

プラネットヴァンヴァン

PLANET

ドラッグストア業界の標準EDIへの取り組み

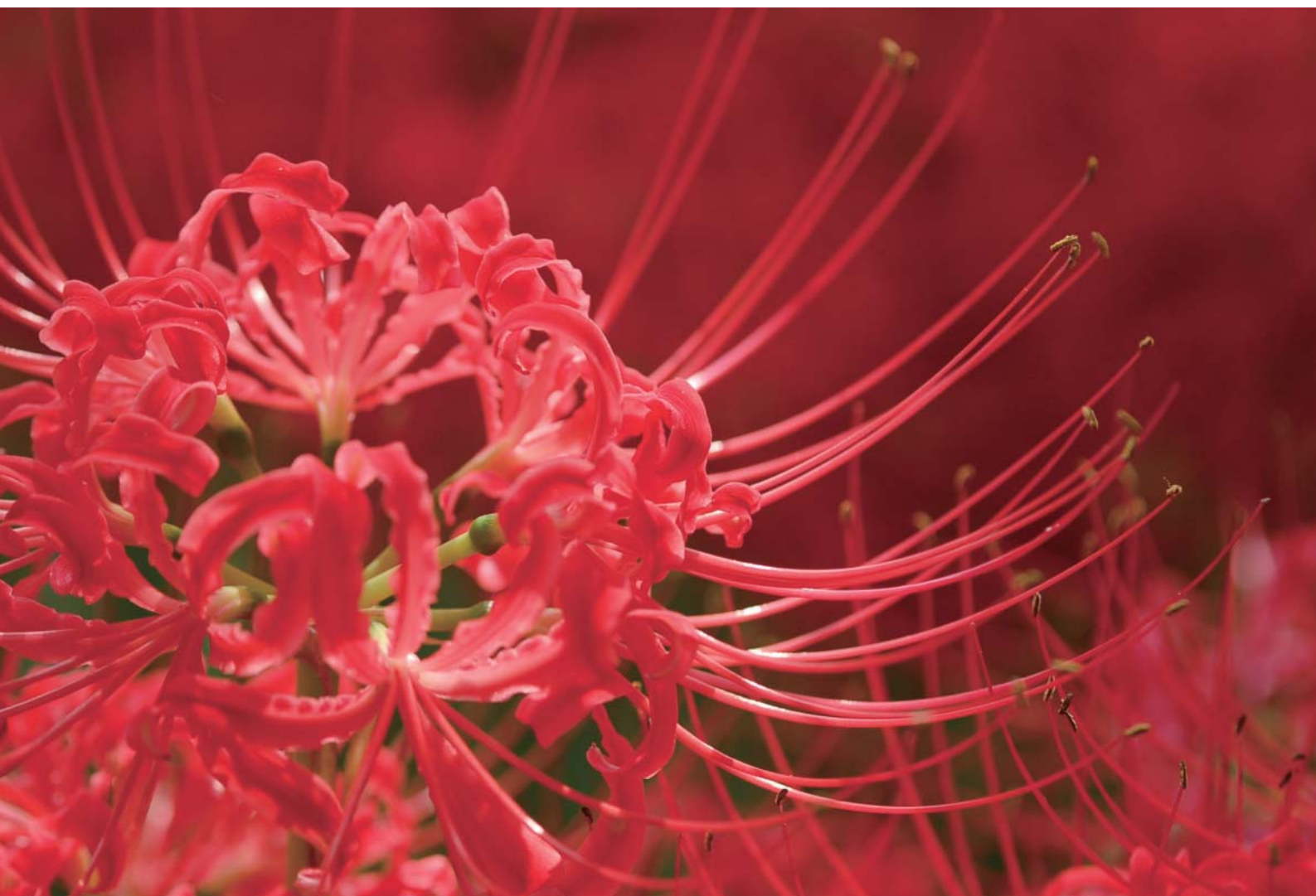
【商品マスタ登録支援サービス導入事例】

株式会社ハーティウオンツ

業界規模の障害対応訓練を9月9日に実施、
EDIバックアップシステム切替訓練に60社が参加

2009・AUTUMN
84.....

van van



写真：クラシエホームプロダクツ(株) 大沼 孝文さんよりご提供

ドラッグストア業界の標準EDI

業界の発展とマーケットの拡大に向けて

日本チェーンドラッグストア協会の概要

通称はJACDS(Japan Association of Chain Drug Storesの略)。1999年6月設立、本部は神奈川県横浜市。正会員(ドラッグストア、他小売業)190社と、賛助会員(メーカー、卸売業、ストアサポート企業など)228社等で構成(平成21年6月1日現在)。ドラッグストアの市場と産業の拡大、事業効率化のためのインフラ整備、セルフメディケーションの推進を目指して活動中。

業界全体の効率化と競争力の強化をめざして

流通業での受発注のやりとりは、これまでEOSが主流であった。30年ほど前に導入されたEOSは、従来の手書きの伝票に代わる先進的な仕組みとして、当時は大いに注目された。しかし、ITが進化した現在では、もはや時流にそぐわない古いシステムになりつつある。

EOSの問題点の1つは、発注データのための片方向通信に過ぎないことにある。しかも仕様は標準化されておらず、各社バラバラという状況だ。小売業・卸売業間の取引を完結させるためには、このほか納品データ、出荷データ、品切データ、請求データ、支払データなど複数のデータを双方向でやりとりする必要があるが、現状ではEDIのほんの入り口にしか達していないといえる。

なかでも仕様が統一されていないことは大きな問題であり、卸売業やメーカーでは、1社ごとの対応に追われるなど、時間的にも作業性、コスト面でも多くのムダが発生している。

こうしたムダをなくし、業界全体で共有できる標準化された仕組みの構築を目指し、同協会では2006年にEDI研究会を設置。翌年にはEDI推進委員会を設立した。

「当委員会を中心に、業界標準となるシステムについての検討を重ねてきました。我々がめざしたのは、“より多くの企業が使えるもので、それを活用することにより、業界全体がメリットを享受できる仕組み”でした。この目標に向けて、具体的な活動を開始しました」。

2008年11月から2009年2月にかけて、小売業3社と卸売業6社の参加のもとで行われた共同実証もその1つ。ここでは、スーパーマーケット業界が先行して導入した標準仕様の「流通BMS」をベースに、ドラッグストア業界特有の商慣習を盛り込み、業務プロセスに沿ったデータのやりとりが行われた。その結果、目標に達する仕組みであるとの成果を得られたという。

一方では今年6月に施行された改正薬事法への対応も進め、業界で共有できる商品情報のデータベース化や、店頭で

の情報入手の仕組みも完成させた。

「改正薬事法による医薬品販売の規制緩和や業界内の再編、新業態の誕生など、ドラッグストアを取り巻く競争は一段と激しくなっています。そんな中で各企業が競争力をつけていくためには、古い仕組みから脱却し、標準化された仕組みへと移行する必要があります。双方向のデータ交換ができるEDIには、基幹業務のコスト削減や、伝票レスの実現、システム開発コスト・運用コストの抑制などの効果があります。これらのメリットを享受するには、より多くの企業がEDIを導入することが前提になります。いくらよい仕組みができて、それを多数の企業で活用しなければ、業界全体の効率化は進まないのです」。

普及・拡大に向け、啓蒙活動や環境整備に力を注ぐ

共同実証の成果をふまえ、同協会では次なるステップとして、各企業に対する啓蒙活動に力を入れている。その一環で作成が進められているのが、業界の経営者と実務者に向けた「標準EDI対応ガイドライン」だ。

「特に経営の主導権を握るトップへの啓蒙は大事です。EDIの仕組みや実務におけるノウハウなど専門的なことよりも、まず、なぜEOSではだめなのか、なぜ標準EDIが必要なのかをご理解いただく必要があります。さらにEOSからの切り替えにおけるコストや、EDI導入による業務全体でのコスト削減、業務の効率化など、費用対効果も重要な判断基準になります。これらを踏まえ、経営者向けガイドラインでは、日本の流通業における伝票取引の現状と問題点などをわかりやすく説明しております」。

「標準EDI対応ガイドライン」の制作と並行して、今後は勉強会やセミナー等の実施、導入のための相談窓口の開設なども行い、各社への浸透を図っていく予定だという。

「ただ、これらの施策だけでは不十分だと思いますので、業界の主たる企業を個別に訪問し、標準化の必要性について説明していくことも行いたいと考えています」。

このほか、規模の大小を問わず小売業と取引先間のEDIがスムーズに行われるよう、プラネットの協力を得て業界向けのEDI運用センターを設置するという構想もあるという。

「改正薬事法という大きな課題をクリアできたのも、共通の目標に向かって業界が一致団結して取り組んだ結果だと思いません。この経験と結束力を生かし、次なる目標である標準EDIの普及・拡大につなげていきたいと思えます」。

への取り組み

ドラッグストア業界の流通システム標準化に取り組む日本チェーンドラッグストア協会。
2009年6月施行の改正薬事法への対応が一段落した現在、
EDI標準化推進に一層の拍車がかかり、導入および普及・拡大に向けさまざまな活動が実施されている。
これらの取り組みの中心であるEDI推進委員会・江黒委員長に、
これまでの経緯や現況、今後の予定などを伺った。



江黒 純一さん

日本チェーンドラッグストア協会
EDI推進委員長 常任理事
株式会社クスリのマルエ
代表取締役

未病や予防、健康の担い手として 地域社会に貢献する

改正薬事法の施行により、ドラッグストアのあり方や役割が大きく変わろうとしている現在、これからの業界に求められることは何か？ 企業経営者でもある江黒委員長はこのように語った。

「医薬品や化粧品を販売するドラッグストアは、単に商品を生産するのではなく、それらを正しく使用するための情報を提供する義務があります。人々が『より健康で』『より美しく』あるために、個々のお客様に健康や美容に関する指導を行う立場にあると思います。たとえば、今流行している新型インフルエンザに関して、本来はマスクや手洗い、うがいといった予防策だけでなく、ウイルスに感染しない免疫力のある体をつくることが重要です。ドラッグストアはそういう働きかけを行う場として、未病や予防、健康の担い手になっていく必要があると思います。一人ひとりのお客様に『恕』の心(人をいつくしみ、思いやり、いたわる気持ち)で接し、地域になくてはならない“かかり

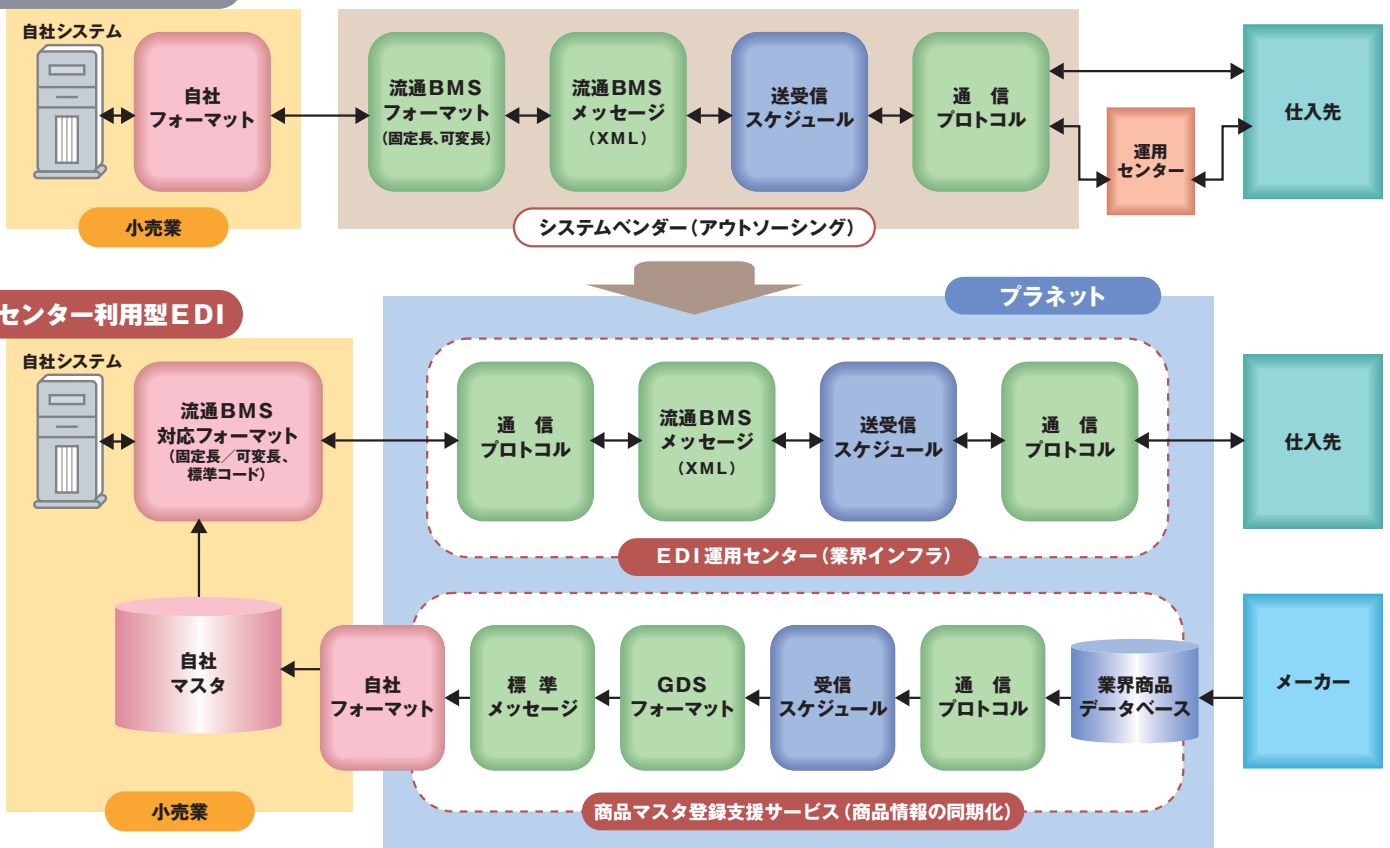
つけおくすり屋さん”として、人々の健康づくり・セルフメディケーションに貢献する——これがこの先、我々に求められる役割ではないでしょうか。

そのためにも、流通の仕組み全体を変えていかなければならず、標準EDIの導入もその一環だという。

「標準EDIの普及により、お取引先の皆様とWin-Winの関係を構築したいと考えておりますので、ぜひご理解とご協力をお願いしたいと思います。一方、プラネットには、EDI運用センターの運営を通じ、標準EDIの普及・拡大のために力を貸していただきたいと思います。新しい仕組みを普及させるには、なんらかのきっかけが必要になりますが、業界の中で影響力の強い企業が導入すれば、それを弾みに業界全体に浸透すると思います。そういう意味でも、プラネットにはこれまでの実績に基づいてリーダーシップを発揮いただくなど、強力な後押しをお願いしたいと思います」。

ドラッグストア業界標準EDIの実現に向けて、プラネットに寄せられた期待は大きい。

プラネットの提案する「運用センター利用型EDI」



【商品マスタ登録支援サービス導入事例】

既存の業務フローを活かしながら 商品マスタ登録・割当業務の効率化・ ペーパーレス化を目指す

株式会社ハーティウォンツ

本部 〒730-0013
広島県広島市中区八丁堀11-8
<http://www.wants.co.jp/>

「地域社会の美と健康に奉仕する」ドラッグストアとして、
広島、岡山、鳥根、山口の4県で113店舗(2009年10月現在)を
展開している株式会社ハーティウォンツ。
2008年11月から商品マスタ登録支援サービスが本稼働し、
想像以上のメリットがあったという同社に、
導入の経緯やその効果について伺った。

人的ミスや業務負荷を 軽減するペーパーレス化を目標に

同社の商品マスタ登録のフローには、大きく二つの特徴がある。一つは、バイヤー、承認者、最終決裁者と三段階の承認制をとっていること。もう一つが、新商品の登録と各店舗への初回納入数量の割当(本部配荷)を同時に行うことである。

これまでの登録業務は100%紙で行われており、①商談内容に沿って取引先から提出された商品マスタ情報をバイヤーがチェックし、(内容に不備があって棄却したものは取引先へ電話連絡し、再提出を依頼)②承認したものを次の承認者へ回覧、③最終決裁者が確認し、承認したものを電算室で自社マスタに手入力、④同時に各店舗への割当数量を入力、⑤承認された商品マスタの内容を取引先へファックスで返送する、といった煩雑な流れで行われてきた。

「紙を使った処理では、どうしても人が介在するためにミスが起こりやすくなります。また、急ぎのマスタ登録希望があると予定外の残業が発生するなど、電算部門の人時計画が立てにくいという問題もありました。そこで今回のサービス導入に際しては、ペーパーレス化を一番の目的に掲げました」と大倉取締役は語る。

2007年6月から具体的な検討に入り、業務の効率化を最大限に図るため

に、商品情報の受付とワークフロー機能に加え、商品マスタ情報を保存・蓄積して取引先と情報共有できるフルパッケージ版を採用することに決定。バイヤー、承認者、最終決裁者の三段階承認、商品マスタと本部割当の同時申請および管理機能など、同社固有の機能を盛り込んで、2008年11月から本稼働を開始した。

導入に至るまでの経緯について、システム部の犬塚氏は次のように振り返る。

「バイヤーズネットでご縁ができた2003年ごろから、商品データベースを持っているプラネットなら、将来的に我が社の望むようなサービスを開発できるのではないかと考えて相談しました。当初、実現は難しいかもしれないと思いましたが、長い時間をかけてプラネットと共に検討を重ねた結果、思い描いていた通りのシステムが構築できました。また、お取引先様のPC環境も整ってきているという時代背景や、バイヤーズネットがセキュリティ面で信頼度が高いことに加え、当社の社長がITの活用に向きで、積極的に後押ししてくれたことも大きな支えでした」。

商品マスタ登録支援サービスの導入検討に際しては、商品マスタ登録業務の現状を把握することに最も苦労したという。まずは社内の業務フローを整理し、問題点を洗い出すところから着手。続いて、プロトタイプに対する意見を商品部に聞いて変更を加え、さらに実際に運用

していくなかで、実態に沿うように様々な改良を重ねていった。

全体のコントロールを 可能にした“見える化”の効果

2009年9月現在、取引先55社124名が当サービスを利用している。「当社のお取引先様は100社を超えていますが、そのうち商談が必要なお取引先様については、ほぼ100%がバイヤーズネットを利用しています」と電算室の村田氏。「お取引先様がサービスを利用するのに料金がかからないことが、スムーズな利用拡大につながっている」と分析する。

当初の目的であったペーパーレス化については、「入力業務だけを考えても、大きな効果が得られました。従来、電算室では3名体制で月に200時間程度を商品マスタ登録と割当業務に取られており、常に入力作業に追われるような日々でした。今はその分の時間を緊急発注などのイレギュラー案件に充てることが可能になり、バイヤーに対してアドバイスする余裕も出てきました」(村田氏)。入力ミスも減って商品マスタの精度が向上し、さらに、スタッフの作業計画も立てやすくなったという。

大倉取締役は、管理する側の立場から、当サービスによる“見える化”の効果を強調する。

「当社の場合、商品マスタ登録と同時に各店への割当をしているため、日付というものが重要になってきます。たとえば、同じ日に商品の導入が重ならないよう、カテゴリごとに曜日別の納品日を決めており、その曜日には店舗の売り場担当者も必ずいることになっているので、その日に納品した方が、業務がスムーズになるのです」。ところが紙ベースで処理していたときは、取引先から届く割当情報はカテゴリがばらばらな上に、1週間先



大倉 透さん
取締役執行役員
商品部



平野 猛さん
執行役員
業事本部兼商品バイヤー
(薬剤師)

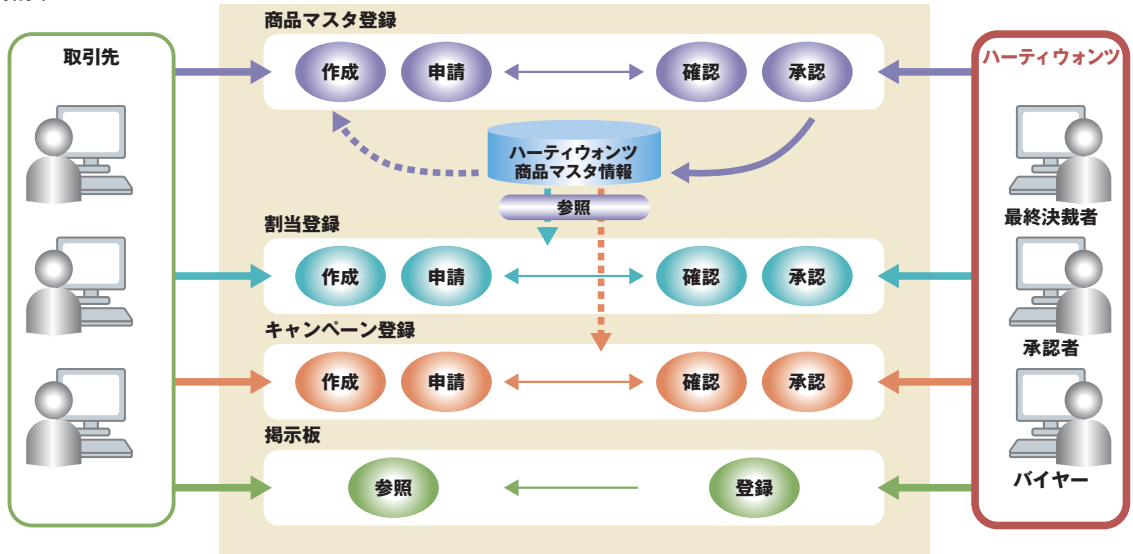


犬塚 和彦さん
管理本部 システム部



村田 寿代さん
財務経理部
経理課 電算室

ご利用サービスの概要



のものも1ヶ月後のものも混在していた。過去に処理した割当情報に関しては管理者自身の記憶に頼らざるを得ず、全体を正確に把握することは困難だった。それが当サービスを導入したことで、割当情報がシステム内で自動的に整理され、店舗別の情報も一覧表示できるため、商品の動きを把握し、スケジュールをコントロールするのが格段に容易になった。

「割当(本部配荷)は、発注日の2日前までに承認しなければならないのですが、専用画面では様々な切り口で確認できますので、うっかり承認を忘れて発注が間に合わないといったミスも激減しました。これは、導入前には想像していなかったメリットです」(大倉取締役)。

情報共有による業務効率の飛躍的向上

2009年5月には、改正薬事法に対応するため、①一般用医薬品区分(リスク分類)の管理、②説明文書・添付文書の提出機能を盛り込んだバージョンアップを実施した。特に説明文書・添付文書については、商品コードと紐づく説明文書・添付文書のPDFファイルが商品情報に自動的に組み込まれる仕組みを構築した。

医薬品のバイヤーを務める平野執行役員は、「今年6月の改正薬事法施行により、お客様への情報提供が義務化されています。紙で情報提供を行うとなると、お客様からの問い合わせの都度、書庫から該当文書を探し出さなければなりません。今回のバージョンアップでお取引先様から商品マスタ登録と合わせて届くようになったPDFファイルは社内システムから簡単に取り出せますので、とても助かっています」と新機能を高く評価する。実際に店頭でお客様から説明文書を要望されることはまれだが、法令

遵守という観点で、こうした情報提供の仕組みをきちんと整備していることは、企業として重要なのだという。

一方、取引先における当サービス導入のメリットはどうだろうか。その成果の一端は、「お取引先様からの問い合わせ電話がなくなったことに現れています」と村田氏は言う。「以前はお取引先ご担当者から、自分の申請が現在どうなっているか、というステータス確認の電話が頻繁にありました。申請書そのものが社内を回っているため、こちらも現状を把握しづらく、ときには書類が行方不明になってしまい、ご迷惑をおかけすることもありました。現在は状況が画面で一目瞭然ですから、お取引先ご担当者も申請の管理やフォローが楽になったのではないかと思います。また、紙ベースのときは申請・承認をすべてファックスでやり取りしていたので、ファイリングの手間や紙のコスト、通信費についても、導入後は大幅に軽減されたのではないのでしょうか」。

さらに大倉取締役は、次のように補足する。

「やはり、お取引先様とマスタの情報を共有できることは大きなポイントです。今まで個別に電話で伝えていた棄却理由等も、入力するだけで先方に正確に伝わるので、お互いに業務がスムーズになり、ミスも起こりにくなりました。また、カテゴリごとに、店舗ランクに応じたグループで割当(本部配荷)の数量の一括入力ができることも、お取引先様の業務負担の軽減に役立っているようです」。

完全ペーパーレス化を見据えた今後の展開

同社では現在、次のバージョンアップとして、キャンペーン登録のワークフローを準備している。「キャンペーン登録はア

イテム数で月に数百件もあり、商品マスタの新規登録と同じくらい負荷がかかっていますので、この部分がシステム化されると効率アップの効果も大きいはずで」(大倉取締役)。

最後に、プラネットへのご要望をうかがった。

「われわれは社内よりも外へ出て仕事をすることが多いのですが、モバイルカードでの作業は遅く、ややストレスを感じます。ぜひ、少しでも速度アップしていただきたい」(平野執行役員)。

「最近、インフルエンザ関連商品などの緊急対応が多いのですが、それらについては現在、従来どおりの手入力の業務が残っています。緊急時のフローを通常のフローと別に用意し、たとえば明日までに商品マスタを登録しなければならない場合には、バイヤーがOKを出せば決裁者の携帯にメールが飛んで事後承認が得られるような仕組みをつくれれば、商品マスタ登録業務はほぼペーパーレス化されますので、今後プラネットさんと一緒に検討していきたいです」(犬塚氏)。

完全なペーパーレス化を見据えた同社のさらなる業務効率の向上に、当サービスが今後、ますます大きな役割を担うことが期待されている。

ユーザーの声

三上 彰さん

株式会社Paltac
中国支社
営業部 リーダー

9名でハーティウォンツ様を担当している当社では、情報共有を重視していますが、プラネットの商品マスタ登録支援サービスは、メンバー全員が商品マスタや各店舗への割当数量を画面上で簡単に確認でき、業務を効率化できますので、とても重宝しています。

業界規模の障害対応訓練を 9月9日に実施、EDIバックアップ システム切替訓練に60社が参加

プラネットはEDIサービスユーザーのメーカー・卸売業と共に、2006年以来4回目となる、大規模災害の発生に備えた障害対応訓練を2009年9月9日(水)に実施しました。今回は前回は上回る43社が訓練当日にEDIバックアップシステムへの接続テストに参加したほか、システム開放期間が終了する10月9日(金)までに17社、合わせて60社がEDIバックアップシステムへの接続を行い、業界のBCP (Business Continuity Planの略、「事業継続計画」の意)への取り組みがさらに進展しました。



無防備な体制では 事業が継続できない!

プラネットのEDIサービスは、日用品・化粧品、家庭紙・介護用品、ペットフード・用品、理美容、OTC医薬品などのメーカー、卸売業および資材サプライヤー約1,000社で利用されており、伝票の行数に換算すると毎月平均で1億行以上もの大規模な通信が行われています。

EDIサービスが消費財流通業界にとって不可欠な通信インフラとなっている実態を受け、万全な事業継続を行うために、プラネットはBCP活動に積極的に取り組んでいます。特に

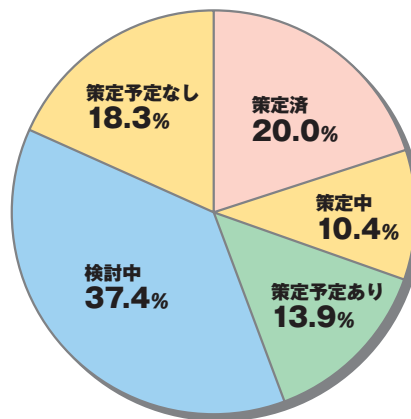
危機管理についてはインフラの責務と捉え、EDIサーバーの三重化など、さまざまな安全化対策を講じています。

また今年も、訓練に先立ってEDIサービスをご利用のユーザー116社(メーカー60社、卸売業56社)のご協力を得て災害対策アンケート*を実施し、業界各社のBCPへの取組状況について調査いたしました。

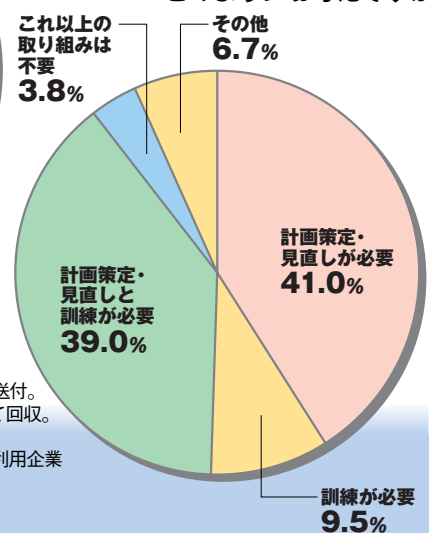
*アンケートの詳細は下記をご参照ください。

その結果、「BCPを策定していますか」という質問に対して20.0%が「策定済」、10.4%が「策定中」、13.9%が「策定予定あり」、37.4%が「検討中」と、8割以上がBCP策定

BCPを策定していますか



貴社BCPの 今後の課題について、 どのようにお考えですか



災害対策アンケート詳細

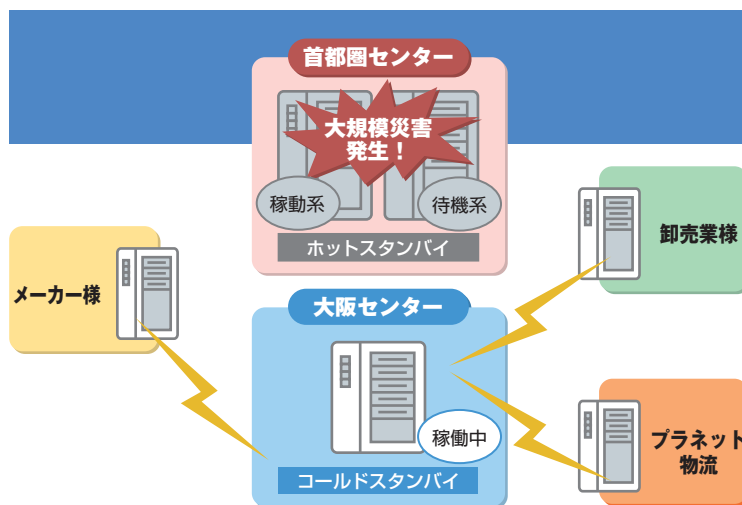
- [調査名] 消費財メーカー・卸売業における災害対策アンケート
- [調査方法] アンケートを郵送またはメールにて送付。回答をメールまたはファックスにて回収。
- [調査期間] 2009年7月9日(木)～22日(水)
- [調査対象] 株式会社プラネットEDIサービス利用企業(メーカーおよび卸売業) 614社
- [有効回答社数] 116社(メーカー60社、卸売業56社)

この結果は、8月上旬に開設された、プラネットのBCPへの取り組みや訓練の重要性を紹介するBCP Webサイトにも掲載されました。

非常時のEDIバックアップシステムの仕組み



BCP Webサイト トップページ
<http://www.planet-van.co.jp/bcp/>



に対しては前向きな姿勢であり、非常に関心が高いことがわかりました。

また、「貴社BCPの今後の課題について、どのようにお考えですか」との質問に対しては、41.0%が「(事業継続)計画の策定・見直しが必要」、9.5%が「訓練が必要」、39.0%が「事業継続計画の策定・見直しと訓練が必要」と回答しており、実に89.5%が自社のBCPを不十分、48.5%が訓練を必要と認識していることがわかりました。

進化したEDIバックアップシステム

さて、2008年8月に大阪センターに設置されたEDIバックアップシステムへの切り替え訓練には、昨年8月26日の訓練当日には24社のユーザー様(メーカー17社・卸売業7社)が参加。また、訓練後の開放期間(2008年12月15日～2009年3月13日)には46社のユーザー様(メーカー18社・卸売業28社)が参加されましたが、今年の訓練に際して、EDIバックアップシステムに以下の機能強化が行われました。

1. 対象データ種の追加:

昨年までの発注・仕入とテストデータに加え、ご利用実績の多い請求照合、販売、在庫データにも対応いたしました。

また、プラネット物流(株)の提供する共同物流サービスをお使いのメーカー様向けの出荷指図・出荷報告、入荷予定、入荷報告、在庫報告、

商品マスタ、運賃請求、倉庫料データにも対応できるようになりました。これにより、受発注から物流までの訓練が可能になり、より実務に近い形の業務サイクルが回ることを確認ができました。

2. 全銀TCP/IPで、ドメイン名指定による接続に対応

**開放期間初日の参加社数は大幅増、さらなる改善に
 請うご期待!**

9月9日の訓練当日は午前9時に障害が発生したと想定して、社内に災害対策本部を設置。EDIバックアップシステムへの移行決断の1時間後(実際の災害時には3時間を想定)にはEDIバックアップシステムが無事稼働し、ユーザー様にEDIバックアップシステムの稼働を連絡。午後からのEDIバックアップシステム切替訓練には当初予想の30社を上回る43社(メーカー25社、卸売業17社、

プラネット物流)が参加しました。なお、翌10日から10月9日までのEDIバックアップシステム開放期間にはさらに17社、合計で60社が接続テストを実施しています。

訓練に参加された企業のご担当者からは昨年を引き続いて運用照会画面(通信状況の確認)の必要性、また当社からの連絡手段も二重化すべきでは、などの貴重なご意見をいただきました。

プラネットは業界を支える情報インフラストラクチャーとして、BCPのさらなる充実を目指し、今回訓練の結果や参加されたユーザー様のご意見に基づいて訓練内容やシステムの見直しを行い、今後の改善に反映いたします。また、より進化した安全化対策として、プラネット全サービスについてのバックアップシステムを整える予定です。これからのプラネットにご期待下さい。



EDI障害対応訓練の様子

商品データベースリニューアル内容のご紹介

9月のリニューアルで医薬品項目を追加し、全133項目となった商品データベースに、お客様からのご意見を反映した便利な機能が加わりました！以下、概要をご紹介します。

1 商品詳細画面の【画像情報】

- 棚割、外観、EPSの各画像の拡大画像を同じ画面で確認できます。
- 各画像の下に更新日付を表示しますので、メンテナンス状況が一目でわかります。



(データ協力：エステー株式会社)

2 メーリングリストの配信カテゴリ設定

前日分の登録内容を通知するメーリングリスト設定画面で、配信希望カテゴリを「日用雑貨」「OTC医薬品」「化粧品」「ペット」「その他」から選択できるようになりました。



お問い合わせ先：(株)プラネット コールセンター
Tel:03-5444-0811 E-mail:sc@planet-van.co.jp

「プラネット ユーザー会2009」のご案内

11月に開催するユーザー会の概要を下記の通りご案内いたします。皆様のご来場を心よりお待ちしております。

<開催日時・場所>

- 東京会場：11月11日（水）13:30～17:00
於：セルリアンタワー東急ホテル（東京都渋谷区）
 - 大阪会場：11月18日（水）13:30～17:00
於：ホテル阪神（大阪市福島区）
- ※両会場とも、終了後に懇親会を予定しております。

<プログラム>

- 基調講演
テーマ：『製配販協業化の鍵を握るもの』～戦略的パートナーシップ時代がやってきた！～
講師：株式会社商人舎 代表取締役社長 結城 義晴氏

- ユーザー事例紹介
（コーセーコスメポート株式会社）
- プラネットからのご報告、ご説明

<お問合せ先>

株式会社プラネット ユーザー会事務局
Tel：03-5444-0811
E-mail：event2009@planet-van.co.jp

基幹EDI (社数)

データ種類	メーカー 355	卸売業 463
発注	294	223
仕入	282	220
販売	131	191
請求照合	126	119
請求鑑	27	76
在庫	33	68
Web発注	31	222

各サービスのご利用状況 (2009年9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	
資材EDI	4	168	商品DB	1,583	779	
Web資材EDI	3	130	取引先DB	302	524	
商品DB登録状況			Web運用照会	296	507	
	メーカー社数	アイテム数	バイヤーズネット (社数)			
商品DB	549	68,311		メーカー	卸売業	小売業
JSM-DB	149	8,164	バイヤーズネット	1,528	500	430

※2008年10月より、JSM-DBはプラネットが運用・管理を行っております。

管理部 課長 梶原 基陽

世はオヤジバンドが静かなブームですが、私も数年前に学生時代の音楽仲間とバンド活動を始めました。メンバーは40代で多忙な盛り。月一回の練習のためにスケジュールを調整し、年に一回位ライブを行うだけでも大変なことですが、良い演奏が出来た時の気持ちよさは何物にも代え難いものがあり、いわば『ライフワーク』と言える趣味を持ったことに喜びを感じます。

ちなみに私のパートはドラムです。ステージの奥でリズムを刻み続けるドラムは、バンドの中でも一番目立たないポジションです。しかしリズムが無ければ音楽がストップしてしまうのは勿論のこと、良いドラマーの演奏

は、スムーズで安定感があり、バンドが安心して演奏に集中できる環境を作り出します。結果、バンド全体のノリが良くなり、メンバーの潜在能力を十二分に引き出すことが出来ます。

さて、プラネットは事業継続への取り組みの一環として、去る9月9日に首都圏での大規模災害を想定したEDI障害対応訓練を多くのユーザー様のご協力のもとに実施致しました。

これからも、皆様の業務を支えるインフラとして、止まることなく刻み続けられるリズムのようなサービスをぜひ目指して行きたいと思っております。

PLANET 84 van van

第84号 2009年11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
- TEL 03-5444-0811
- 発行人/玉生弘昌

- 編集協力/株式会社砦書房
- タイトルデザイン/板垣千恵
- 印刷/株式会社太平印刷社

