

FIP IT BOX

Vol.21

Contents

2003年4月8日 発行

■ **インターネットで変わる流通業界**
 EDIからコラボレーティブ・コマースへ
 ネットスーパーはマーチャンダイジングへのプロローグ
 有利商材の調達を迅速に
 使いやすく価値の高いサービスを目指して

富士通エフ・アイ・ピー株式会社
 東京都江東区青海2-45 (タイム24ビル)
 企画調査部
 連絡先 03-5531-5118 info@fip.fujitsu.com
 URL http://www.fip.fujitsu.com/

流通

インターネットで変わる流通業界

流通業界の動向とFIPの流通ソリューション

バブル崩壊から10年、日本の経済はなかなか好転しないばかりか、景気の先行きが未だ不透明であるかのような報道にあふれています。

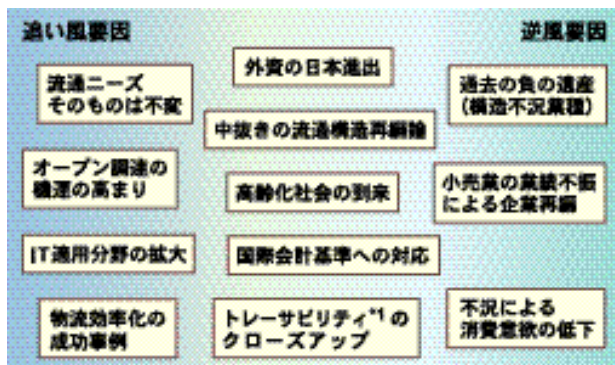
流通業界も例外でなく、厳しい不況の中、今後もさらなる構造改革を求められています。また、外資の日本進出や国際会計基準への対応、食品の安全性や品質への関心の高まりといった新たな要因も加わり(図-1)、企業を取り巻く環境の変化とともに競争

が激しくなっていくと予想されます。

このような流通業界の環境においては、マーケットニーズをとらえた構造改革などの課題を解決し、流通業の発展に寄与するソリューションが望まれています。(図-2)

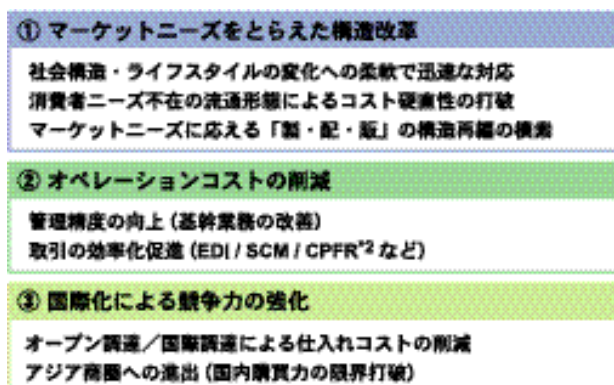
そこで今号では、インターネットを活用し、このようなご要望を実現するFIPの流通ソリューションをご紹介します。また、ネットワークをインフラと

【図1：流通業界の外部環境】



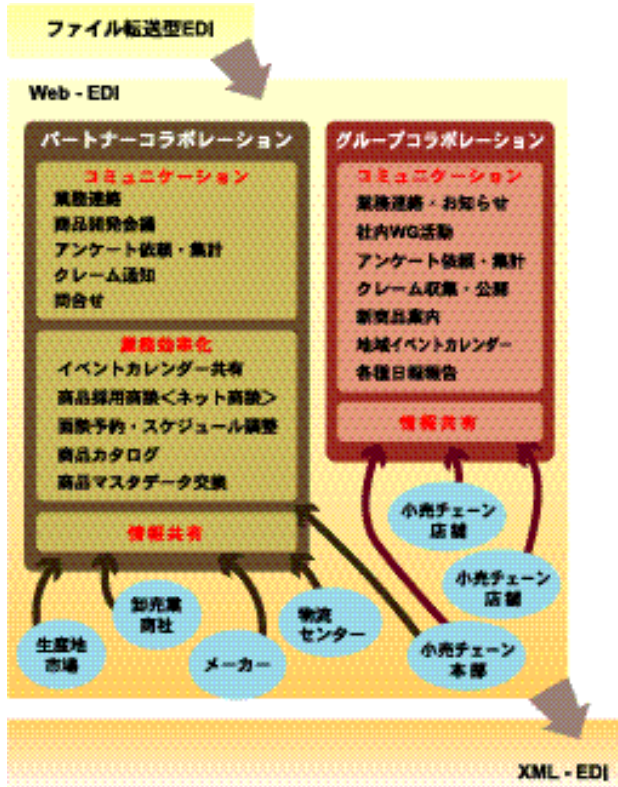
*1: 製品や商品がいつ、どこで、どのように生産され、流通したか等について把握し、万一事故が発生した場合にも、その原因や影響範囲の究明を容易にする仕組み

【図2：流通業界の課題】



*2: Collaborative Planning Forecasting and Replenishment 小売業と製造メーカーが商品/需要計画、在庫補充を協業して行なうプロセス

【図3：FIP流通ソリューション】



する各種ソリューションの基盤となる FIP の新ネットワークについてもご紹介します。

EDI からコラボレーティブ・コマースへ

流通業界の EDI (電子データ交換) は主に、小売店舗 - 本部間、本部 - 仕入先間の受発注データを対象に行なわれてきました。しかし近年では物流センターの構築などを契機に、出荷・検品情報なども EDI の対象となっており、商取引に関わるビジネスプロセスすべてをサポートできる EDI 機能が求められるようになってきています。さらに、相互にデータを転送し合う従来のファイル交換型 EDI だけでなく、ブラウザから簡単に EDI を行なうことのできる Web-EDI へのニーズも高まっています。

こうした EDI 対象データ種の拡大や、Web-EDI の利用による参加企業の増加によって小売業様のオペレーションコストの削減が進んでいる一方で、商取引の上流工程における省力化・効率化を求める動きも活発化しています。

一般に EDI は、取扱い商品が決定され、発注側企業の商品マスタに商品データが登録された時点で初めて実施可能となります。この商品マスタ登録までのプロセスはバイヤー様の業務になりますが、実情

はバイヤー様とお取引先様との「相対(あいたい)商談」で行なわれることが多いため、時間や場所の制約が大きく、必ずしも効率的と言えないのが現状かと思われま

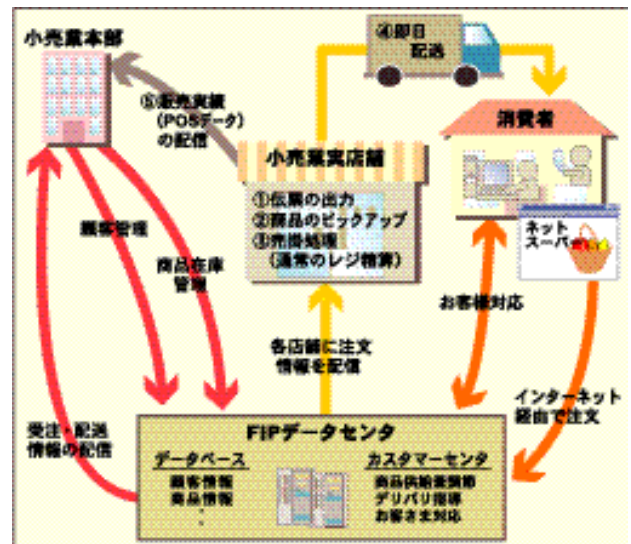
この課題を解決するため、インターネット上でバイヤー様とお取引先様との業務効率化と情報共有による協業を進め、結果的に品揃えの強化を達成できる「コラボレーション機能」が注目を集めています。

EDI に代表されるオペレーションコストダウンから、IT 活用によるさらなる業務効率化へ。FIP では、1980 年代の VAN サービスをはじめとした各種サービスを、流通業界のお客さま向けに提供してまいりました。現在は 40,000 余社のお取引先様にご利用いただいておりますが、FIP ではこのような協調・協業型の商取引(コラボレーティブ・コマース)を推進する新サービスを「FIP 流通ソリューション」として今後提供してまいります。(図3)

ネットスーパーはマーチャндаイジングへのプロローグ

「ネットスーパー」という言葉をご存知でしょうか? その名の通り、生鮮食料品を含むスーパーマーケットの商品をインターネットから購入できるサービスです。購入した商品は自宅まで配達されるので、重いもの、かさ張るものを買いたい時、小さなお子様のいる家庭、雨の日などは特に便利です。FIP では、この分野の先進企業である株式会社ココデス殿と協業し、ネットスーパーを ASP サービスとしてご提供しています(図4)。

【図4：ネットスーパーサービスイメージ図】



ネットスーパーサービスは、インターネットという新たな販売チャネルを利用することで新規のお客様を獲得し、小売業様の「商圏拡大」「顧客サービス向上」といったニーズを実現します。加えて、サービスをご利用いただいている小売業様からは、意外な効果も得られるとご評価いただいています。

FIPが提供するサービスでは、注文を受けた商品を実店舗からピックアップし、そのまま宅配するというモデルを採用しています。また、ネットスーパー向けの商品在庫数と実店舗の商品在庫数とは区別しないようにしています。この結果、消費者からご注文いただき、実店舗で商品をピックアップしようとしたところ、該当商品が「売り切れ」だった、ということが起こります。もちろん、こうしたことが発生しないような運用が必要なのですが、欠品による販売機会損失をゼロにすることは事実上不可能です。

従来の実店舗の販売では、消費者が買いたい商品が売り切れているということが必ずしも店舗側で把握できないため、真の購買ニーズが顕在化せず、機会損失も当然データとして上がってきませんでした。

ところがネットスーパーでは、「インターネットからの注文」を通じて消費者の「今この商品が買いたい」というニーズが顕在化しますので、売り切れの場合、欠品による販売機会損失が目に見える形で現れます。これを品揃えの強化や欠品防止のための在庫管理に活用することで、販売チャネルとしての直接的な顧客増加を上回る導入効果を得ることができるとのことです。

まさにネットスーパーは、現在の小売業様に求められているマーチャンダイジング^{*3}に直結し、将来大きな経営効果をもたらすプロローグであると言えるでしょう。

*3：消費者のニーズを満たす商品を適切な量・価格・時期に提供するための店舗運営

有利商材の調達を迅速に～「生鮮Web-EDI」

競争が激化している流通業界において、スーパーマーケットは顧客確保や購買促進のために魅力ある店作りを進めています。売上の主力である野菜・果実・鮮魚・精肉などの生鮮食料品は、種類を豊富に揃え、陳列方法も工夫されています。

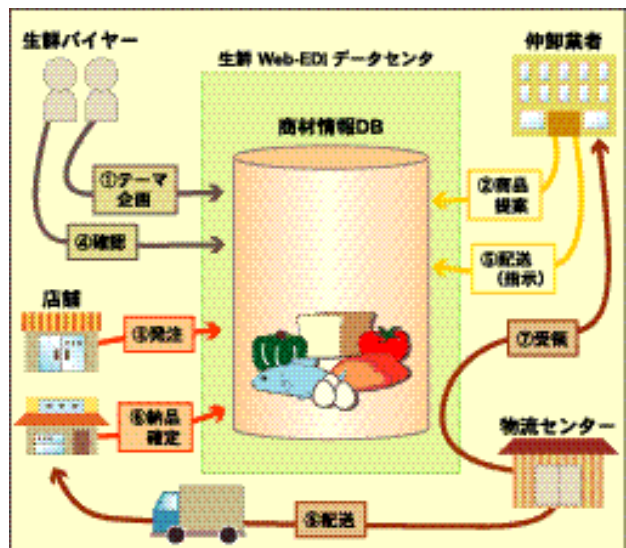
生鮮食料品の調達は店舗の販売計画をもとに専門の生鮮バイヤーが行ないます。生鮮バイヤーは安価

で良質な商材(有利商材)を探しますが、生鮮食料品は「何が・いくらで・いくつ入手できるか」が当日までわかりません。

一方、店舗では、生鮮バイヤーから電話やファックスで伝えられた商材情報(原価/規格/等級/産地など)を元に当日の売り場計画を立てます。このため店舗数の多いスーパーでは商材情報の連絡に時間がかかり、店舗での発注や商品納入に遅れが生じ、スーパー全体の売上に影響する恐れがあります。

このように、有利商材の調達を効率的に進めるにはスピーディな情報交換が求められていますが、これを実現したのがFIPの「生鮮Web-EDI」(図-5)です。店舗・生鮮バイヤー・物流センター・仲卸業者の四者が商材情報をWeb上で共有できるので、生鮮食料品調達の一連の流れがスムーズになります。

【図5：生鮮Web-EDI サービスイメージ図】



(1)テーマ企画

生鮮バイヤーが価格や産地など商材の希望条件を盛り込んだ企画を送信します。「青果と鮮魚」といった種類を混ぜてのリクエストも可能です。

(2)商品提案

仲卸業者は(1)の企画をもとに商材を提案します。

(3)発注

店舗はブラウザから(2)の提案のうち条件のよいものを選んで発注します。生鮮バイヤーが当日買い付けた商材の情報も確認できるので、各店舗にファックス・電話で連絡する手間が省けます。

(4)確認

生鮮バイヤーが(3)の発注状況を確認し、発注数の過少・過多を調整したり、店舗に是非売って欲しい商材を生鮮バイヤーの判断で発注することも可能です。

(5)配送

注文を受けた仲卸業者は物流センターを通じて店舗に商材を配送します。

(6)納品確定

商材を受け取った店舗は、「生鮮Web-EDI」を通じて納品されたことを物流センターに伝達できます。

(7)受領

(6)が物流センターから仲卸業者に送信されます。

今後はスーパーの本部・店舗間のシステムを含め、お客様の業務を一括してサポートするトータルソリューションも提供してまいります。

FIPの次世代流通ソリューションの取り組み

本号でご紹介した流通ソリューションのほかにも、FIPでは、お客様の業務そのものをASPとしてご提供するソリューションや、物流関係にフォーカスしたソリューションなど、多彩なソリューションでお客様のニーズにお応えしております。

また、流通業界でのXML^{*4}対応を中心とした次世代の業界標準EDI策定への参画や、より柔軟なシステム間連携機能により、お取引の自動化、お取引先の拡大に期待が持たれているWebサービス^{*5}への取り組みなどを柱に、今後も先進的なソリューションの構築を進めてまいります。

*4: eXtensible Markup Language テキストデータの中に「価格」「品種」といった属性を自由に定義できる言語

*5: ソフトウェアが動的に必要な機能をインターネット上から検索し、利用できるサービス

より使いやすく価値の高いサービスを目指して～FIPの新FENICSネットワーク～

流通業界では、EDIの通信プロトコルとしてJCA手順や全銀手順を用い、公衆回線・ISDNなどの交換回線ネットワークに接続するのが標準的なEDIの手法です。これらの従来型の通信手順・接続形態は今後も利用されていくと思われませんが、一方で、企業間取引の迅速化や機動的な商品調達を実現する、インターネットやIP-VPN^{*6}などのIPネットワーク^{*7}の活用も徐々に始まっています。

*6: 公衆ネットワーク上に構築された仮想私設ネットワーク(Virtual Private Network)をIPベースで実現したもの

*7: インターネットプロトコルベースのネットワーク

広がるIPネットワークの活用

製造業・建設業における海外取引へのグローバル対応や公共事業の入札におけるe-Japanへの取り組みを契機に、ネット調達や電子入札などの実用化が進んでいます。

流通業界においても、いくつかの先進企業や業界VANにおいて、取引企業間での画像・CM情報といったマルチメディアデータを含んだ商品情報の交換や、在庫・販売実績情報の共有によるSCMやCPFRへの取り組みが行なわれ始めました。

これら企業間・企業内でのITの活用には、従来のネットワークよりもはるかに高速で、より安価なIPネットワークを利用することが重要かつ必須

の条件とされています。

また、IPベースのシステム・サービスの構築において国際的な技術標準やEDI標準に準拠することは、業界・企業の相互接続性や機動的な業務対応を可能にするため、多くの企業がその取り組みに注目しています。

アクセスポイントまでの電話料を無料化

FIPでは、流通業界各社様の負担を軽減し、EDIへの積極的な取り組みをご支援するため、2003年4月より従来型のEDI手順をご利用する際の、アクセスポイントまでの電話料金を無料化^{*8}する「新FENICSネットワーク」の提供を開始します。

さらに、この「新FENICSネットワーク」では、従来型の手順はもちろん、IPネットワークもサポートし、お客様の様々なIT活用ニーズに柔軟に対応できます。

FIPは、流通業界で広く利用されてきた従来型EDIをこれまで以上に効果的にご活用いただけるよう、質の高いVANサービスを引き続きご提供すると共に、付加価値の高いIPベースのサービスも提供してまいります。

*8: JCA・全銀BSC(電話・INS)、FTS・TTY(電話)以外の手順、およびバックアップ用のアクセスポイントへの接続料は有料