

プラネットヴァンヴァン

PLANET

特集 EDIユーザー1,000社を突破！

プラネット創立20周年記念米国視察研修報告

THE WHOLESALER

Web受発注サービス【Web発注機能】導入事例

有限会社橋本商店 / シマヤマメディカル株式会社

プラネット太くんのおじゃましまーす

株式会社クレシア 商品開発センター

2005・AUTUMN

68.....

van van



撮影：株式会社ジェムコ水戸 黒田 一郎さん

プラネットEDIユーザー、

7月12日、プラネットにて、関連業界のマスコミ各社を対象とした記者発表会が開かれました。当日の発表内容は、プラネットの現況や今夏スタートする新サービス、およびそれに伴う新料金など最新のトピックス。その後、創立後20年でプラネットEDIユーザーが1,000社を突破したことを記念して、1,000社目ユーザーとなった株式会社シュウウエム化粧品のごティエ・ジェロームさんへ、玉生社長から記念品が贈呈されました。

新サービス・新料金の発表と1,000社目ユーザーへの記念品贈呈

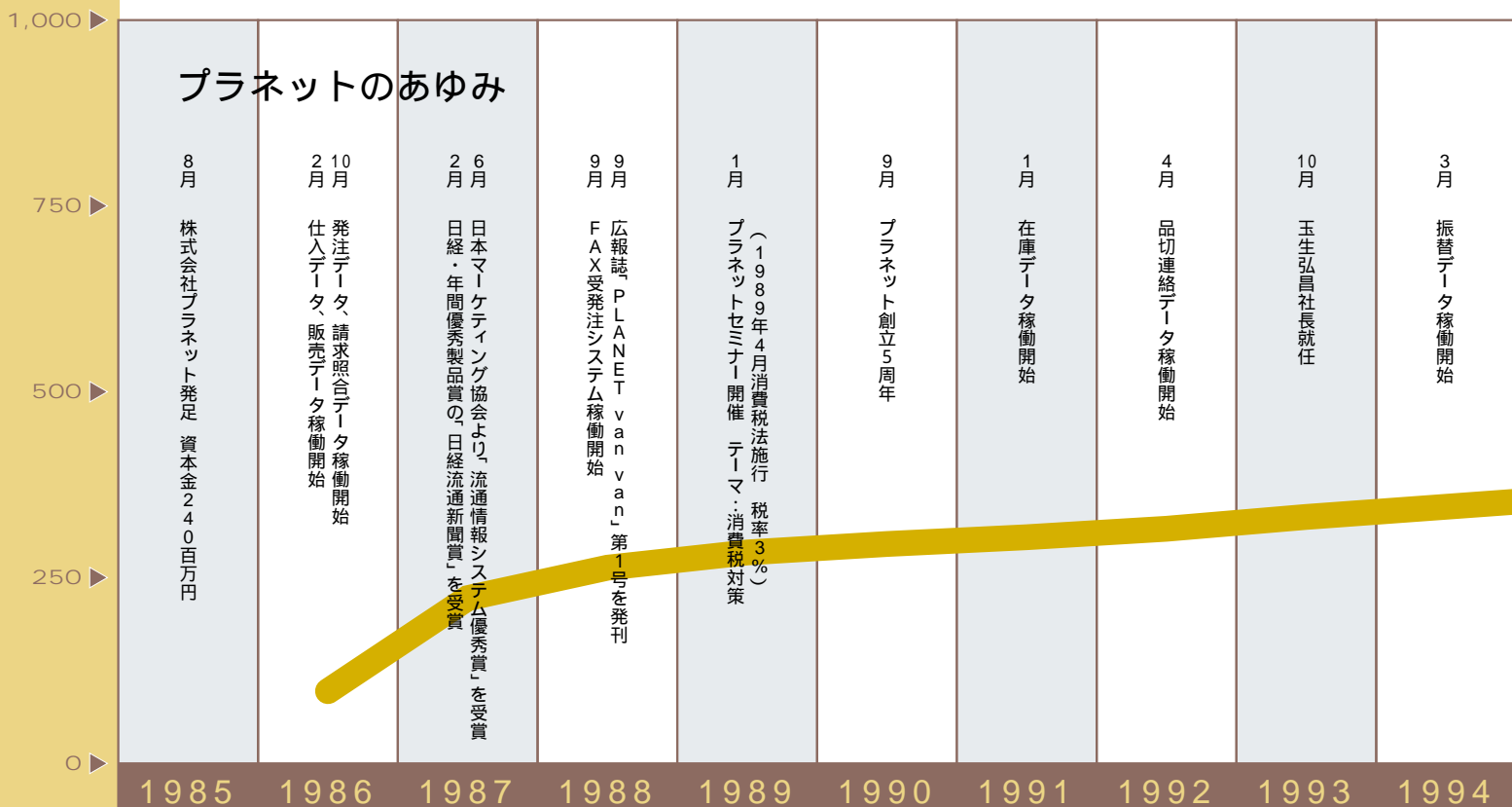
記者発表会は、玉生弘昌社長の挨拶で開会。玉生社長は創立以来20年間の電気通信事業分野の発展を振り返り、新しい時代のニーズに対応した新サービスとしてインターネットEDI「SMOOTHEDI」(スムーズイーディーアイ)を、2005年8月15日から開始することを発表しました。「更なるユーザーの拡大を図るとともに、流通業界の発展のために、より高速で安全性も高く、低コストで使いやすい業界インフラの確立に向けて努力したい」と結びました。

その後、井上美智男副社長から、プラネット20期(2004年8月～2005年7月)の経営概況やEDIサービスのユーザー数などの報告のほか、国際基準に準拠したインターネットEDIサービス「SMOOTHEDI」の概要と、2006年2月からの料金改定についての説明がありました。「SMOOTHEDI」は、世界標準のひとつである「AS2」という通信手順を使ったインターネットEDIで、フォーマットも現在の固定長から可変長へと変更。データ

の暗号化や電子証明書の発行等により、データの漏洩や改ざん、なりすましを防止するためのセキュリティ強化策も講じられています。

プラネットではこの高速性、安全性に優れた新EDIサービスの導入および料金改定により、ユーザーのさらなる拡大を見込んでおり、「2008年にユーザー1,400社」を目標に力を入れていきます。

その後、プラネットEDIユーザー1,000社突破を記念して、玉生社長から1,000社目となった株式会社シュウウエム化粧品のプロフェッショナル事業部ごティエ・ジェローム副事業部長へ記念の楯を贈呈。これを受けてジェローム副事業部長がお礼の言葉を述べられ、記者発表会は閉会しました。



1,000社を突破!



理美容業界のEDI推進に向けて 頑張ります!

株式会社シュウエムラ化粧品
プロフェッショナル事業部副事業部長
ゴティエ・ジェロームさん

1,000社目ユーザー、おめでとうございます。改めて御社の事業概要や主力商品などについてご紹介ください。

ありがとうございます。当社は化粧品の製造・販売を行なうメーカーですが、2004年1月から日本ロレアル株式会社の子会社となり、ロレアルグループとして事業展開しています。販売部門は、サロン向けの商品を扱うアトリエメイド部門と、百貨店向けの商品を扱うプティック部門、世界約20ヶ国への輸出品を扱う輸出部門の3つで構成されています。

主力商品は高品質のクレンジングオイルです。創業者の植村秀は昔、ハリウッドのメイクアップアーティストとして活躍しており、素顔というキャンパスを重んじていました。そこで、スキンケアの基本となる洗顔オイルの製造に注力したのです。当社では、この創



業者の姿勢や理念を尊重しつつ、「守破離」 - 伝統を守り、発展させ、再創造に至る - の3つの精神を礎に、時代のニーズに応じた新たな商品開発に力を入れています。

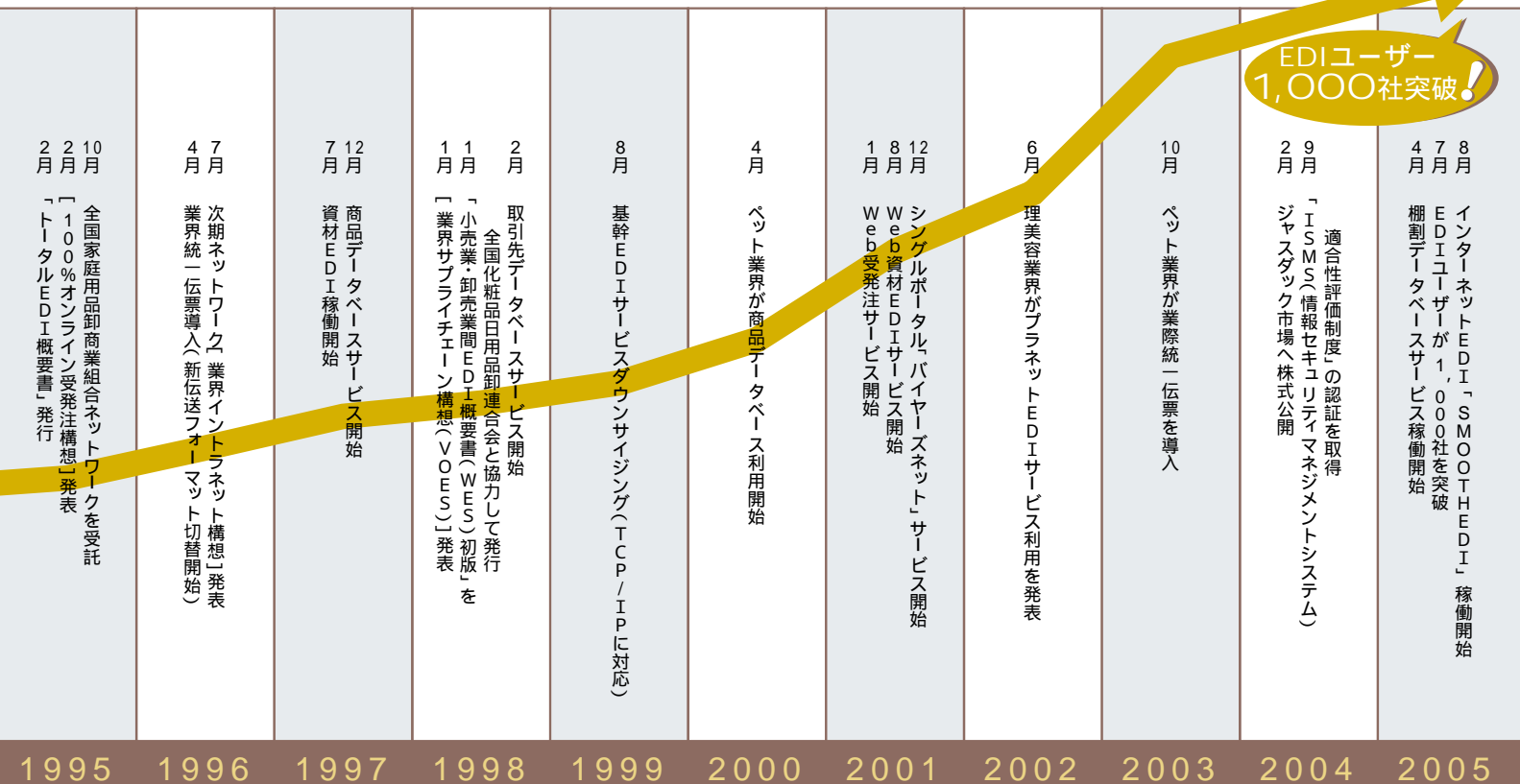
プラネットEDIサービスを導入したきっかけと、1,000社目ユーザーになられたご感想はいかがですか?

理美容業界の情報システム化の推進をめざし、業界の主力メーカーで構成されるNBA(全国理美容製造者協会)では、2002年にプラネットEDIの導入を決定し、業界全体で伝票のEDI化に取り組んでいくことになりました。NBAに賛同した当社では、2005年3月に発注・仕入データを導入しました。それが偶然にもユーザー1,000社目ということになり、思いがけない幸運となりました。このツキが今後のビジネスにも波及することを願っています。

今後の抱負やプラネットへのご要望は
ございますか?

業務の迅速化・効率化や在庫管理の向上など、プラネットEDI導入によるメリットはたくさんあります。これを機に接続本数を増やし、理美容業界全体の業務の効率化に貢献したいと思います。同時に、プラネットさんの事業および新サービスのご成功と今後のご発展をご祈念いたします。流通業界の発展のために、お互いに頑張りましょう!

ありがとうございます。今後も末永くお付き合い
いただけますよう、よろしくお願いいたします。



EDIユーザー
1,000社突破!

THE
20TH
ANNIVERSARY

以下、視察の様子を事務局よりご報告いたします。

プラネット創立20周年記念
米国視察研修報告

5年前の視察研修時と比べ、カテゴリーマネジメントが流通業のインフラとしてすっかり定着し、ウォルマートと競合する小売業が非常に元気だったのが印象的でした。

日程	2005年7月17日(日) ~2005年7月26日(火) <10日間>
訪問先	ニューヨーク、ミネアポリス、シカゴ、ロサンゼルス の4都市、4企業・17店舗
コーディネーター	テクニマーケティング インターナショナル代表取締役 村上正樹氏
参加者総数	12名

7月18日(月)

ニューヨークからバスでニュージャージー州へ移動し、高収益の食品スーパーとして名高い「ウェグマンズ」を視察。品揃えの多彩さは評判どおりだが、規模の大きさ、広々とした通路、延々と続く冷凍ショーケースにカルチャーショックを受ける。続いて、ウォルマートのディスカウントストアを訪問。衣料品から家電、DVD・CD、加工食品に至るまで取扱商品カテゴリーは確かに多いのだが、ウェグマンズを見た後のせいか、陳列に新味は感じられず、売場としての魅力は今ひとつのように感じた。マンハッタン島に戻って、ウォール街近くのサウス・ストリート・シーポート内のフードコートで昼食を摂る。グランド・ゼロとその正面のオフプライス百貨店「センチュリー21」を視察した後、セントラル・パークそばのタイム・ワーナービル地下一階に位置する自然食品スーパー「ホールフーズマーケット」コロンバスサークル店を訪問。充実した生鮮・青果・各種食料品は勿論だが、ナチュラル志向のH&BCの品揃えにも圧倒された。続いて、マンハッタンのおちこちで店舗を展開しているドラッグストア「デュアン・リード」の8番街店を視察。日本のコンビニ的要素も備えつつ、充実した自社ブランドのOTCをラインアップしているのが印象的だった。

7月19日(火)

ニューヨークから再びバスでニュージャージー州へ移動し、全米最大のセールス&マーケティング会社のアコスタ(1)



を訪問。同社の戦略とカテゴリーマネジメントについて講義いただく。日本ではあまりなじみのない業態だが、米国の流通において、メーカー・小売業の両方のアウトソース先として非常に重要な役割を演じていることを知った。規模が拡大しない市場でいかに利益を確保するかという話、コ・マーケティング、カスタマーリレーション・マーケティングの話が非常に興味深かった。

7月20日(水)

摩天楼のニューヨークから空路ミネアポリスへ。森と湖の多さと建物の低さがニューヨークとは対照的である。この日はスーパーバリューが支援する小売業3店舗を訪問。最初に訪問したのがコワロスキー(2)。買収店をリモデルしたせい



か、郊外店にしては小ぶりだが、商品の陳列もウディの内装も非常に美しい食品スーパーであった。続いて一行が向かったのはバヤリース(3)。こちらは面積も広く、大規模な惣菜・酒類売場から調剤薬局、コーヒー・スムージーショップ、銀行まで併設されている。ただ、日本のスーパーのように照明に蛍光灯を多用していたので、間接照明のコワロスキーの方が高級感は上のように感じた。そして、スーパーバリューの小売部門でもあるカブフーズ(4)に移動。パレット積みの商品がそのままラックや床上に陳列されているので、3店の中ではディスカウントストア的な要素が一番強いが、時代の流れを意識し、小規模ながらもオーガニック食品売り場を開設しているのはさすが。その後、大規模なショッピングモールとして有名なモール・オブ・アメリカで早めの夕食を食べ、市内のホテルに到着。ホテルのそばでは、ちょうどお祭りが行われているようだったが、外に出る気は無く、早々に就寝。





5

7月21日(木)

ミネアポリスのホテルをチェックアウトし、4月のプラネット創立20周年記念セミナーで講演されたマイケル・ターブコッシュ氏の勤務するスーパーバリュー(5)を訪問。さらに進化した情報ポータルサイト・SVハーバーと、Eコマースの現状について話を伺った。グローバル企業間のEDIにはXMLを採用する動きがあるものの、米国内の企業間取引におけるEDIには既存手法がそのまま用いられるのではないかと、とのコメントがあり、日本ではどのように進むのかが気になった。その後、ターブコッシュ氏おすすめの、ワコニア湖畔の眺めの良いレストランでランチを頂く。午後はスーパーバリューがリテールサポートを行っている地域密着スーパー・マッケンサンズ(6)を訪問。精肉店からスタートしたという

肉売り場が充実しているのは勿論だが、地元産野菜を扱う生鮮売り場やベビー用品コーナー、医学書や栄養書も置いている調剤薬局と医薬品売場、そしてクリニック(視察店舗では唯一)など、見所の

多い店だった。続いてターゲットのスーパーセンター『スーパーターゲット』(7)の店内を駆け足で回る。ディスカウントストア業界でウォルマートに次ぐ第2位として名前は知っていたが、店舗を見るのは初めて。店内の雰囲気は非常に洗練されており、同じディスカウントストアでも随分と違うことに驚かされた。もっとじっくりと店内を見たかったので、後ろ髪を引かれる思いでミネアポリス空港に向かう。空路で全米第三の都市・シカゴへ。



7

7月22日(金)

シカゴ市内から郊外へ移動。午前中はA Cニールセン(8)を訪問し、バイスプレ



8

ジデントのダニー・ブラウン氏にRFIDについて講演頂いた。米国では5~6年のうちにRFIDが普及するであろう、とお話だった。シカゴ地域のチェーンスーパー・ドミニクスのフードコートで昼食を摂り、午後はグラッドソン(9)へ。



9

カジュアルな服装の方が大半のオフィスである。商品データベースの運営から棚割サービス、棚替用ツール、販促物まで幅広くサービスを提供するフットワークの良さに感銘を受けた。

7月23日(土)

朝一でシカゴからミネアポリス経由でロサンゼルスに移動し、IRIを訪問する予定だったが、サンダーストーム(雷鳴を伴う嵐)でミネアポリスの空港が数時間閉鎖されたため、乗換えがうまくゆかず、ロスに到着したのは深夜だった。



7月24日(日)

サンタモニカの宿泊先からバスで移動し、ドラッグストアの新しい動きを示すラグーナ・ドラッグ(10)へ。入り口が2つあ



10

り、大通り沿いの入り口のそばでは観光客向けの土産物やビーチ用品を販売し、裏手の駐車場側の入り口の近くには近隣住民向けの調剤薬局・OTC売り場がレイアウトされている。中央部には花や洒落たおもちゃの売場に加え、パーティー招待状などの印刷を請け負うカウンターまである。単なるドラッグストアというよりも、バラエティストアに近いような印象を受けた。ショッピングモールのサウスコーストプラザで昼食を摂った後、一行は全米No.1のドラッグストア・ウォルグリーン(11)へ向かった。処方箋の売上が半数以上とこのことだが、卵や飲料・菓子から日用雑貨・化粧品、文具、時計に至るまで幅広いカテゴリーの商品を扱っており、コンビニ的要素も強いように思った。



11

7月25日(月)

遂に最終日。海が見える食堂で朝食を摂りながら、長いようであつという間だったとを感じる。視察での経験をいかに業務に活かそうかと考えていると、関東地方に台風接近との一報あり。どうなることかと案じつつ、ロサンゼルスを後にする。機内では、経営破綻した米国大手スーパーの名前がつけられた犬が重要な役割を演じる映画が上映されており、改めて米国小売業の経営環境の厳しさを感じた。成田付近の上空でしばらく旋回したため、到着は多少遅れたが、なんとか無事に成田空港に到着。各自スーツケースを受け取って、流れ解散し、米国視察研修は終了。

Web受発注サービス 【Web発注機能】導入事例

台帳発注機能を使い、 短期間で複数メーカーと接続

有限会社橋本商店

住 所 〒299-4502 千葉県夷隅郡岬町中原2965
電 話 0470-87-2922

1949(昭和24)年創業。千葉県外地域の食品スーパー、
薬局、一般小売店等を対象に、家庭用日用品雑貨、文具などを取り扱っている。
取引先メーカーは50社以上、取扱商品は約5,000アイテム。

通信環境の整備が 導入のきっかけに

IT化の促進により、ビジネスのやり方も変わってきた。メーカーと卸売業との間で行なわれる業務上の連絡や資料、見積書等のやりとりも、従来の電話やFAXに代わり、パソコン経由が主流になっている。こうしたビジネス環境の変化に対応すべく、同社では2002年にパソコンを設置し、ADSLを利用したインターネット環境を整えた。

「この通信環境をご覧になったお取引先のメーカーさんから、Web発注機能をご紹介いただき、プラネットさんにご相談して、2003年末に同サービスを導入しました。特別なシステム構築が不要、加えてサービス利用料金も無料ということも魅力でした」(橋本孝男さん)。

まずは、発注頻度・取扱商品の多いメーカー1社と接続。その後、取引先メーカー各社に声をかけ、短期間に10社との接続を実現した。

現在は、発注前に倉庫内の欠品等をチェック、必要な商品と数量を発注台帳に入力、各メーカーの受注締め時間に合わせて送信、とい

う発注手順を踏んでおり、Web発注ができないメーカーとは、従来どおりFAXによる発注を行なっている。

「Web発注の最大のメリットは、電話やFAXで生じていた誤発注がなくなったことです。操作も簡単で、送信時に画面上で発注内容も確認できますし、通信費も減少しました。もし何かかわからない事があっても、問い合わせへのサポートが充実しているので安心です。なお、ブロードバンド開通時に無料サービスとなったIP電話を利用することで、加入電話の通信料金が大幅に削減できたことも副産物的なメリットといえます」(三次利明さん)。

また、データのメンテナンスも、春秋の新商品発売時や企画商品の発生時にJANコード変更を行なう程度で済むという。

地域密着だからできる サービスの追求

現在の目標は接続メーカー数を増やすことだが、競争の激化や高齢化社会など、市場の変化への対応も今後の大きな課題だ。

「量販店がどんどん郊外化していく中、町なかの個人商店は廃業に追い



代表取締役社長
橋本 勝男さん



橋本 孝男さん



三次 利明さん

込まれ、我々のお得意先も減少しています。一方では高齢化が進み、行きつけのお店がなくなったお年寄りたちは、日々の買い物にもご不自由されています。こうした状況の中で我々のような地域密着型卸は、本来持っている物流機能を活かし、消費者が求めているものをより速くお届けするという小売店の代行業のような役割を果たさなければならいでしょう。

そのためには、既存の業務を継続するだけでは不十分です。今後は取引先や商品アイテムの拡大も行なわなければならなりません。たとえば、給食センターや学校、介護施設など、業務用品を扱う事業所の新規開拓や、各市町村指定のゴミ袋の取り扱い代理店として、大手量販店やスーパー、コンビニなどに販路を広げていくことも必要でしょう。大手にはできないきめ細かなサービスで、地域の掘り起しをしていく。これが今の当社の課題です」(三次さん、橋本孝男さん)。

インターネットを利用し、パソコンで簡単にオンライン発注ができるWeb受発注サービスのWeb発注機能。システム構築が不要で操作も簡単、発注方法も4種類から選べるという手軽さから、同サービスを導入・活用される卸売業が増えている。現在ご活用中の2社から、導入に至った経緯や活用のメリットなどを伺った。

リードタイムの短縮により 迅速な納品が可能に

シヤマメディカル株式会社

住 所 〒229-0038 神奈川県相模原市星が丘3-9-18
電 話 042-758-0750

1979(昭和54)年創業。福祉施設、役所、個人宅等を対象に介護医療用品・介護機器の販売およびレンタル業を展開。本社と千葉・横浜の3営業所を拠点に、神奈川県全域と東京都西部、千葉県の一部の地域をカバーしている。



代表取締役
島谷 健治さん

まずは発注の多い 大人用紙おむつから

高齢化社会といわれる今、介護サービスなど高齢者を対象にしたシルバー産業の市場拡大を見込んで、この分野に進出する企業も多い。しかし、同社が創業した26年前、介護分野はまだまだ日が当たらず、介護用品を扱う卸店も小売店もほとんどなかったという。

「当時は高齢者人口も今ほど多くありませんでしたから、介護用品ビジネスは成り立たないというのが一般的な見方でした。しかし、私は今後の予想人口推移をもとに、いずれこの市場は成長すると読み、会社を興しました。関連用品のメーカーさんとの付き合いがあったことも心強かったです」と島谷健治社長。

現在は400~500ヶ所におよぶ老人福祉施設や障害者福祉施設、役所および、1,000戸を超える個人宅を対象に大人用紙おむつ、おむつカバー、寝巻、杖、介護用ベッド、車椅子、ポータブルトイレ等々、多岐にわたる介護用品を納品している。

2005年4月に導入したWeb受発注サービスは、取引先メーカーの勧めによるものだった。

すでにパソコンもインターネット接

続環境も整っていたため、導入はスムーズに行なわれ、発注台帳を使い、同社本社とメーカー1社との間で、発注頻度も発注量も多い大人用紙おむつの受発注が行なわれている。

「これまでは電話やFAXによる発注でしたから、導入当初はオンライン発注というシステム自体に少々戸惑いました。現在は営業担当者からあがってくるメモをとりまとめて、発注担当者が発注台帳に入力し、発注しています。これにより、発注から納品までのリードタイムが短くなり、より速い納品ができるようになりました」

ただ、プラネットに対して二点要望があるという。

ひとつは、発注台帳メンテナンスの自動化だ。

「大人用紙おむつは商品の改廃が激しいため、メンテナンスの頻度も高くなります。とはいえ、人手は限られていますので、自動的にやってくれる機能があるといいですね。例えば、商品データベースの廃番情報とリンクさせて、古い商品は自動的に削除するとか…。なるべく手間がかからない仕組みだと助かります」

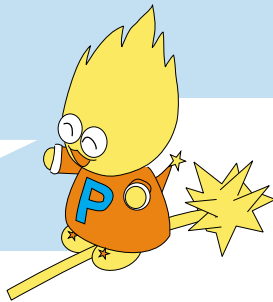
もう一点は、Web発注できる仕入先メーカーの増加だ。(具体的には、介護機器メーカーなど)

今後もFAX、電話による発注が残るが、「FAXを使う取引は紙ばかりが増えて、書類整理や管理も大変。将来的にはペーパーレス化を踏まえたオンライン発注が当たり前になるでしょう」と見越す。そのためには、今から仕組みに慣れておくことは大事という。

地域との関係づくり 心をこめたサービスの展開

「介護サービスは、地元密着型のビジネス」と語る島谷社長。一人ひとりの体の状態に合わせた適正な機器が要求されるため、定期的に個人宅を訪問してモニタリングを行なうほか、休日・深夜を問わず依頼が発生する用品・機器類の納品や引き揚げ、多数のケア・マネージャーとの連携等々、地域との関係づくりは不可欠である。

「私どものお客様はそれぞれ体調や要介護度が異なりますから、業務全てをシステム化することは難しいでしょう。しかし、可能なところからシステム化を進め、業務効率化を図る事によって、人とのつながりを心待ちにされているお年寄りのために、迅速な納品やお声がけなど、真心こめたサービスに一層注力したいと思っています」

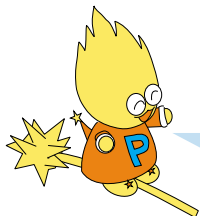


株式会社クレシア
商品開発センター

〒161-0031
東京都新宿区西落合2丁目12-14
Tel.03-3954-1781(代)

信頼のブランドに ふさわしい品質を 顧客満足を追求した商品づくりに注力

1996年10月に十條キンバリー株式会社と株式会社クレシアが合併し、新会社としてスタートした同社。「クリネックス」「スコッティ」という世界的な2大ブランドのティッシュ、トイレットペーパーをはじめ、ペーパータオル、産業用ワイパー、大人用紙おむつなど、高品質な製品を市場に送り出しています。今回は、商品開発センターを訪問し、品質へのこだわりや商品開発への思いなどを伺いました。



御社の商品開発センターは、住宅地の中にあるんですね！商品開発部門としては珍しい立地だと思いますので、開設目的と合わせて、ご説明いただけますか？

商品開発部門は普通、工場の近くに設置されることが多いのですが、当社では敢えてこの地に建設しました。というのは、本社から直線距離で約3kmと至近距離なのでマーケティング部門や営業部門との連絡が取りやすく、連携がより強固になると考えたからです。



より良い製品づくりのために



展示ショールーム

当センターを設立した最大の目的は、新商品開発や商品改良のスピードを高めることでした。例えば、お客様相談係には毎日さまざまなお声が寄せられます。それらが商品開発や改良のヒントになることも少なくありません。そこで、お客様相談係を開発部門の近くに移設し、両者がリアルタイムで情報を共有することで、速やかな開発・改良につなげようと考えました。同様に、製品の分析結果も開発部門に速やかにフィードバックする必要がありますので、以前は本社や工場に分散していた開発部門や品質管理部門、お客様相談係を、こちらに集約したのです。

鉄筋2階建ての当センターの1階には、試作開発施設や製品の品質分析を行なう分析室、展示ショールーム、会議室、当社製品を備えたトイレが、2階には事務室とお客様相談係があります。当センターには、フェイシャルティッシュやトイレットティッシュなどを扱うファミリー・ケア事業部、大人用紙おむつなど排泄ケア製品を扱うパーソナル・ケア事業部、産業用ワイパー・ハンドタオルなど業務用製品を扱うプロフェッショナル事業部の3事業部R&D担当と、S.E.Q.ディビジョン(安全衛生・環境・品質管理、お客様相談業務を担当)の社員が勤務しています。



ファミリー・ケア事業部
マネージャー兼
商品開発センター長
興石 篤志さん

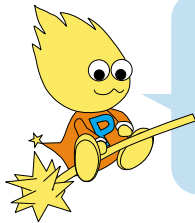


S.E.Q.ディビジョン
アシスタント・
ゼネラルマネージャー
岩本 博彦さん



なるほど。
お客様からのご意見・ご要望は、
どのような内容が多いですか？
また、商品開発につながったという
事例はありますか？

お客様からのご相談の大半は、商品の使い方についてのご質問や商品の販売先のお問い合わせです。このほか、商品についてのクレームやご賞賛もあります。当社ではお客様のご意見を真摯に受け止め、既存商品の改良や新製品の開発に反映させています。とくに最近では、世界的テーマでもある環境問題への対応にも力を入れています。例えば、使い終わったティッシュの外箱処理もその1つ。はがしやすく、折りたたみやすい外箱の開発を進めています。ただし、外箱そのものの強度が低下しては意味がありませんから、生産ラインや物流上で求められる強度、コスト、知的財産権など、あらゆる面での課題をクリアした上で、お客様に納得していただける商品の開発・改良に努めています。



外箱ひとつにも
細やかな配慮がなされている訳ですね。
それでは、中身の紙の品質分析には、
どんな工夫が？

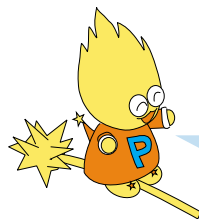
「クリネックス」は、常に最上級の品質を追求するブランド、「スコッティ」は、価格と品質のバランスを追求するブランドとして、それぞれ開発に力を入れています。ティッシュやトイレtpーパーなどの紙製品は、お客様のお肌に直接触れるものだけに、肌触りのよさは特に大切にしています。そこで当社が独自に行なっているのが、お客様の触感により近いハンドフィール(官能評価)です。肌触りの良し悪しを数値化する測定器具はたくさんありますが、やはり人間の触覚に勝るものはありません。官能評価に長けたハンドフィールの担当者が1つ1つの製品に触り、基準サンプルと比較しつつ、その結果を数字で評価しています。肌触りの評価には、ふんわり感、しっとり感、滑らかさ、クッション性などがありますが、このほか、縦横の強度や吸水性、紙の厚さ、伸びのよさなど20項目以上にわたる評価基準があります。これらの評価と消費者調査を総合し、より良い製品づくりをめざしています。



ファミリー・ケア事業部
R&Dマネージャー兼
プロフェッショナル事業部
R&Dマネージャー
石橋 範之さん



パーソナル・ケア事業部
サブ・マネージャー
飯田 桃子さん



アロエプラスのふんわり感、
ぜひ試してみたいです。
本日は、
どうもありがとうございました！

右：『クリネックス ローション
ティッシュ アロエプラス』

上：『ポイズライナー』
下：『ポイズパッド』



ティッシュの品質の決め手は、
人間の触覚だったんですね！
では最後に、おすすめの商品をいくつか
ご紹介ください。

ファミリー・ケア部門では、今春発売したトイレtpティッシュ「クリネックス スーパープレミアム 4ロール ローション」です。これは表面にローションを塗布し、お肌によりやさしい感触にしたトイレtpティッシュです。また、今秋発売の「クリネックス ローションティッシュ アロエプラス」もお勧めです。こちらも原紙に保湿効果のあるアロエとオリーブリーフエキスを配合した新ローションを塗布し、これまでにない“ふんわり感”と“しっとり感”を両立させました。

パーソナル・ケア部門では、今春リニューアルした「ポイズパッド」と、新発売の「ポイズライナー」があります。いずれも女性用の尿もれケア製品ですが、お買い求めになられるお客様のお気持ちを考慮して、「U&I」というスローガンと共に、明るく洗練されたパッケージデザインにしたほか、吸収量の目安に“しずくマーク”を使って選びやすい表示にしました。ポイズライナーは軽い尿もれ用のライナーで、介護用品売場ではなく、生理用品売場に置いてあるのが特徴です。どちらも、成人女性の3人に1人が経験するという尿もれに対する恥ずかしさや後ろめたさを払拭し、快適な毎日をご過ごしていただきたいという思いで開発したものです。

基幹サーバ切替ご協力の御礼

おかげさまで、8月15日に弊社基幹サーバの切替が完了いたしました。新サーバへの接続テスト、仕様変更やサービス停止期間に伴うご対応など、様々な面で皆様にご協力いただきまして、誠に有難うございました。

今後は、月に1度のメンテナンスはございますが、365日稼働となりますので、日曜日や正月にもデータ交換が可能です。また、万が一、ユーザー様の通信障害でデータを受信できない場合には、緊

急時データダウンロード機能や発注データFAX変換機能により、迅速に対応できます。そして、膨大な量のデータ交換や通信速度の向上を実現化するインターネットによる企業間データ交換サービス (SMOOTHEDI) も開始致しました。

プラネットでは、ユーザーの皆様に一層ご満足頂けるサービスを提供していくよう努めてまいりますので、今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。

【お問合せ先】

情報技術本部 ネットワーク管理部 Tel.03-5444-0812 e-mail: syskan@planet-van.co.jp

業界イントラネット・バイヤーズネットURL変更のお知らせ

8月15日の弊社基幹サーバ切替と同じタイミングで、業界イントラネットとバイヤーズネットのURLを変更いたしました。お手すきの際にブックマークを更新いただけますと幸いです。

新URL <https://www.planet-service.jp/>

業界イントラネットのトップページが新しくなりました

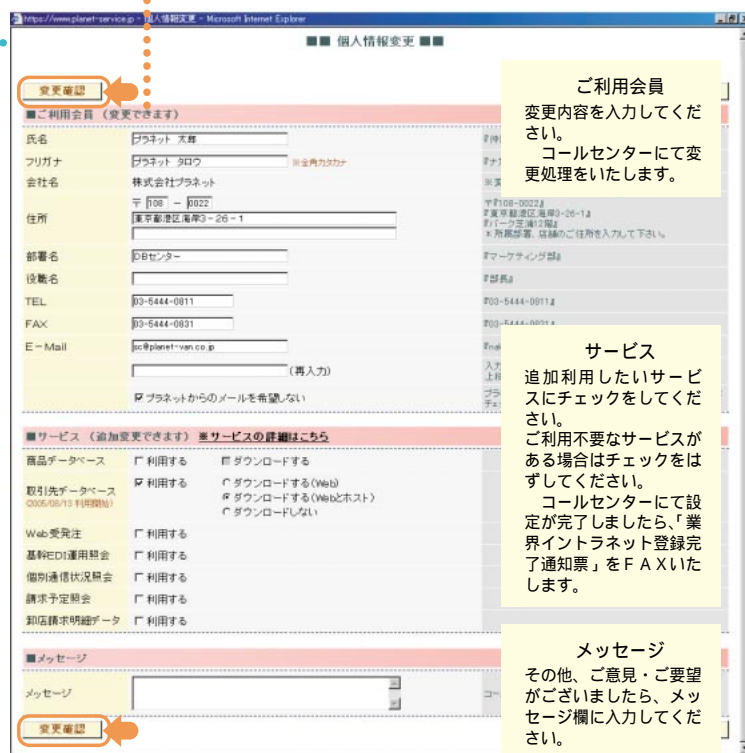
1 メインメニューのツールバーからも、ご利用のサービスに、アクセス出来るようになりました。



2 トップページから、サービスの申し込みやパスワードの変更が出来るようになりました。

3 電子掲示板は「お知らせ」に変わりました。プラネットからのお知らせ、業界情報、マニュアル等がご覧いただけます。

ご自身の登録内容とご利用のサービス (チェックがついています) が表示されます。変更したい内容、追加・削除したいサービスを入力し [変更確認] ボタンをクリックします。



ご利用会員
変更内容を入力してください。
コールセンターにて変更処理をいたします。

サービス
追加利用したいサービスにチェックをしてください。
ご利用不要なサービスがある場合はチェックをはずしてください。
コールセンターにて設定が完了しましたら、「業界イントラネット登録完了通知票」をFAXいたします。

メッセージ
その他、ご意見・ご要望がございましたら、メッセージ欄に入力してください。

【お問合せ先】

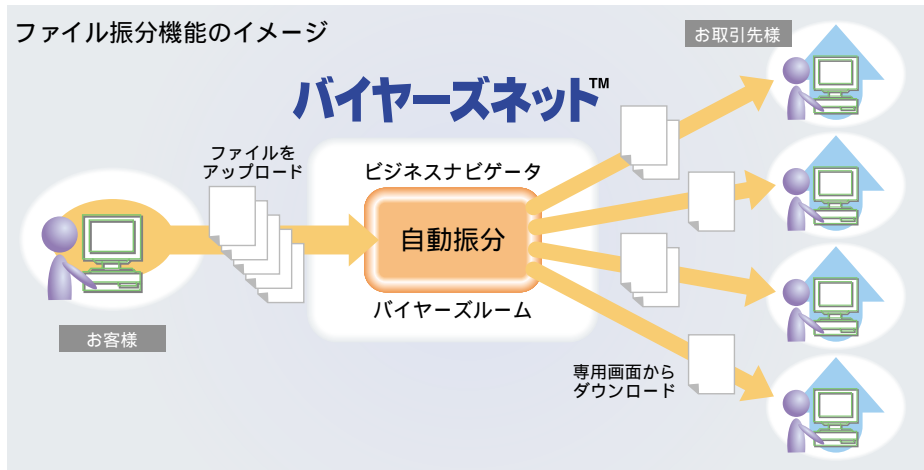
コールセンター Tel.03-5444-0811 e-mail: sc@planet-van.co.jp

バイヤーズネット「ファイル振分機能」のご案内

この度、バイヤーズネットのビジネスナビゲータASPサービス、またはバイヤーズルームをご利用のお客様に、標準機能として「ファイル振分機能」のご提供を開始いたしました。

「ファイル振分機能」とは、規則性を持つファイル名がつけられた複数のファイルをバイヤーズネット内の指定箇所にアップロードいただくと、ファイル名称ごとにそれぞれの宛先へ自動的に振り分けられる、というサービスです。

たとえば、複数のお取引先向けに帳票をメールやFAXで定期的に配信されているのなら、この「ファイル振分機能」をご利用いただけますと、情報漏洩のリスクが低減し、貴社のデータ発送の手間が省けるほか、お取引先のファイル参照状況をバイヤーズネット画面にてご確認いただくことも可能になる、という利点がございます。



貴社の業務効率化に貢献する「ファイル振分機能」は、バイヤーズネットのビジネスナビゲータASPサービス、またはバイヤーズルームをサイトオーナーとしてご利用のお客様は無料でお使いいただけます。「ファイル振分機能」についてご不明な点などございましたら、どうぞお気軽に下記窓口にお問合せ下さい。

【お問合せ先】

営業本部 ユーザー IT 支援室 Tel.03-5444-0811 e-mail: it@planet-van.co.jp

『プラネットユーザー会2005』開催のお知らせ

今秋開催の『プラネットユーザー会2005』の概要が下記の通り決まりました。

【基調講演】『流通・物流システムの革新を目指して(仮)』

講師：経済産業省 商務情報政策局 流通・物流政策室長 浜辺哲也氏

【東京会場】開催日：2005年11月7日(月) 場所：大手町サンケイプラザ(東京都千代田区)

【大阪会場】開催日：2005年11月15日(火) 場所：ホテル阪神(大阪市福島区)

(両会場ともに14:00~17:00、終了後懇親会を予定しております)

*案内状、開催概要、お申込用紙は近日中にお送りいたします。

【お問合せ先】

営業本部 ユーザー IT 支援室 Tel.03-5444-0811 e-mail: it@planet-van.co.jp

NEW FACE

プラネットの
新メンバーです。
皆様どうぞ
よろしくお願いたします。



営業本部 営業部
課長
川村 渉

6月よりプラネットの正社員になり、ふたたび皆様にお世話になることになりました。「NEW FACE」と言うには多少(?)無理があるかと思いますが、これまでの経験を活かし、何事も全力で対応させていただきますので、今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



営業本部
コールセンター
久木元 美保

8月よりコールセンターに配属になりました久木元です。派遣社員としてこちらで勤務させて頂き、この度新入社員として新たにスタートいたしました。これまで以上に適切なサービスを提供できるよう、頑張っていきたいと思っております。どうぞよろしくお願い致します。

Human Network



メーカー

西村 年弘さん
日本ベッフード株式会社
営業部 部長代理

楽しみがひとつ

読書の秋、食欲の秋、・・・の秋、人によって様々な秋の過ごしがありますが、私にとっては、ラグビーの秋です。生まれて半世紀近くになる身では、残念ながら、見るラグビーです。7回目の転勤で4年ぶりに東京に戻って来ました。福岡時代は、博多の森でしたが、今年から、また、メッカ(秩父宮)です。春まで、週末の楽しみがひとつ増えます。

ピタワンファミリー

1960年、ピタワンは生まれました。今年で45歳、中年ですが、バリバリ働いています。ここまで来るには、苦しいこともありましたが、大きな財産も築きました。それは、ファミリーです。ピタワンブランドで様々な製品を生み出しました。

そして、この秋、新しいメンバーが増えました。それは『ピタワン生肉入りソフト』やわらかくて、美味しいドッグフードです。



卸売業

座喜味 秀盛さん
株式会社 琉業
物流管理部 業務システム課 課長

習い事

子育ても終わりに近づき、最近、時間にゆとりができ、習い事をしていこうと決め、ゴルフ教室に通っています。レッスンを受け2ヶ月経過しましたが、長年の自己流のクセがぬけず、基礎から教わった事でも、元のフォームに戻ったりと、苦戦しています。

上達する事を信じ、目標達成するまで続けていくつもりです。その後は「料理教室に通おうかな...」と考えています。

業務運用効率化の成果

当社は、今年経済産業省が主催する「IT経営百選」の「IT活用賞」に選ばれました。(http://www.itoutentai.jp/hyakusen/)

7、8年前から進めてきた業務運用効率化の成果と利用部門の積極的な活用が図られた事と、当社独自の色々な取り組みが評価されたのだと感じております。これからもシステムの目線ではなく、利用者の目線でシステム構築を行っていきたくと考えています。



資材サプライヤー

原田 智さん
東洋製罐株式会社
管理本部 情報システム部 係長

けんかど若さと

我が家には小学5年生と2年生の二人の男児がいます。ありがちなのが、「兄弟げんか」。その理由を聞くとなまらない事ばかりで、こちらは怒るよりも笑ってしまいます。ただ、これは、子供が(大人から見れば)つまらない事に一生懸命になれる事の証しなのかも知れません。そして、一生懸命になれる事は、大人になっても若さを保つ秘訣なのかも知れません。

システム構築とコミュニケーション

全社の基幹システム再構築プロジェクトに携わっています。社内ユーザ、プロジェクトメンバー、外部ベンダーの面々といかにコミュニケーションをとりながらプロジェクトを進めて行くかに苦労しています。

ヒヤリング、難解な用語の説明、業界慣行の説明等々。システム構築プロジェクトはコミュニケーションが「命」であることを今更ながら痛感しています。

表紙の写真

大自然に誘われて



株式会社
ジェムコ水戸
代表取締役会長
黒田 一郎さん

平成五年、私が六十五歳の時に初めてカメラを買い、今日まで自然風景・花を主に趣味として写真撮影を楽しんでいます。日本の自然風景は四季折々に何度も姿を変え、魅力的な表情をみせてくれます。

四季それぞれに素晴らしいさがあり、はげしく私の写欲を誘います。大自然の中にいる時が、最も人生の幸せと安らぎを感じます。この作品は、秋田県森吉山麓で十月中旬に撮影したものです。

基幹EDI (社数)

利用社数	メーカー 318	卸売業 472
発注	253	228
仕入	258	242
販売	108	250
請求照合	99	119
請求遅	15	81
在庫	21	77
Web受発注	29	187

各サービスのご利用状況 (2005年8月末現在)

資材EDI (社数)		業界イントラネット (社数)					
	メーカー	サプライヤー	メーカー	卸売業	小売業		
資材EDI	6	246	商品DB	413	576	394	
Web資材EDI	3	201	取引先DB	244	480	—	
商品DB登録状況		Web運用照会			—		
	メーカー (社数)	アイテム (アイテム数)	223	421	—		
商品DB	207	35,998	バイヤーズネット (社数)				
棚割商品DB	355	46,840	メーカー	卸売業	小売業		
		バイヤーズネット			214	289	360

かもめ通信

営業本部営業部 今井 正宏

本年7月末をもって、プラネットの創立から満20年が経過しました。この20年の間に、おかげさまでEDIサービスのユーザー様が1,000社を超えるまでになりました。

そして現在、21期がスタートしております。今期最大の目玉である新サービス『SMOOTHEDI』にも多くのユーザー様からご関心をお寄せ頂き、お問合せを頂戴しております。『SMOOTHEDI』もこれまでの基幹EDIと同様、標準的かつ安全で、安定したサービスとしてご提供すべく、頑張っております。

また、プラネットでは受発注業務を主とした基幹系サービスに加えて、情報系と呼ばれる企業間での情報交換ツール『バイヤーズネット』など、幅広いサービスをご用意して、皆様の業務効率向上のお役に立てるよう、日々心掛けております。

最後に、ユーザーの皆様へのサービスのご案内や、各種情報のご連絡は十分ではないかと存じます。もしプラネットのサービスについて、ご不明な点などございましたら、どうぞお気軽にお問合せ下さいませ。皆様からのご連絡を心よりお待ちしております。

PLANET van van 68

第68号 2005年10月

発行 / 株式会社プラネット
〒108-0022 東京都港区海岸3-26-1 パーク芝浦12階
TEL 03-5444-0811
発行人 / 玉生弘昌

編集協力 / 株式会社社団法人
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-18-9 神成ビル305
TEL 03-3366-4451

タイトルデザイン / 板垣千惠
印刷 / 株式会社太平印刷社