

# バイヤー業務を大幅に効率化する

「当社のEDI(電子データ交換)サービスをご利用頂いている業界は、日用雑貨、化粧品からペットフード・用品、OTC医薬品などへ広がっています。インターネットの標準プロトコルTCP/IPに対応し、データベースによって商品コード、取引先コードを維持管理しているの、ほぼ100%標準化された仕様でデータ交換がなされています」

メーカー、卸売業間での受発注や出荷、請求、支払いなどの合理化を実現するEDIの普及を進めてきたのが、東京都港区に本社を置くプラネットだ。玉生弘昌代表取締役社長は、同社が提供する基幹EDIサービスの完成度の高さを強調する。

## 定型業務に貢献するEDIは完成形

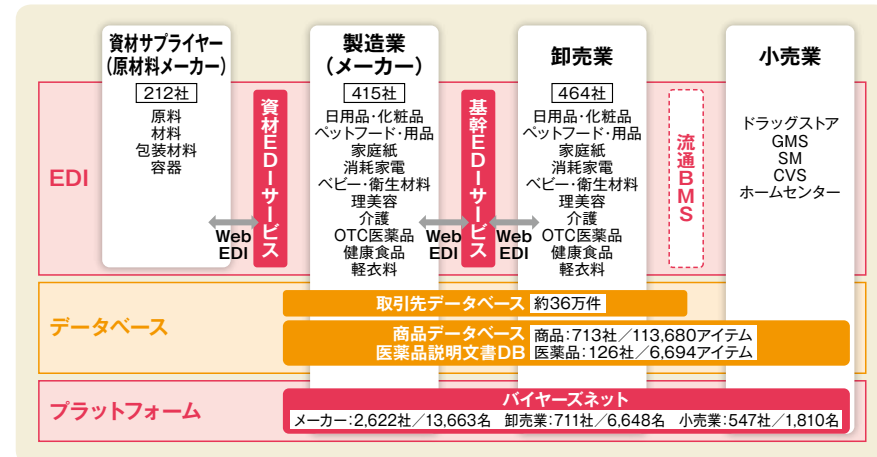
日用雑貨、化粧品の大手メーカー8社と取引先の卸売業から始まったEDIサービスの利用社数は、1000社

を超えるまでに広がり、自動発注や自動受注、請求や回収の自動化、伝票レスが実現した。現在は、原料や包装材料などの原材料メーカーと消費財メーカー間のEDIサービスも展開中だ。

システムを支えるセンターマシンは首都圏に2台、大阪に1台と計3台設置され、それぞれ地震や災害に耐えられる強固な建物に守られる。何重ものセキュリティ体制が敷かれ、2011年3月11日の東日本大震災の発生以来、全国の企業の大きな課題となったBCP(事業継続計画)にも対応済みだ。

「徹底的に国際標準に準拠した仕様になっている点も大きな特徴です。日本の流通業界では、今後、アジアをはじめ、海外への進出が活発化するでしょう。その時も、『世界で一番うまく運用されているEDIです』と、いっしょに普及させましようと言っています」(玉生社長)。「世界クラウドEDI」と名付けて、現在、周知を図っているところだ。

図表① サプライチェーンにおけるプラネットサービス



2012年5月末現在



代表取締役社長 玉生弘昌氏

## “非”定型業務の効率化を推進

こうして定型業務の大幅な合理化に貢献してきたプラネットのEDIサービスだが、同社ではそこに当てはまらない“非”定型業務の効率化にも挑んできた。2001年から展開しているのが「バイヤーズネット」だ。

「消費者ニーズが多様化し、少品種大量生産から多品種少量流通へと変わった今、小売の現場ではマーケティングやマーチャンダイジングがより重視されるようになりました。日常のバイイングをどう進めるべきか。多くの情報をいち早く採り入れ、商品企画や品揃え、販促・営業を効果的に行うためのツールが、『バイヤーズネット』です」

そのねらいをこう語るのは、プラネットの黒岩昭雄常務取締役だ。

「バイヤーズネット」のサービスで日常的に使うことになるのが商品の「検索」機能だろう。

「バイヤーズネット」の「商品データベース」に収められているのは、メーカー713社の11万3,680アイテムの情報だ。日用雑貨や化粧品はもちろん、ペット用品、酒類や飲料、日配・惣菜

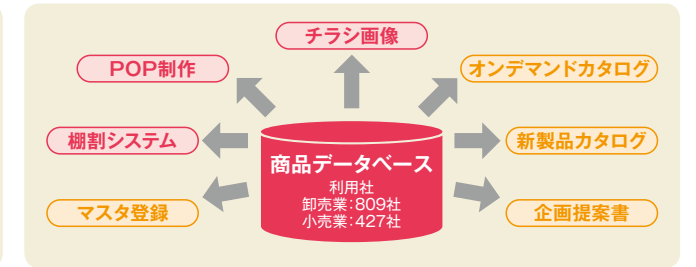
# 「バイヤーズネット」

1,000社を超えるユーザー企業の定型業務合理化に貢献するEDIサービスを提供しているプラネット。今回は、“非”定型業務に踏み込み、バイヤー業務の大幅な効率化を実現する同社の「バイヤーズネット」を紹介する。

図表② バイヤーズネットサービス体系

- 商品の検索**  
メーカーが登録する公式な商品情報を検索・ダウンロードできる
- トレンド市場**  
TV、雑誌情報、キャンペーン情報、消費者情報を配信
- ビジネスナビゲータ**  
戦略的な情報発信・共有、協働(コラボレーション)の実現、各社B2Bサイトの共通玄関
- 商品マスタ登録支援サービス**  
商品データベースを活用して、商品マスタ登録業務を効率化
- ファイル振分**  
多くの取引先向けの帳票ファイルを安全に一括送信

図表③ 商品データベースのさまざまな活用



品まで含まれる。

小売にとって特に便利なのが、新製品情報だろう。発売予定の約3ヶ月前から登録されるので、店舗で画像を含めた商品情報をダウンロードしてPOPやチラシを作成したり、棚割システムへ情報を渡して、いち早く売り場作りに役立てることができる。

「医薬品説明文書データベース」にはメーカー126社・6,694アイテムのOTC医薬品説明文書が収められており、店頭における顧客への説明に活用できる。

## 情報発信・共有を強力にアシスト

ネット上で商談ができるのが「ビジネスナビゲータ」だ。

バイヤーが卸やメーカーの担当者に参加を呼びかけ、企画提案や見積りを



常務取締役 黒岩昭雄氏

求めてその回答を得たり、商品の納入スケジュール調整などをネット上で行うことができる。

また、メーカーや卸売業が特定の企業向けに情報発信を行うことも可能だ。キャンペーン・プロモーション情報はじめ、CM情報、販促情報、市場状況、消費者状況などを得意先と共有することができる。問い合わせ掲示板を利用すれば、各社へ一斉に情報を発信して返信は個別に対応したり、多数の取引先ごとのファイルの振り分け、一般の電子メールでは対応しきれない大容量のファイルの送受信などを行うことができる。

「トレンド市場」は、日用品・化粧品業界のニュースをいち早く提供したり、情報番組・雑誌で取り上げられた話題の商品情報などを整理して提供し、世の中のトレンドを掴むことができる。記念日や歳時情報をカレンダー形式にまとめた「イベント歳時記」を利用すれば、シーズンにあわせた店作りに役立てることができる。

## 迅速、正確な商品マスタ登録をサポート

「バイヤーズネット」では、小売、

卸にとって負担の重い商品マスタ登録をサポートする「商品マスタ登録支援サービス」も用意されている。

各社のシステムは、固有な項目や仕様になっている。また、仕入れ先から情報をエクセルで受け取り、手作業で入力している企業も少なくないだろう。「商品マスタ登録支援サービス」は、商品データベースに登録されている商品情報を利用するため、各企業独自の項目や仕様に対応しつつ、正確な登録を可能にする。

「現在、日本を代表する大手ドラッグストアチェーン各社にこの『バイヤーズネット』を説明し、利用をご検討いただいているところです。小売業さまの業務を迅速、正確にすることができますし、使いこなして頂ければ企画力、営業力の大幅なアップが期待できます」(黒岩昭雄常務取締役)。

「バイヤーズネット」を利用している小売は547社(2012年5月末現在)だ。プラネットでは、名前通りバイヤーに貢献したいと小売業での活用を広げていくつもりだ。

お問い合わせ先  
株式会社プラネット ☎03-5962-0811