

プラネットヴァンヴァン

PLANET

シリーズ特集●トップ対談

レガシーマイグレーションの時代

フューチャーシステムコンサルティング株式会社 代表取締役社長 金丸 恭文

B toBへの取り組み／「GCI研究会」

プラネット太くんのおじゃましまーす

株式会社インテック コミュニケーションズ

表紙写真撮影：(株)サンピック 小林英彦さん

2003・SPRING

58.....

van van



2003年2月21日

於：フューチャーシステムコンサルティング株式会社

写真：細川隆平

レガシー マイグレーションの 時代

日本のITの遅れが取り沙汰されて久しい。
一方で国際競争は激化し、わが国にも次々とITの津波が押し寄せている。
日本の企業は、流通業はこのままでいいのか。
現状を危惧する玉生社長と、ITコンサルティングサービス分野で注目を浴びている
フューチャーシステムコンサルティング(株)金丸社長が、
日本におけるITの問題点を洗い出し、経営者たちに警鐘を鳴らす。



玉生弘昌

株式会社プラネット代表取締役社長

金丸恭文

フューチャーシステムコンサルティング株式会社代表取締役社長

青信号、みんなで渡らなければ 叱られない!?

玉生 今の日本はIT後進国といわれていますが、その要因はマシンのダウンサイジングとEDIの標準化の遅れにあるんですね。このことを企業の経営者の方に理解していただくために、昨年末、私は『なぜ日本企業の情報システムは遅れているか』（発行:日本能率協会マネジメントセンター）という本を出版しました。その中で、韓国のオープン化の促進について、御社の事例を引用しながら紹介させていただいたんですよ。

金丸 ご指摘の通り、日本は安全や安心をキーワードに、古い世界の中に安住してきた結果、いつの間にかIT分野ではアジアの中でも後進国になってしまいました。安穏な社会に埋もれているうちに、挑戦とかイノベーションがなくなり、韓国や中国に先を越されてしまったわけですね。

玉生 中国では大半の企業が10数年前にコンピュータを導入しており、スタート時点からすでにオープン系だった。いわゆる後発の優位性があります。ところが日本では、30年も前に導入したレガシーマシンをいまだに使用している企業が多く、世界の常識からかけ離れたところにいる。しかも、それに経営者がなかなか気づかないという、困った状況にあるわけです。

金丸 マラソンでいえば、トップ集団からかなり離れたところにおいて、周りを見てもだれもいないから、自分の位置が把握できないんですね。

玉生 でも、国内を見渡せば、周りにはまだまだ同じような人がたくさんいる。だから安心してしまうのか…。「青信号、みんなで渡らなければ叱られない」とでもいうんでしょうか（笑）。日本の場合、卸店・小売店間のEDIはかなり遅れていましてね。レガシーのままだと、取引も非効率なんですよ。そういう意味では、御社が手がけている日本の流通業向けのシステム開発に期待します。

金丸 皆さんがアッと驚くようなものをつくりたいと思っています（笑）。

合併や再編成は盛ん でもシステムは旧態依然のまま

玉生 アメリカではすでに、CPFRなど新しい取り組みが始まっています。では日本でも、

といってもEDIの基盤がない。だからシステム開発しても、結局使えないということになってしまいます。そこにもってきて、オープン系切り換えの話もある。でも、なかなか思い切った投資が行われないんですね。

金丸 国内では、企業の統合や金融の再編成が盛んに行われていますが、それを支えるはずのシステムは旧態依然のまま、というのが大半の状況です。改革とシステムの両輪がうまく回れば、統合のメリットももっと早く明確に出るんでしょうけど。

また、IT投資の8割くらいは、過去の実績調査などに使われていて、新たに取り組もうとする部分に使われることは少ないような気がします。だから経営者も社員もシステムに対する満足感や期待感を持ってない。それで、次の投資の際も思い切ったお金の使い方がで



きない、という悪循環を繰り返しているように思いますね。

玉生 過去の前例にとらわれてはいけいない、ということですよ。そういう点から見ると、金融業界は進んでいるのでしょうか。

金丸 みずほの一件から察しても、金融業界のIT改革は、ある意味ではストップしていると思われます。一方では強烈な資本増強をしているのに、ことシステムに関しては、止まってしまうのではないかとというリスクイメージが先行してしまっていて何もしない。これでは経営改革はできません。

顧客が携帯電話のiモードを使って情報収集をし、買い物をしたり、映画を見たりしている時代なんですから、リアルタイムの顧客

玉生弘昌(たまにゅう・ひろまさ)
株式会社プラネット
代表取締役社長

1944年9月8日川越市生まれ
早稲田大学政治経済学部卒

1968年 ライオン(株)入社。同社のマーケティング部、総合管理部、システム開発部を歴任
1985年 (株)プラネット常務取締役 就任
1993年 10月代表取締役社長 就任(現在)
BS朝日 番組審議委員
著書、『流通VANの戦略』『メーカーが書けなかったOAの本』(産業能率大学出版部)、『流通ネットワーク21世紀のミッション』『ビジネス社』『なぜ日本企業の情報システムは遅れているのか』(日本能率協会マネジメントセンター)など。

情報を入力するために、銀行も企業ももっと手を打たなければいけないと思うんですね。例えば、銀行なら、ある顧客の名前をコンピュータに打ち込むだけで、その人の最新の収益情報が出て、次の営業の手が打てるとか。また、流通業でいえば、店頭における購買の価格帯がリアルタイムでわかるとか。今日来ているお客さんは、今日の価値観で動いているわけですから、当然、売れ筋商品も日替わりで変化するはず。だから、商品の並べ方もそれに合わせて変えなければいけない。このように、最新の情報をもとに次々と意思決定していかないと、勝ち組にはなれない時代じゃないでしょうか。このときに、レガシーでは役に立たない。これはもはや戦える武器ではなく、不良ITなんですね。

玉生 おっしゃるとおりです。レガシーは硬直的ですし、インターネットに接続して最新情報を入力することも困難です。これを捨ててオープン系にしないと、状況は過去とまったく変わらないんですね。

過去の実績よりも、 未来の可能性に視点を

金丸 私の経験からいいますと、先進の人はイノベーションを求めますから、新しいシステムを取り入れようとするときは、過去よりも未来の可能性を問います。

ところがそこに追従する人は、過去の実績にこだわる。常に実績を聞いてから稟議を図り、意思決定に至るとというのが一般的です。そこで採用が決まったとしても、システムができあがるまでには時間がかかりますから、その間に世の中はどんどん変化していつてしまう。ですから、苦勞してつくり上げたシステムも、その時点ではあまり効果を発揮せず、成果が見えにくい。こんなことも、日本におけるIT投資を遅らせているひとつの原因ではないでしょうか。

玉生 投資をするためには、ITに対するトップの理解も必要ですね。また、IT化への対応という点では、アウトソーシングも大きなポイントになります。

ただしこの場合は、何のためにITを使うかということをはっきりさせておくことが大事です。競合他社が使っているからという漠然とした理由だけでは、有効な活用はできません。個々の目的や戦略、手段を明確にしておくことも重要ですね。

金丸 それはいえますね。あるシステムを導入したいというご相談を受け、企業を訪問することがありますがよくよく聞いてみると目的が明確ではない、ということは多々あります。また、今おっしゃられたように戦略は重要ですが、それを立てるのに1年もかかるようなら、その戦略は虚しいものです。なぜなら、その頃にはマーケットも変わっていますから。

一時勢いがあったユニクロさんやスターバックスさんのその後の状況からもわかるように、サプライサイドで考えている以上に市場は目まぐるしく変化します。だからこそ、ITを活用した短期決戦が大事なんです。

戦略の精度は何で決まるかという、戦略を立てるときにとれだけ客観的な事実に基づいて行ったか、ということだと思います。事実に基づいた戦略は精度が高いので、実行に移したときにも間違いはほとんどないものです。

玉生 パート・アルバイトの従業員が多いセブン-イレブンでは、彼らの発注ミスをなくすためにシステムを開発したといえます。こ



Hiromasa
Tamanyu

れも戦略のひとつですよ。

金丸 そうですね。ここでは最初、ターゲット客を主婦、若者、子どもと決めていたんですね。それ以外の人たちは、「その他」の分類ということで設定しておいた。ところが、途中で客層分類を分析してみると、意外なことに利用客の過半数が、ビジネスマンやOLなどの「その他」の人だったんですね。これに気づいたセブン-イレブンでは、商品の見直しを行い、彼らのために朝食や夜食メニューを充実させて売上を伸ばした。おでんもそのひとつでした。これが事実に基づいた戦略ですね。しかし、追従するコンビニはそんなことは知りませんから、セブン-イレブンで売れたという結果にしか目が向いていない。この差はものすごく大きいと思いますよ。

玉生 確かに。事実を把握するためには、装置とセンスが必要です。戦略や戦術を発想する人と、ITとの結合が大事なんですね。

既存の価値観を捨て、レガシーマイグレーションを

金丸 少し前にわが国では、「2005年に世界最強のIT国家になる」という国家目標を掲げ、世界に向けて華々しく宣言しましたよね。携帯電話のiモードやインターネットが短期間でこれほど普及したんだから、この勢いでこのまま進めば世界一になれると考えたのでしよう。

しかし、どうでしょうか。当時NTTはiモードで世界を席巻すると思っていたら、ボーダフォンなどが出てきてたちまち巻き返されてしまいました。また、当時は日本でインターネットが進展しないのは、通信費が高いせいだともいわれました。ところが今では、通信速度も通信費の安さも世界一といっても過言ではない。では勝ち組かという、そうではありません。なぜなら、インターネットが企業の武器として活用されていないからです。確かにiモードやインターネットによって、個人のプライベートなコミュニケーションはすごく促進されたかもしれませんが、でも、現状はどうかといえば、ただデフレが続いているだけです。企業でのIT活用が促進しないかぎり、日本は世界のトップクラスにはなれないと思うんですね。

ただ、ひとつだけ頭に入れておいてほしいのは、携帯電話やインターネットをこれほどまでに普及させたのは今時の若者だということ。



Yasufumi Kanemaru

金丸 恭文 (かねまる・やすふみ)
フューチャーシステムコンサルティング
株式会社代表取締役社長

1954年3月生まれ
神戸大学工学部 卒業

1979年 株式会社TKC 入社
1982年 ロジック・システムズ・インターナショナル株式会社 入社
1985年 株式会社NTT PCコミュニケーションズ 取締役 就任
1989年11月 フューチャーシステムコンサルティング株式会社設立
代表取締役社長 就任(現職)
1999年6月 株式会社店頭公開
2002年6月 東証一部上場

【公職】
2000年4月 社団法人 経済同友会 幹事 就任
2001年4月 社団法人 経済同友会 IT政策委員会 副委員長 就任
2001年4月 社団法人 経済同友会 電子政府委員会 副委員長 就任

びっくりするような恰好をして街を歩いている彼らが、この分野のイノベーションの牽引役だったんですね。この事実を認め、頭の中にある既存の価値観を根こそぎリセットする必要があります。でないと、今の時代は生き残れないんじゃないかと思えますね。

玉生 そうですね、改革を行うためには、思い切った発想の転換が必要なんですよ。ことITに関していえば、日本ではシステム部門が保守的だったり、縦型の組織構造だったり、組織上の問題も潜んでいますから。

こうした体制や思想をひっくり返そうということで、プラネットではインテックさんと協働でレガシーマイグレーション(レガシーシステムからオープン系への移行サービス)を進めていこうと思っています。

いずれにせよ、日本の企業はレガシーシステムを放棄し、オープン系に移行することが先決ですね。このIT分野の改革を進めることで、日本もいい方向に変わっていくのではないかと思います。今日はお忙しい中、どうもありがとうございました。

BtoBへの取り組み

消費者ニーズの多様化やITの急速な進歩等に伴い、ビジネスのグローバル化が一段と加速している。こうした中、消費財流通に関する国際的な標準化の推進を目的に、複数の大手関連企業が組織を結成。世界および日本国内で様々な活動を展開している。これらの組織の概要や活動内容を参考にしながら、標準化への取り組みについて考えてみたい。

「GCI研究会」 消費財流通における 国際標準化の推進に向けて 財団法人流通システム開発センター

住所
〒107-0052
東京都港区赤坂7-3-37
ブラス・カナダ3F

「GCI」と「GCI研究会」

国際的な商取引の効率化を図るために、1999年に設立されたのがボランティア組織「GCI（Global Commerce Initiative）」である。当組織の目的は、消費者ニーズに合った消費財流通の実現。そのために、様々な流通分野における国際標準化について研究し、提案・要請等を行いつつその推進を図っている。組織を構成するのは、世界的にビジネスを展開している大手の消費財製造業と小売業約40社。カルフルやメトロ、P&G、クラフト、ウォルマートなど諸外国のグローバル企業に混じり、日本からもイオン（小売業）、味の素、花王がメンバーとして参加している。

「GCIからの提案・要請に基づいて、国際的な標準をつくるのが国際EAN協会（流通情報システムの世界的標準化機関）。昨年11月に国際EAN協会に加盟したUCC（アメリカのコードセンター）も標準づくりの有力機関。GCIと国際EAN協会はこのような役割分担になっております」（坂井宏専務理事）

GCI設立を機に、わが国でも消費財流通における標準化を進めようとの機運が高まり、2002年4月に「GCI研究会（事務局：（財）流通システム開発センター）」が発足した。会長は、この分野の権威である田島義博学習院長。正会員・準会員・賛助会員からなる会員は、消費財流通に関係するメーカー・卸売業・小売業およびシステム関連の企業58社（2003年2月現在）。日用品化粧品業界からは、花王、ライオン、P&Gをはじめユニチャーム、エステー化学、パルタック等々の各社が参加（7ページ「GCI研究会参加企業」参照）し、4つのワーキング・グループに分かれ、日本の流通インフラの整備進展に向けての研究を進めている。

ワーキング・グループの活動概要

「ワーキング・グループは、国際標準を使って業務を展開するユーザーの立場から、GCIが行っている流通標準等に関する事業についての調査研究を実施。また、研究成果をGCIや国際EAN協会などの作業に反映するための提案の検討や会員その他への研究成果の普及啓蒙といったことも実施しています」と坂井専務理事。

各ワーキング・グループでは、このほど2002年上半期の間取りまとめを行い、活動概要を発表した。現在はこの上半期の活動を基盤に、下半期の活動に入っている。

【ネットワークWG】

上期は「GCIでの活動状況の把握」と「ネットワークに関する基礎知識の習得」のテーマに沿い、各業種のEDI状況、GCIパイロットに関する解説、ビジネスモデルに関する一般知識、XMLの導入事例、海外エクステンジの事例等々について研究を行ってきました。下期は「食品」「飲料」「日用品」のグループに分け、現状のネットワークに関する課題とその解決方法の検討を行なっています。(流通コードセンター普及推進部・斎藤静一郎)

【データベースWG】

上期は「標準化に向けた取り組みと提案」をテーマに4つの分科会に分かれ、グローバルスタンダードの理解と、わが国における現状の把握、両者の課題の洗い出しと、GCIへの変更提案の検討を行なってきました。下期はグローバル・データ・シンクロナイゼーションと名称を変え、日本国内におけるデータの同期化のあり方、ビジョン、実際に導入する際どのようにすればよいのか、また、商品識別、商品分類、データディクショナリー等についての検討を行なっています(斎藤部長)

【インテリジェントタギングWG】

RFID(電波を使い非接触でデータを認識する技術=無線タグ)について、その特徴、システム構成、標準化の動向、課題などを研究。「RFタグの狙いは、究極的にはレジの無人化。同時に万引き防止の効果もあります。バーコードに比べ非常に多くの商品情報を搭載することができるため、店頭業務だけでなく出荷・検品、在庫管理の省力化など、流通過程全般の効率化にも活用可能です。さらに、販売後の商品のトレーサビリティや廃棄物処理の効率的実施に使うこともできるなど、様々な社会的ニーズに対応した次世代の自動認識用データキャリアです」(坂井専務理事)

【スコアカードWG】

スコアカードの研究。GCIで作られたスコアカード(導入編・中級編)の日本語訳と内容精査や、WG参加企業による実証スコアリング(取組評価)を実施した。「スコアカードとは、企業間取り組みの戦略や対応項目について、相互に客観的に評価検討できる『取組評価表』のこと。いわゆる企業の通信簿です。チェック項目はECRのシステム体制や販促関係、品ぞろえなど、決済を除く商取引の全て。これを活用することで各企業における現在のECRの実行能力と、完成度との差異を明確にすることができます。今期の目標は、中小企業でも活用できる日本版スコアカードの導入編・中級編と活用のためのガイダンスを完成することです」(斎藤部長)

日本の流通に合った 国際標準の実現をめざして

「日本ではこれまで、商取引の大半が国内で完結していたため、国際的な視点で物事を考えるということにあまり注意が払われなかった」と指摘する坂井専務理事。「しかし、最近は海外の大手流通業の日本進出など、ビジネスのグローバル化は確実に進んでいます。こうした動きに対応するためには、まず、流通の標準化に関する世界的な動きを十分把握すること。その上で世界共通の問題とわが国固有の問題を整理し、日本の流通事情に合った使いやすいシステムを構築する必要があります。そのために消費財流通に関わる三者(製・配・販)が集まり、今後の流通システムについて議論・研究することは大いに意義のあることでしょう。国際標準化を推進するGCI研究会。関係企業の積極的な参加を期待したい。

問い合わせ先 (財)流通システム開発センター

TEL 03-5414-8505 ホームページ <http://www.dsri-dcc.jp/>

専務理事
坂井 宏さん



流通コードセンター普及推進部
部長
斎藤 静一さん



GCI研究会参加企業

【正会員】・・・・・・・・・・32社

アサヒビール(株)／味の素(株)／イオン(株)／
伊藤忠食品(株)／(株)イトヨーカ堂／
エステー化学(株)／花玉(株)／カゴメ(株)／
加藤産業(株)／
カネボウホームプロダクツ販売(株)／
キュービー(株)／キリンビール(株)／
コココーラ・ティー・プロダクツ(株)／国分(株)／
小林製薬(株)／サッポロビール(株)／
サンスター(株)／サントリー(株)／
(株)日清製粉グループ本社／日本水産(株)／
(株)日本リーバ／ネスレジャパングループ／
ハウス食品(株)／(株)パルタック／
プロクターアンドギャンブルファーイースト・インク／
三井物産(株)／三菱商事(株)／
(株)ミツカングループ本社／(株)雪印アクセス／
ユニ・チャーム(株)／ライオン(株)／(株)菱食

【準会員】・・・・・・・・・・6社

(株)大木／カルビス(株)／(株)サンエス／
(株)ジョンソン・アンド・ジョンソン／
中央物産(株)／明治乳業(株)

【賛助会員】・・・・・・・・・・20社

i2テクノロジーズ・ジャパン(株)／
(株)インテージ／
(株)インテックコミュニケーションズ／
SAPジャパン(株)／大日本印刷(株)／
WWREアジアパシフィック／
(株)デンソーウェーブ／(株)東芝／
凸版印刷(株)／トッパン・フォームズ(株)／
日本電気(株)／日本電信電話(株)／
(株)野村総合研究所／(株)日立製作所／
(株)ファイネット／富士通(株)／
(株)プラネット／マイクロソフト(株)／
マニユージェスティックス・ジャパン(株)／
リンテック(株)



高い安全性と信頼性のもとで 高度な情報通信サービスを提供

株式会社インテック コミュニケーションズ

住所 221-8520 神奈川県横浜市神奈川区新浦島町1-1-25 テクノウェイブ100
TEL 045-451-2311

プラネットが提供する各種データやサービスは、どのように管理・運営されているのか。今回はこれを理解するために、管理・運用を代行する(株)インテック コミュニケーションズ・横浜ビルを訪問し、安全性に配慮した最新のシステムや機器類を拝見しました。



インテック横浜ビル



まず始めに、
御社はインテックグループさんの中の
1社なんですよ？

そうです。(株)インテックは約40年前に、(株)富山計算センターとして発足した会社です。それが今ではソフトウェア開発、システムインテグレーション・サービスなどを中心とする総合情報システムをご提供する企業として発展しました。このうち、通信サービス、情報システム、アウトソーシングの3事業分野に注力するために分社化して1998年に誕生したのが当社です。ご存じの通り、富山は置き薬の国。「お客様から先に用事をいただいて、後から利益を得る＝先用後利(せんようこうり)」の精神が息づいている地域です。この精神、つまり「お客様のニーズに合ったサービスをご提供できて、はじめて代価をいただける」をインテックグループ社員一人ひとりが自覚して、業務にあたっております。お陰様で本年1月、東証2部に上場いたしました。



なるほど。では、さっそく中に…。
オッ、入口から厳重な
チェック体制ですね。

当ビルは、12年前に旧通産省と郵政省の安全・信頼性に関する基準をクリアしたコンピュータビルのモデルビルとして建設されました。ですから、随所に安全対策が講じられています。建物出入口の警備員による持ち物チェック、館内随所の監視カメラもそのひとつです。さらに、機密保持のために各部屋の入口はIDカード識別システムでガード。例えば社員でもカードがなければ入室できませんし、他部署の人間も入室できません。



ネットワークサービス事業部
事業部長
佐野 洋さん



ネットワークサービス事業部
カスタマサービスセンター所長
安川 友造さん



さすが! ここには多数の
コンピュータを管理する
ネットワークコントロールセンターが
あるんですよ？

はい。大型のプロジェクターや端末を通して、専門技術者が各ネットワークの稼働状況や全国の通信拠点の状況を、24時間365日ノンストップ体制で集中監視・制御しています。また、建物全体のインフラや機器を管理するビル管理システムも設置しており、24時間正確に機器が稼働するよう監視しています。2系統受電や公共電源のバックアップとし

て巨額のバッテリーを用意したり、自家発電装置を設置するなど万全の体制です。当然ながら社員もフル体制。万一、緊急事態が発生した場合は、休日、深夜、早朝を問わず駆けつけます。



ゆっくりデートもできませんねえ...

そのせいなのか、独身や晩婚者が多くて... (笑)。それに火災や浸水災害への備えも万全です。類焼を防ぐためにエレベーター前にシャッターを設けたり、電源と通信ケーブルを分けて個別の一室に収納したり、浸水災害に備えて電気室を2階に配置するほか、ハロンによる消火設備なども完備しています。



ウヒョー！ こうした体制の中で、プラネットのデータが流れているんですね。

そうです。3～6階は多数のコンピュータ群が並ぶデータセンターです。お客様の業務にあった各メーカーのコンピュータが、無人体制のもとで365日稼働しています。プラネットさんのデータを動かしているのは、SUNの高性能サーバーです。

ここでは、1999年8月からTCP/IP通信にも対応しており、大量データの送受信が短時間で行えます。2002年には、月間8千万レコードものデータが流れるようになりました。インフラはしっかり整っていますので、プラネットユーザーさんも積極的にご利用いただきたいと思います。



ネットワークコントロールセンター



ところで、安全とか信頼は目に見えないぶん、レベルの高さもわかりにくいんですけど、その辺はどうアピールしているんですか？

当社では通信ネットワークとアウトソーシング設備の構築・運用に関する品質を保証するISO9001や、情報のセキュリティが守られていることを証明するISMSの認証を取得しているほか、経済産業省や総務省が保証する信頼性と安全性に関する資格認定、サン・マイクロシステムズ社が発行する世界レベルの認証「Sun Tone」も取得しています。インテックグループの情報通信・情報処理サービスの拠点である当ビルは、お客様からお預かりしたデータを、より安全に効率的に運用・管理するのが任務。そのためには、安全性と信頼性が常に評価されなければいけません。それを証明するのがこれらの認証です。



ありがとうございました。プラネットのデータは、こんなにも厳重な設備と皆さんの日夜のご努力のもとでシッカリ管理されているんですね。感謝、感激！



安全と信頼を証明する認定証の数々

当ページへの情報提供をお待ちしております。
「これは！」と思うネタがありましたら、
サプライチェーン推進部
佐藤美絵(03-5444-0811)まで、お寄せください。

バイヤーのための商談会 第5回「コラボレイト21」に 「バイヤーズネット」を出展

“バイヤーズベネフィット”を テーマに全国4カ所で開催

複数の日用品雑貨メーカーが合同で開催する商談会・第5回「コラボレイト21」が、1月～2月にかけて大阪、東京（いずれも3日間）、福岡、札幌（いずれも2日間）の4カ所で開催された。

「消費者の日用品ニーズに合った商品をバイヤー等流通関係者に提供する」ことを目的とするコラボレイト21は、卸売業・小売業のバイヤーにとって取引に欠かせない実利的な情報が集結された絶好の商談の場。展示には「バイヤーズベネフィット」を具現化するために、次の工夫がなされている。1. 用途・機能別カテゴリー構成の展示で、目的の商品をスムーズに検索できる、2. 様々な商品を直接、比較・検討できる、3. 最新の多彩な商品・技術についての詳細がわかる、4. メーカー各社の品ぞろえのほか、市場・商品動向の情報を入手できる。訪れるバイヤーの便宜を図るために、効率的に出展ブースを回れるよう無駄のない会場づくりとなっていることも特徴の一つだ。

皮切りとなった大阪会場（1/14～1/16）には、カネヨ石鹸、牛乳石鹸、シヨウワ、大三、日本香堂、白元、ミヨシ石鹸の7社が出展。近隣エリアから卸店、小売店など約650名が詰めかけた。引き続き開かれた東京会場（1/21～1/23）では、ここにキクロンが加わり出展メーカーは合計8社に。会場には各社のブースのほか、新製品を一堂に集めた新製品コーナー、春から夏の拡販アイテムを4つのテーマに分けて紹介する共同提案コーナー、用途・機能別のカテゴリー展示および商談コーナーが設置され、3日間で約770名の関係者が訪れた。

「今回の目玉は8社による共同提案。3～6月の時期に合わせた商品を“新生活”“ヘルスケア”“肌にやさしい”“清潔生活”の4つの切り口で提案しています。もう一つの特徴が、プラネットさんの“バイヤーズネット”のコーナーです（大阪・東京会場）。回を重ねるごとに内容を充実させたいとの思いから、商品のほかに商談に役立つツールも紹介しました。今後はこうしたソフト面の充実も図りたいと思います」（事務局 / （株）白元・田島弘さん ショーワ（株）・山本正人さん）。

毎年、春夏・秋冬の商品提案に合わせて年2回開催されるコラボレイト21。回を重ねるごとに出席企業や参加者数が増加するなど、関係者の評判も上々とか。事務局では、「皆様の声を聞きながら絶えず内容の見直しと改善を重ね、少しずつ中身を進化させていきたいと思っています」と話している。

多くのバイヤーに直に触れ、 「バイヤーズネット」を アピール

2001年12月にスタートしたプラネットの「バイヤーズネット」は、流通業に従事するバイヤーのために開発された新サービス。インターネットを使って簡単に各メーカーの商品の検索や市場トレンド、商談に関する情報交換を入手できるほか、店頭での企画の提案や見積りの依頼など、バイヤーからの情報発信もできる双方向型のビジネスサイトである。

今回は、流通業のバイヤーが集まるコラボレイトの会場でこのサービスを紹介した。「1年間サービスを提供してきたせいか、興味を持たれる方も多く、反応はまずまずです。中には『これが見たかった』とおっしゃる小売業の



バイヤーさんもいて、認知度は確実に高まっていると実感できました。ふだんは接触の少ない小売業のバイヤーさんと、直に話ができることもメリットです」（株）プラネット 谷口浩俊）。

プラネットでは流通業全般への情報一括配信を目的に、これまでメーカー・卸売業間が主だったサービスを小売業まで拡大しようと考えている。そのために開発されたのが「バイヤーズネット」である。これにより、製・配・販の物流・業務の効率化を図るとともに、小売業とメーカー間のパイプをつくることで、小売業が持つ売れ筋情報や在庫情報をメーカーが収集できるようにとの狙いもある。

現在は6社のメーカー（小林製薬、P&G、日本リーバ、花王、ライオン、ユニ・チャーム）がここに参加し、常に新しい情報を提供中。参加申込み会員も増加の一途をたどっている。ちなみに2003年2月時点での参加企業数は、メーカー32社、卸売業103社、小売業179社という状況だ。

From PLANET

【玉生弘昌著】日本能率協会マネジメントセンターより出版 なぜ日本企業の情報システムは遅れているのか ～レガシーマイグレーションのすすめ～

日本のITの遅れが取り沙汰されているが、本書はその要因としてダウンサイジングの遅れと企業間オンライン取引(EDI)の標準化についての問題点を取り上げた。

特に、ダウンサイジングはすでに過去の課題だと思われる方が多いようだが、よく調べてみると日本企業の

「基幹系」システムの多くが古いままで温存されていて、ダウンサイジングされていないのが実体である。

日本企業が保守的でITが進まないと嘆いてばかりいても日本は良くならない。とにかく、日本企業のレガシーシステムを放棄し、オープン化することが第一に必要なことだ。(同書より)



目次

序章 ITは社会にどのような影響を与えるものなのか

第1部 なぜ日本企業の情報システムは遅れているのか

第2部 レガシーマイグレーションのすすめ

第3部 日本企業のIT化と組織のあり方

第4部 EDIをはじめとする流通機構の課題

国領二郎氏の言葉 (慶応義塾大学教授)

ITは経営体質抜本強化の武器にも、存続の危機に陥らせる重荷にもなりうる。競争力の高い企業の構築に向けて同書が語る情報技術の本質と現実を直視したい。

『バイヤーズネットサービス説明会2003 in 札幌』を開催します

バイヤーズネットとは取引企業間の業務効率UP、業務改善を支援するインフラサービスです。
「これからの企業間業務はこうありたい...」を事例を交えてご紹介します。

日時 5月9日(金) 13:30~16:00
会場 きょうさいサロン8F(芙蓉)
(札幌市中央区北4条西1丁目 共済ビル)
参加費 無料(事前申し込み制)

このような業務の方、是非ご参加ください!

小売業 = (主に)バイヤー、商品部門、MD部門、店舗責任者
卸売業 = (主に)営業、営業スタッフ部門、MD部門、仕入部門
製造業 = (主に)営業、営業スタッフ部門、マーケティング部門
その他企業間業務に携わっている方

申込方法 ホームページまたはFAXでお申込ください。
URL <http://www.pmf.ne.jp>
FAX 03-5444-0831

申込締切 4月25日(金)

お問合せ プラネットB/N説明会事務局
担当 新聞(ニイゼキ)、井上
TEL 03-5444-0811
E-mail call@planet-van.co.jp

メーカー・卸店の稼働 / 接続状況

データ種	発注	Web受発注	品切連絡	仕入	請求照合	販売	在庫	振替
稼働メーカー 250社	188	20	4	208	81	96	17	13
接続卸店 414社	209 (64)	119	3	230	111	248	76	3

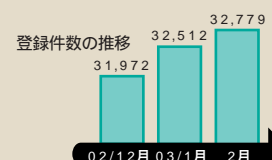
()内はFAX発注

業界イントラネット利用状況

	商品DB	取引先DB	Web運用照会
メーカー	210社	149社	125社
卸店	365社	342社	280社
小売店	218社		

商品データベース登録状況

登録メーカー数	312社
自社登録メーカー数	148社



(2003年2月末現在)

Human Network

卸店



佐藤繁木さん

販連株式会社
取締役
リテールサポート室 室長
〒061-1274
北海道北広島市
大曲工業団地3丁目5-1
TEL 011-377-1123

はじめて越冬しました

今年のはじめて我が家のクワズイモが越冬しました。過去7年バキラなど手入れしやすい観葉植物を置いていたのですが、病気になるたび枯れてしまい一度も越冬したことがありません。私も環境の悪い家に住んでいるようで、嫌な気分

分析内容の充実を

いまや営業の仕事にはパソコンが必要不可欠。企画・棚割パターンの提案、POS分析など多岐にわたっています。リテールでは営業支援のため、画像や実績のデータベース作成やPOS分析をしています。今後さらに各種分析関連

メーカー



松木由香さん

株式会社クレシア
営業管理本部
営業情報統括部
〒163-1105
東京都新宿区西新宿6-22-1
新宿スクエアタワー
TEL 03-5323-0272

快適ネットショッピング

最近やっと自宅のPCを買い換え、ついでにブロードバンドも加入しました。使ってみるとあまりの速さにびっくり。新しいブラウザで見られるホームページも増え本当に快適です。おかげでインターネットショッピングにはまりつ

システム整備

現在わが社では、営業に関わるさまざまな情報のシステムを見直し整備を進めています。プラネットから提供される情報やサ・ビスも重要なものの1つです。今後はそれらデータを積極的に活用する

プラネットOB



戸谷嘉宏さん

ライオン株式会社
食品事業本部
統括部 主任部長
〒130-8644
東京都墨田区本所1-3-7
TEL 03-3621-6206

「音にハマった」

一昨年、オーボエ奏者の宮本文昭氏の演奏を聞く機会があり初めて耳にしたその音に衝撃を覚えた。以来、オーボエではなく？なぜかサクスを始め週末は某プロのレッスンに通いプリプリする程に。そしていつもの悪い癖、ウデより道具(楽器)に凝るハメに...

「ディスクロージャーと電子化」

netの普及により企業の財務情報がHP等を介して公開されるケースが増えてきたが、各社フォーマットが異なることによる非効率性を解決するためXBRLというビジネス言語が提唱されている。今後は財務情報の分野でも標準化と電子化への対応が急速に進められそうです。

表紙の写真



瑠璃光寺五重塔

(山口市)
(株)サンビック
オペレーション本部 商品管理部
発注管理チーム リーダー
小林英彦さん

観光客が一瞬途切れた時を狙っての撮影でした。あいにく曇り空でしたので、折角の美しさを表現できないのが残念です。天気の良い日であれば手前の池に五重塔がはっきりと映りきれいです。

古い建造物はやっぱりいいですね。先人たちの知恵と技術力の高さを見て、ただただ感動しています。光の具合により、時間と共に建物の表情が刻々と変化する様が、またいいです。時間が取ればもっといろいろな建造物を撮りたいです。

表紙写真募集中

読者の皆様から、表紙に掲載する写真を募集しています。
あなたの作品でvanvanの表紙を飾ってみませんか! ?
詳しくは、サブライチェーン推進部 佐藤美絵(03-5444-0811)までお問い合わせ下さい。
ご応募お待ちしております。

「日用雑貨」「化粧品」「ペット用品」のJICFS分類が変わります!

5月19日(月)より、プラネット商品データベース、JICFS/IF-DBのJICFS分類「日用雑貨」「化粧品」「ペット用品」が変更になります。
変更に伴い、各社で管理されている商品マスタ、棚割システムや、商品台帳システム等のご対応をお願いいたします。詳しくは、電子掲示板をご覧ください。どうか、プラネットサポートセンターまでお問合せをお願いいたします。
sc@planet-van.co.jp

かもめ通信

里山を歩くのが楽しい季節です。柔らかな大地の温もり、木々の芽吹き、鳥の声。

わくわくする心地よさで、新たな力が湧いてきます。手入れされた雑木林や竹林、野火の匂い。人と自然が共に生きている、あたり前の光景に心が和みます。

最近、「ユビキタス」と言う言葉を耳にします。ラテン語で「同時に、どこにでも存在する」の意味で、インターネットの次に来る社会と言われています。

家電から日用品にいたる、あらゆる物に

コンピュータが組込まれ、その存在を意識させることなく生活の中に溶け込んだ環境です。人に優しい快適さが期待されています。

心を大事にする時代。バイヤーズネットも、利用される皆様が、「創造的で、わくわくしながら仕事ができる仕組み」を目指して取り組んで行きます。

常務取締役 IT事業推進本部長
石橋光男

PLANET van van 58

第58号 2003年4月

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

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

タイトルデザイン/板垣千惠
印刷/太平印刷社