度末には690社へと、料金改定を開始して5年間で2倍以上増加し目標を達成しました。業務用卸店の加入も1997年度、98年度の2年間で40社を超えました。同じ期間の売上高も、2倍近く増加しました。

競争力強化のためには、ユーザー数の拡大とともに、サービスの向上も不可欠であるため、開発投資にも力を入れてサービス機能の充実を図りました。前述のように、パソコンの普及とインターネットの浸透により、大規模な情報システムを構えなくとも、より簡便な仕組みでデータ交換が可能になりました。2000年4月には、WebEDIによる受発注、出荷案内のデータ交換サービスを開始し、これにより、今までより多くのユーザーにご利用いただけるサービスとなりました。同時に、メーカー・卸店双方の集配信時間をパソコン上で検索できる運用照会サービスも始めました。

中期事業構想を策定

2000年ごろになると、食品業界のEDI化が急激に進展し、データ交換における機能拡大と効率化に対するニーズがますます高まってきました。加えて、EDIを受発注、出荷案内、販売実績などのデータ種別に考えられていたのが、調達から決済までのサプライチェーンマネジメントに基づくトータルEDI標準化のニーズが顕著になってきました。



金田幸三氏（初代社長 1986～93）



鳥羽 董氏（社長在任 1993～96）



稲森俊介氏
（社長在任 1996～2000）



垣添直也氏（社長在任 2000～04）



旧事務所ビル 中央区新川二丁目22-1（2001～06年）

ファイネットは、VAN事業を取り巻くこうした環境変化に対応していくために、1999年度から3年間を対象とした中期事業構想を策定しました。その目的は、食品業界におけるVAN運営会社からEDIの企画・運営会社を目指すためです。計画の骨子は、企業間サプライチェーン対応、標準化の推進と付加価値機能の強化、ネットワークインフラストラクチャーの強化です。

計画の初年度には、企業間サプライチェーンに対応したサービスとして、1999年6月に販売促進金のデータ種を追加、および日配チルド対応を始めました。

販売促進金EDIは、メーカー・卸店ともにニーズの高い販促金に関するEDI化に応えたもので、データ種は販促金の案内・請求・支払データの3種です。販売促進金EDIの標準フォーマットは、ファイネットを事務局としてメーカー、卸店と協力して作成したもので、日本加工食品卸協会標準フォーマットとして制定されました。

日配チルド対応は、ファイネットVANを365日稼働させて、日配・チルド業界の受発注データ交換の利用拡大を目指すものです。2000年6月には、資材調達における業務効率化を目指した資材VANサービスを開始しました。1999年1月からメーカー5社、およびサプライヤー6社と検討会を開始し、連携を図りながら開発したものです。

1999年には2000年問題にも対応する必要がありました。西暦を2桁で管理している古いコンピューターが西暦2000年を誤って認識して誤作動を起こす可能性があると言われた問題です。この問題への対処を、社内システムとVANシステムとに分けて実施しました。11月から事前準備を行い、特別に1999年12月31日～2000年1月3日に年末年始の出勤による監視・問い合わせ対応を行いました。これは、出勤と自宅待機に分かれて対応にあたった、社員挙げての取り組みでした。2000年問題対応は無事終了しました。

設立15年でユーザー数は40倍超に

2001年4月1日にファイネットは設立15年目を迎えました。この15年間で、7回の利用料金値下げを経て、メーカー・卸店を合わせたファイネットVANのユーザー数は、設立時の1986（昭和61）年度末の20社から2001年度には867社に、また、同時期の年間のデータ処理件数は61万8,000件から5億5,400万件と、飛躍的に拡大しました。

ファイネットのこうした成長の背景には、情報通信技術とコンピューター技術の革新とともに、食品業界の各社も、生き残り戦略として情報システム化に対する重要性が認識されてきたことが挙げられます。

この間、設立からの金田幸三社長の後を受けて、1993年6月10日に鳥羽董氏（味の素㈱代表取締役社長）が、1996年11月29日に稲森俊介氏（味の素㈱代表取締役社長）が、また2000年6月14日に垣添直也氏（日本水産㈱代表取締役社長）が、それぞれファイネット代表取締役社長に就任しました。

また本社事務所を、設立時の品川区東五反田一丁目7-1（のちに同7-6と更生登記）から、1994年3月9日に港区芝四丁目11番5号、2001年7月1日には中央区新川二丁目22-1に移転しました。

（次回は、2002年からのWebEDIを中心とした商流VANの展開や酒類VAN統合を契機に拡大していくファイネットの歩みをご紹介します。）

新たな帳票で業務効率化

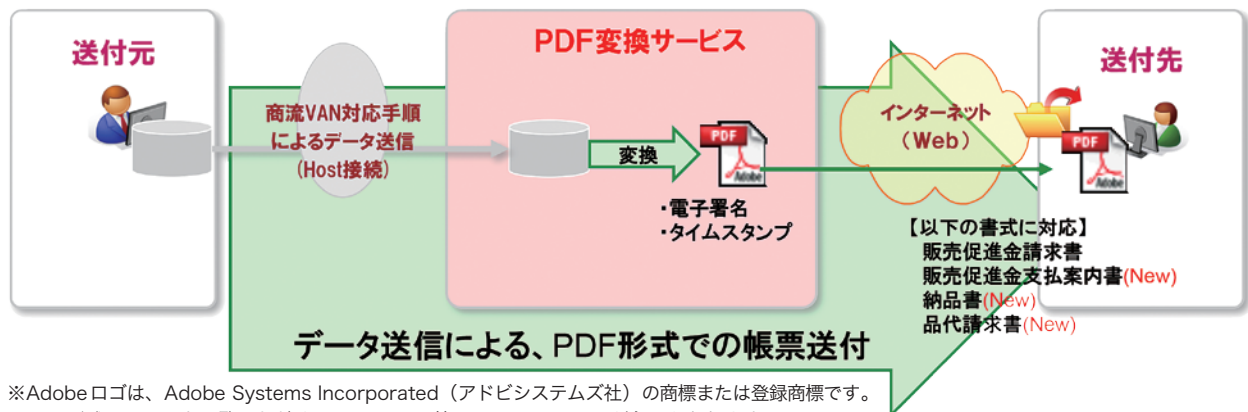
～業務効率化に貢献する「PDF変換サービス」が対象業務を拡大～

「PDF変換サービス」とは

ファイネットでは、2012年11月より「PDF変換サービス（販売促進金請求書）」をスタートしています。この「PDF変換サービス」は、PDFファイル送信側利用者（以下、「送付元」）から送られたデータをもとにPDFファイルを作成し、PDFファイル受信側利用者（以下、「送付先」）にて取得することができる仕組みです。

毎月の販売促進金請求書を卸店からメーカーへ送付するためにご利用いただき、送付元となる卸店で、誤封入による誤配送等の「リスク回避」、封入封かん作業の削減による「省力化」、郵送より安価になることによる「コスト削減」を実現しています。すでに大手卸店が利用を始めているほかに、その取引先であるメーカーにおいても、複数の卸店からの販売促進金請求書を、同じやり方・同じ書式で受け取れるようになっていきます。

図 PDF変換サービスでできること



※Adobeロゴは、Adobe Systems Incorporated（アドビシステムズ社）の商標または登録商標です。
 ※PDF形式ファイルをご覧いただくには、Adobe社のAdobe Readerが必要となります。

新たに3種類の帳票書式に対応（日食協制定：標準書式）

2016年4月より「PDF変換サービス」に新たに3種類の標準帳票書式を追加し、販売促進金請求書と合わせて4帳票をご利用いただくことができるようになりました。

帳票	用途	送付元送信時のデータレイアウト	送付元	送付先
販売促進金請求書	取引先へ販売促進金の請求内容を通知する帳票です。鑑と明細の書式があります。	販売促進金請求データを拡張したもの	卸店	メーカー
販売促進金支払案内書【新帳票】	「販売促進金請求書」の折り返しとなる帳票です。鑑と明細の書式があり、請求された内容と対比して支払内容を通知できる書式となっています。	販売促進金支払データを拡張したもの	メーカー	卸店
納品書【新帳票】	得意先に対して納品した内容を通知する帳票です。	出荷案内データを拡張したもの	一次卸店 卸店 メーカー	二次卸店 得意先 卸店
品代請求書(商品代金請求書)【新帳票】	得意先に対して発信する商品代の請求書に利用できます。鑑と明細の書式があり、明細ではケース数や重量・容量を明示できるほか割戻金額も記載できます。	出荷案内データを拡張したもの	メーカー 卸店	卸店 得意先

※「PDF変換サービス」でご利用いただける「販売促進金請求書」「販売促進金支払案内書」「納品書」「品代請求書」は、一般社団法人日本加工食品卸協会で制定された標準書式です。

※全ての帳票は、改ざんの検出が可能な電子署名付きのPDFファイルです。

ご利用時の料金は？

送付元は、月次の基本料と1通当たりの料金でご利用いただけます。「PDF変換サービス」を初めてご利用開始する際に、加料金をいただきます。送付先のご利用料金は無料です。

料金種別	料金項目	請求単位	区分	単価(円)
PDF変換サービス料	①PDF変換加入料	利用企業当たり	一時金	10,000
	②PDF変換基本料	利用企業当たり	月額	15,000
	③PDF変換料	PDF出力帳票1通当たり	従量	50

(消費税別)

FINE FINETの送付先等の変更について

今回、ご送付いたしております「FINE FINET（ファイン・ファイネット）」の宛名や部数の変更等がございましたら、右記までご連絡ください。

【連絡先】 株式会社ファイネット 営業推進部

Tel 03-5643-3450 / e-mail info@finet.co.jp

(総務部)

ファイネットへのお支払いは、お得で便利な「預金口座振替」をお勧めします

弊社では、お支払方法に「預金口座振替」がございます。この機会に、是非ともご検討いただければ幸いです。

【お申込方法】

(1)弊社、手続きサイトからお申込ください。

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ご不明の場合のお問い合わせ先

【ご利用のメリット】

(1)お振込手数料はお客様負担となりますが、振替手数料は弊社負担でございます。

(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。

【ファイネット ヘルプデスク】

 **0120-091-094**

(年中無休7:30~23:00)

(総務部)

夏季休業について

弊社の夏季休業日は、右記の通りでございます。

ご迷惑をお掛けいたしますが、なにとぞご理解のほど、よろしくお願い申し上げます。

なお、ファイネット 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。

【夏季休業日】

・2016年8月15日（月）

【ファイネット ヘルプデスク】

 **0120-091-094**

(年中無休7:30~23:00)

(総務部)



FINE FINET (ファイン・ファイネット)

Vol.39 2016 Summer 2016年7月1日発行

[発行] (株) ファイネット 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町13-2 兜町偕成ビル7階
Tel.03-5643-3400 Fax.03-5643-3499

[編集・発行責任者] 小原 応孝



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