

ファイン・ファイネット

酒類・加工食品業界の業務効率化と標準化推進をめざす

FINE FINET

ファイネット発行

2022

Vol.58

Winter

[NEW YEAR TOP MESSAGE]

2022年 年頭にあたって

株式会社ファイネット

代表取締役社長

西井 孝明

[FINET User's Voice]

事前出荷情報 (ASN) を活用した 物流改善の取り組み

日本酒類販売株式会社 様

[FINET INTERVIEW]

統一取引先コードを 活用した取引先マスター 管理効率化の取り組み

国分グループ本社株式会社 様



会員企業の皆様、
新年明けましておめでとうございます。

旧年中はファイネット事業に一方ならぬご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

2021年の世界経済は、欧米諸国を中心に経済活動が再開され、個人消費や設備投資が増加し、回復の兆しが見え始めました。わが国の酒類・加工食品関連業界では、外出自粛や営業時間短縮の影響からの脱却に時間がかかっているうえ、世界的な物流の混乱や人件費・原料価格の高騰など不透明な状況が続いています。一方で、リモートワークの拡大や家庭内飲食機会の増加など生活スタイルの変化への対応が進んだ年でもありました。

ファイネットは2022年も

「円滑なサービス運営」

「顧客満足度の向上」

「標準化推進活動を通じた業界貢献」

の3つの指標を事業目標に掲げ、計画の達成に向けて
全社一丸となって取り組む所存でございます。

本年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

代表取締役社長

西井孝明





写真：(奥左から) 嶋原 圭子 様、平山 修 様、川崎 康輔 様 (手前左から) 平尾 悟 様、松丸 真 様

事前出荷情報 (ASN) を活用した 物流改善の取り組み

「ドライバー不足」や「物流インフラのコスト増」といった物流の課題が社会的問題になっています。日本酒類販売様ではそうした物流課題を改善する一つ的手段として事前出荷情報 (ASN) を活用した検品業務の削減に取り組まれています。今回は取り組みの経緯やその効果についてお話を伺いました。

日本酒類販売株式会社

取締役上席執行役員
情報物流本部 本部長
平尾 悟 様

情報物流本部
情報統括部 部長
松丸 真 様

情報物流本部
物流統括部 部長
平山 修 様

情報物流本部 情報統括部
開発二課 担当課長
嶋原 圭子 様

情報物流本部 物流統括部
物流企画課 課長
川崎 康輔 様

EDIの取り組み

— はじめに貴社の事業概要についてお聞かせください。

平尾 弊社は1949年(昭和24年)に東京都中央区横町(現八重洲)にて創業いたしました。以来約70年にわたり「豊かな酒・食文化の発展」を目指し、酒類・加工食品の卸売業として、単にものを販売するだけではなく、時代のニーズに合わせた商品を提案、お届けしてきました。現在、全国各地に営業拠点は15支社、21支店、12営業所を設けており、お客様のご要望に対し迅速で最適な対応を行うべく日々社業に励んでおります。酒類・加工食品業界を取り巻く環境は刻一刻と変化を続けています。そ

の中で総合酒類を扱う弊社は、さまざまな機能を絶え間なく磨くとともに、新しい価値を創造し、酒類・加工食品業界に必要とされる卸であり続けたいと考えています。

— メーカー様とのデータ交換(EDI)の取り組みについてお聞かせください。

松丸 弊社はおよそ30年前からメーカー様とのデータ交換を開始し、現時点で受発注は111社、出荷案内は83社、販売実績は50社、販売促進金は19社とデータ交換を行っております。EDI化率は受発注が45%、出荷案内が55%という状況です。また今日の本題である事前出荷情報(ASN)については制定されて間も

ないデータ種のため、現時点で3社とデータ交換を開始しており、更に拡大に取り組んでいるところです。

——企業間のデータ交換については協調の流れが出始めているそうですね。

松丸 データ交換自体は非競争領域で、共同で取り組むべきだという認識も広まりつつあります。メーカー様とのデータ交換については一昨年から同業卸6社が合同での推進活動を開始されており、弊社も昨年からの活動に合流しました。

嶋原 データ交換にあたってはお互いにコードを変換する負担を削減するために納品先を表す統一取引先コードなどの標準コードを出来る限り使用するよう努めております。各社が協調し標準コードの活用が進むことで業界全体のコスト削減に寄与すると思います。

事前出荷情報 (ASN) の活用

——2021年に新たに事前出荷情報 (ASN) のデータ交換を開始されました。活用に至った経緯についてお聞かせください。

平尾 昨今取り沙汰されている「ドライバー不足」や「物流インフラのコスト増」といった社会的問題に背景があります。この問題を解決していくため、現在、国土交通省を中心に国を挙げて

さまざまな改善活動が各所で行われています。弊社も2019年に国土交通省・経済産業省・農林水産省などが共同で主導されている「ホワイト物流」推進運動に賛同し、共同物流の推進、入荷受付システムの導入など、様々な形で物流改善の取り組みに努めてまいりました。事前出荷情報 (ASN) を活用した検品業務の削減 (入荷検品レス) は、そうした活動の一環として行っております。なお入荷検品レスについては、

酒類・加工食品業界でもなかなか進んでいないのが実情ですが、同業の卸数社様が業界の苦境を改善すべく、果敢にお取り組みをされています。弊社として何か貢献できないかと考えておりました。

平山 事前出荷情報 (ASN) のデータ交換開始については、キリンビール様、キリンビバレッジ様から数年前よりお声掛けいただき、2年程前にアサヒビール様からもお声掛けいただきました。業界大手のメーカー3社と弊社が事前出荷情報 (ASN) のデータ交換を開始することは業界内でもかなりインパクトがあり、物流改善推進に寄与できると考え、本格的に取り組むを開始しました。

——実際に事前出荷情報 (ASN) を活用した入庫の流れを教えてください。

川崎 弊社から送信する発注データに基づいて、メーカー側で確定された出荷内容を事前出荷情報 (ASN) として入荷前日に送信していただきます。受信した事前出荷情報 (ASN) を倉庫管理システムに取り込み、弊社側の発注データに基づく入荷予定とマッチングを行い、最終的な入荷予定として確定させます。入荷当日はドライバーが倉庫に入構した際に、持参いただいた納入商品のリスト (バーコード表示) を弊社にてスキャンすることで、入荷確定します。その後、荷下ろしを行い、弊社側では破損や汚損などの確認 (品質検品) だけを行います。最後に受領伝票に押

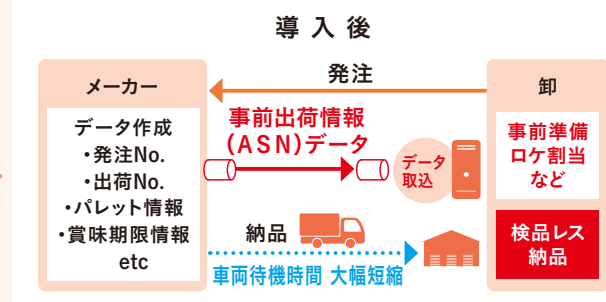
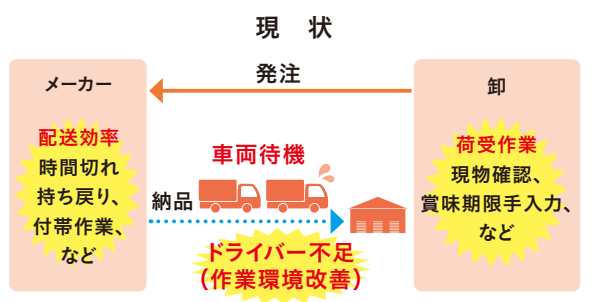


事前出荷情報 (ASN)

出荷イメージ

【事前出荷情報 (ASN) とは】

納品する商品の明細や賞味期限情報などをあらかじめメーカーから卸にデータで伝達しておく事で、卸側での入荷検品業務における現物確認/手入力を省き業務効率化とスピードアップを実現するものであり、ひいては検品レス化によるトラックの待機時間削減に繋げる手段の一つになりうるもの



印し、ドライバーにお渡しして出構いただきます。この運用は2021年6月より日酒販厚木L.Cにて開始し、現在、首都圏のもう1拠点を加え2拠点で運用しています。対象商品は、キリンビール社製品（一部製品を除く）、キリンビバレッジ社製品（全品）、アサヒビール社製品（全品）です。

——事前出荷情報（ASN）の活用によって得られた成果をお聞かせください。

川崎 弊社としては入荷検品時における数量・鮮度情報（賞味期限など）の確認やシステムへの入力作業が無くなることは大きなメリットです。またドライバーにとっても従来の検品作業が完了するまで待機する必要が無くなるため、車両待機時間が削減され物流の効率化にも繋がります。破損・汚損といった品質検品は引き続き行っていますので、弊社としてはノー検品ではなく検品レスと位置づけています。

平山 物流センターの労働時間削減も見込んでおり、物量の安定しないコロナ禍での評価ではありますが、まずは生産性1割の向上を目指して取り組んでおります。また、今後物量が安定した際には、コロナ禍以前の平常時と比べ2割程度の向上を図りたいと考えております。

——事前出荷情報（ASN）の活用にあたりご苦労された点や留意点をお聞かせください。

嶋原 事前出荷情報（ASN）が業界で広まっていくことを念頭に、あくまでも「業界標準」を意識して自社システムの開発を進めてきました。具体的には、データ形式は「日食協 EDI標準フォーマット」に則っています。メーカー様と打合せを行い、パ

レット管理番号などのメーカー様によって値が異なる項目については念入りに確認し、項目の設定内容などに行き違いがないようにして参りました。

川崎 倉庫管理システムへの事前出荷情報（ASN）の取り込みなどの開発を行いました。開発の際には当然のことながら物流現場（ドライバーや入荷作業員）に

運用業務の負担が掛からないよう調整を行いました。またメーカー様と弊社営業部門、発注部門にて運用ルールの確認を行いました。特に予約品や限定品、割当品においてはイレギュラーな注文形態も多いためです。鮮度管理においては物流部門、マスター管理部門と連携して、鮮度区分・日付形式（製造日・賞味期限・日月旬）などがメーカー様からの事前出荷情報（ASN）と弊社システムの登録内容に差異がないか確認を行いました。

今後の方針

——今後の方針をお聞かせください。

松丸 昔からある受発注、出荷案内、販売実績の他に近年では販売促進金や事前出荷情報（ASN）も共通フォーマットでメーカー様とデータ交換することで業務効率化、コスト削減に繋がっています。そのためデータ交換いただけるメーカー様を増やしていくと同時に業界全体の業務効率化、標準化に繋がっていきたくと思っています。

平山 現在、事前出荷情報（ASN）を活用した入荷検品レスの取り組みは2拠点のみで実施していますが、ある程度運用方法は固まってきましたので、首都圏を中心に他の物流拠点にも横展開を始めたいと考えています。また実施できているメーカー様が3社のみですので、こちらについても拡大していきたいと考えています。

——ファイネットに期待することがございましたらお聞かせください。

松丸 業界共通のプラットフォームとしてデータ交換基盤や統一取引先コード管理センターの安定運用、また業界内での一層の普及に向けた啓発活動を期待しています。

平山 事前出荷情報（ASN）については、対象メーカー様拡大の際に橋渡し役としてご協力いただきたいと思っています。

——ご期待に沿えるよう引き続き取り組んで参ります。本日は貴重なお話をお聞かせいただき有難うございました。



CORPORATE PROFILE



日本酒類販売株式会社

- 創立: 1949年7月1日 ■資本金: 40億円
- 売上高: 連結: 5,200億円 単体: 4,951億円 (2021年3月期)
- 社長: 田中 正昭
- 社員数(単体): 755名 (2021年3月31日現在)
- 本社: 東京都中央区新川一丁目25番4号

日本酒類販売株式会社

1949年(昭和24年)に東京都中央区横町(現八重洲)にて創業し、以来約70年にわたり「豊かな酒・食文化の発展」を目指し、酒類食品の卸売業として、単にものを販売するだけでなく、時代のニーズに合わせた商品を提案、お届けしてきました。

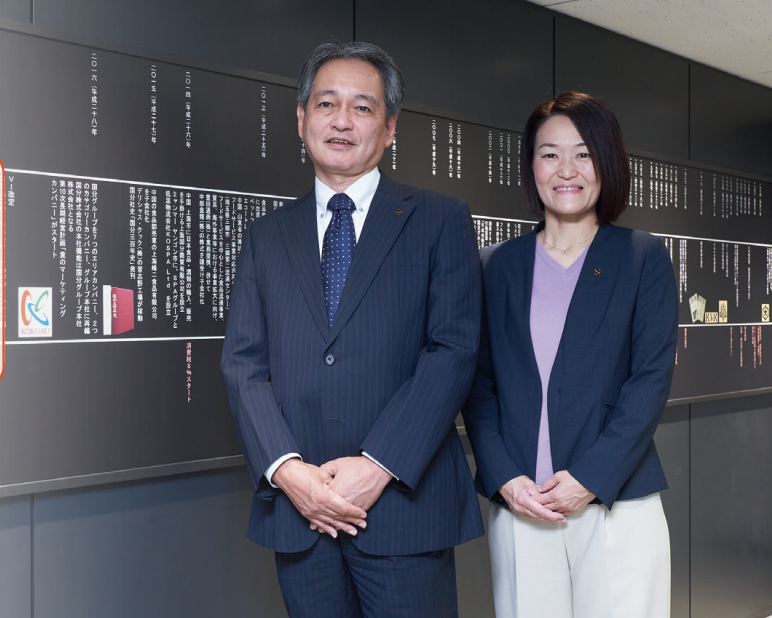
現在では、全国各地に拠点を設け(営業拠点: 15支社、21支店、12営業所)お客様のご要望への迅速で最適な対応に努めています。



統一取引先コードを 活用した取引先マスター 管理効率化の取り組み

国分グループ本社株式会社 様
サプライチェーン統括部 業務改革推進部

副部長 マスター管理課 グループ長
齊藤 暁祐 様 矢内 奈月 様



企業間データ交換において、コード変換対応などマスター情報の管理に頭を悩ませているというユーザー様の声をお聞きます。そこで、統一取引先コードを自社の取引先コードとして運用されている国分グループ本社様に、取引先マスター管理の効率化や取引先コード標準化の取り組みについて伺いました。

EDI取引には欠かせない統一取引先コード

～はじめに、国分グループ本社様における統一取引先コードのご利用状況についてお聞かせください。

齊藤 国分グループ本社をはじめエリアカンパニー各社、国分フードクリエイトなどグループ各社を含め、統一取引先コードを自社の取引先コードとして利用しています。一部例外はありますが、EDIにおいて弊社から送信する受発注データ、販売実績データ、販促金請求データの取引先コードは統一取引先コードをセットしています。

～統一取引先コードを利用されることになった経緯をお聞かせください。

齊藤 弊社では40年近く前からメーカー様とのお取引でEDIを行ってきました。当時はプライベートコードのみの運用でしたので、接続先の拡大とともにコード変換対応にかかる負荷が増大していきました。そこで、同じ悩みを抱えていたメーカー様や卸様とともに、日本加工食品卸協会様のご支援をいただきながら、業界共通で使用する取引先コードの運用に向けた検討を重ね、ファイネット様の統一取引先コード管理サービスの前身にあたる酒類食品全国コードセンター(SSZCC)を設立し、統一取引先コードを酒類食品業界の取引先コードとして運用していくことになりました。弊社では、この当時からEDIで使用する取引先コードを原則として統一取引先コードに集約し、取引先マスター管理の効率化に努めてきました。

～統一取引先コードは、酒類メーカー様、卸様を中心に利用されています。国分グループ本社様についても、酒類メーカー様とのEDIで統一取引先コードを利用されているのでしょうか？

齊藤 取引先コードの標準化は、酒類メーカー様、卸様が会員の多くを占めていたSSZCCを軸に展開がされてきたため、酒類中心の利用になっているのだと思います。統一取引先コードは、全国の小売店など酒類食品を扱う取引先のほとんどをカバーしているの

で、弊社では酒類メーカー様に限定せず、食品メーカー様とのEDIでも統一取引先コードを利用しています。

取引先マスター管理の効率化に貢献

～これまで、統一取引先コードを利用されていて、どのようなメリットがありましたでしょうか？

矢内 一番のメリットは、取引先マスターの管理、運用がスムーズに出来るという点です。

まず管理面において、統一取引先コードは、必要な時にいつでも登録申請ができます。ご存知の通り、弊社は全国すべてを営業エリアとしていますので、お取引先様情報の更新がほぼ毎日たくさん発生します。新店開店や既存店の移転などの登録申請をしたら、翌日には統一取引先コードが付番され、さらにその翌日には弊社の取引先マスターに反映がされます。この一連の流れを自前で行うとなると、かなりの人手を要します。特に、コードの申請内容をファイネット様のコード管理センターにより厳正にチェックをいただけるので、とても助かっています。

また運用面においては、EDIの接続相手メーカー様と、取引先コードの追加、更新情報などのやりとりをしなくて済む点が挙げられます。とにかく、管理する取引先コードの件数が多いので、新規でEDIを開始する場合を除き、メーカー様と取引先コードの内容についてのやりとりを都度行うのは容易ではありません。統一取引先コードであれば、仮にメーカー様側で取引先コードの受信エラーが発生した場合でも、弊社に問い合わせるまでもなく、ファイネット様の統一取引先コード管理システムで検索いただければ、どこの取引先であるかがすぐに確認できます。これはメーカー様にとってもメリットが大きいと思います。



～国分グループ各社様から、ほぼ毎日統一取引先コードの登録申請をいただいています。取引先コードの管理はどのような体制でされているのでしょうか？

矢内 私どもが所属する国分グループ本社のサプライチェーン統括部・業務改革推進部マスター管理課が、グループ全体を統括して取引先マスターの管理を行っています。当社はファイネット様の会議体である「統一取引先コード運営部会」の運営委員を務めさせていただいていますので、統一取引先コードを利用する上で何か運用上の課題等があれば、当部署で内容をとりまとめ、課題提起をさせていただいています。なお、コードの登録申請について、東北、関東、中部エリアについては本社のマスター管理課が、北海道、近畿、中国、四国、九州エリアについては、エリアカンパニーが行っています。おおよそですが、グループ全体で毎月500件程度の登録申請を行っています。

取引先コードの標準化推進にあたって

～当業界でコードの標準化の必要性が叫ばれてから長い年月が経過していますが、なかなか一足飛びに標準化は進みません。この状況をどう見ていますでしょうか？

齊藤 おそらく、マスター管理部署の方は、コードの標準化を進めたらマスター管理の効率化に繋がるということを理解されているのだと思います。しかしながら、各社で管理するマスター情報は、個々のニーズを考慮してコード体系や管理項目を設定されていて、結果的に社内ではプライベートコード運用になっているのでしょうか。

コードの標準化に向けた解決策として、マスター情報を社内用と社外用とでうまく整理して運用したらどうかと思います。EDIを行う場合、あらかじめ接続相手先と使用するコードの確認をし、変換テーブルを整備することになります。自社と相手先双方ともプライベートコードであれば、接続先の数だけ変換テーブルを用意しなければなりません。一方、社外とやりとりする取引先コードを統一取引先コードにしたら、変換テーブルを集約させることができます。そうすることにより、EDIにおけるコード変換エラーへの対応を大幅に削減できるのではないかと考えます。この取り組みについては、弊社も参画させていただいている「統一取引先コード利用促進部会」のメンバーで進めようとしているところです。この取り組みが拡大できれば、標準化の流れが加速するのではないのでしょうか。

標準化は新たな付加価値創造

～最後になりますが、弊社に期待されることがございましたら、お聞かせください。

齋藤 EDIを円滑に運用するには、共通言語が不可欠です。その意味において、統一取引先コード管理サービスは、弊社のみならず、

業界全体にとってもありがたい存在であると思っています。ファイネット様に期待することは、先程も話題に出ましたが、食品系のメーカー様や卸様で統一取引先コードを活用されている事例が少ないとのことでしたので、統一取引先コードの良さをより効果的に宣伝いただければと思います。ファイネット様が統一取引先コードのサービスをされるようになってから、無料でサービスを利用できるようになったことは、大きなセールスポイントだと思います。引き続き、弊社でもメーカー様と新たにEDIを開始する際は、統一取引先コードの利用を提案していきます。

弊社では新たな長期ビジョンの中で、“食品流通における「共創圏」の構築”というキーワードを掲げています。弊社のお取引先様と連携をしながら、食品流通における新たな価値、新たな事業を創造することで、業界の発展に貢献するという想いが込められています。標準化推進の取り組みは、まさに新たな付加価値創造の1つだと考えています。ファイネット様、酒類・加工食品業界標準化推進会議に参画されているみなさまを始め、この業界のみなさまとともに様々な取り組みを進め、大きな標準化の流れの形成に貢献できればと思います。

～引き続き、「酒類・加工食品業界標準化推進会議」での活動を中心に、コードの標準化に対するみなさまのご期待に沿えるよう、取り組んで参ります。本日は、貴重なお話しを聞かせていただき、ありがとうございました。



CORPORATE PROFILE



国分グループは1712年の創業以来、食の流通に携わってきました。「食のマーケティングカンパニー」として、食に関わるあらゆる事業者および生活者の真のニーズを主体的に捉えて、社内外の人々と融合した共創圏を構築・発展し、食の価値創造No.1企業を目指してまいります。

卸ビジネスで培ってきたノウハウを機能として提供するとともに、経営資源を活用した共創ビジネスを新たに提供してまいります。また、SDGsステートメント「300年紡いだ商いを次世代に繋げていく。私たちは食を通じて世界の人々の幸せと笑顔を創造します」を企業理念のサブワードとし、未来への取り組み姿勢を鮮明にいたしました。これからも価値ある企業集団として、みなさまとともに歩んでまいります。



コードの標準化を進めて、さらなる業務効率化を目指しましょう！

統一取引先コードに関する詳細は ▶▶▶▶ <https://www.finet.co.jp/shohin/code.html>

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、以下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 e-mail : marketing-promotion@finet.co.jp

ファイネットでは、「インターネット手順」
もしくは「専用線接続サービス」への移行を推進しています

東日本電信電話株式会社および西日本電信電話株式会社(以下、NTT東西)の公表内容

- ・公衆交換電話網(PSTN)からIP網への移行を2024年1月より開始
- ・同時にINSネット(デジタル通信モード)の提供を終了

これにより長い間EDI通信で利用されてきた「全銀協TCP/IP手順」などの通信手順は、NTT東西以外の電話回線でデータ交換をご利用の場合、2023年1月から処理遅延が発生する可能性があります。

また、2024年1月からはNTT東西を含めた全ての電話回線のデータ交換で処理遅延が発生し、通信品質が低下することから、当社では**全銀協TCP/IP手順のサポートを2023年11月末に終了**させていただきます。

なお、**JCA手順および全銀協BSC手順のサポートは2022年11月末に終了**いたします。

サポート終了後は当社との通信ではご利用いただけなくなりますので、期限までに「インターネット手順」もしくは「専用線接続サービス」への移行をお願いいたします。手順移行に関するご質問・ご相談等ございましたら、ヘルプデスクまでお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

ファイネット ヘルプデスク  **0120-091-094** (年中無休7:30~23:00)

Windows10版Internet Explorer 11のサポート終了に関するお知らせ

マイクロソフト社よりWindows10版Internet Explorer 11(IE11)のサポートを2022年6月15日で終了するとの発表がありました。

当社WebサービスではIE11以外のブラウザ(Microsoft Edge、Google Chrome、Firefox)もご利用いただけますので、サポート期限までに継続してご利用可能な他のブラウザへのお切り替えをお願いいたします。

【お問い合わせ先】

ファイネット ヘルプデスク  **0120-091-094** (年中無休7:30~23:00)



FINE FINET (ファイン・ファイネット)

Vol.58 2022 Winter 2022年1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] 久我 章良



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