

プラネットヴァンヴァン

PLANET

特集 レガシーマイグレーション事例

エステー株式会社

SMOOTHEDI導入事例

カメラマ株式会社

THE WHOLESALER【商品マスタ登録支援サービス導入事例】

エコトレーディング株式会社

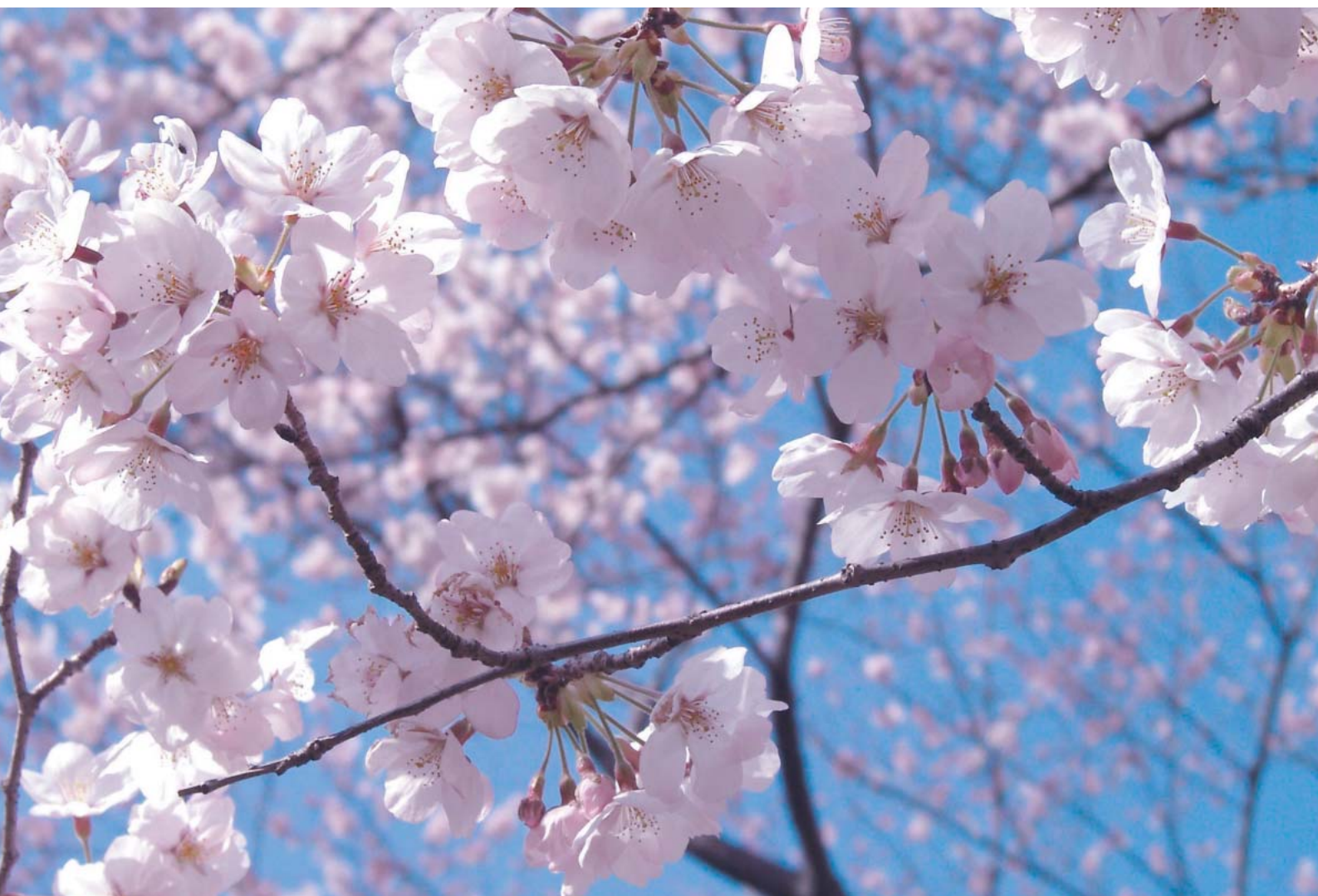
プラネット太くんのおじゃましまーす

おもちゃのまち バンダイミュージアム

2008・SPRING

78

van van



撮影：カメラマ株式会社 市野 巳吉さん

エステー株式会社

「空気をかえよう」具現化の二環。
より創造的・革新的な取り組みを
めざして

メインフレームなどのレガシーシステムは、これまで信頼性や実績において高い評価を得てきた。しかし、リース料や保守料、ソフトウェアのライセンス料などの負担が大きいというデメリットもある。そうした中、オープン系システムの低価格化・高性能化が加速したことから、旧来のシステムをオープン系へと移行するマイグレーションが注目されている。業界の中で先陣を切ってオープン系へ全面移行したエステー株式会社を訪問し、移行の背景や目的、進め方、メリットなどを伺った。



コーポレートスタッフ部門
ITグループ
マネージャー
山本 加津志さん



コーポレートスタッフ部門
ITグループ
マネジメントスタッフ
照井 琢磨さん

2006年に創業60周年を迎えた同社では、新たな企業スローガンとして「空気をかえよう」を掲げ、より創造的・革新的な取り組みに挑戦することを表明した。これに沿い、研究開発、営業、広告宣伝等々の各部門が一斉に「空気をかえる」取り組みをスタートした。システム部門での具現化は、「IT環境を変えること」これが検討を開始していたレガシーマイグレーションを後押しした。

同社のシステムの歴史は1970年、売上傳票発行のために導入したことから始まる。その後、汎用機の導入やホスティングの採用等を経ながら、基幹業務に関するノウハウや多くの資産を蓄積してきた。

しかし、導入してから20数年稼動してきたレガシーシステムには、以下の問題点があった。まず1つ目は、最大の負荷になっていた終業後のデータ処理。情報系システムにデータを転送するには、メインフレームのEBCDICからオープン系のShift-JISへのコード変換が必要だが、ディスクの容量が不足、処理が滞ることも珍しくなかったという。2つ目は、それを解決するための周辺機器の増設にはかなりのコストがかかること。

一方では、5年前に設置したホスティングマシンの保守期限の終了が近づいており、万一台が壊れた場合、復旧に時間がかかるという懸念もあった。

以上をふまえ、メインフレームの移設を含めたシステム再構築への検討がなされ、オープン系への移行を決定。コーポレートスタッフ部門・ITグループのメンバー約10名が中心となり、2006年9月の本稼動を目標に、移行に向けての準備を進めていった。

システム移行の 準備と実働

<マイグレーション手法の選択と社内の改革>

まずは、マイグレーションの手法を選択しなければならぬ。多数のベンダーからさまざまな手法の提案を受けた中で、大まかに分類すると「ERPパッケージ導入による全面刷新」「適応パッケージの組み合わせ」など5つの手法が挙げられた。それぞれの手法についてのメリット・デメリットやコスト、移行に要する期間などを整理し、経営陣に相談しつつ、1つに絞り込んでいった。

この際、システム部門が重視したのは、トラブルが起きたときの復旧が容易であること、現場の適用度が高いものであることの2点。特に実際に使用する現場にとって、新しい環境下でも従来と同じように仕事ができることは大事な要件だった。一方、経営陣が重視したのは運用コストである。結果として双方ともに納得のいく手法が、「既存言語の変換」であった。

同社では、営業拠点、物流拠点、事務業務の集約、業務専門会社（エステービジネスサポート株式会社）の設立など、以前から社内体制の改革にも取り組んでおり、その中で、システムの改革としては、基幹系ホスティング、情報系ハウジング、ネットワークの高速化と冗長化などを行った。「レガシーマイグレーションを実現する前提として、社

内の仕組みの見直しと改革など、さまざまな施策を講じる必要があります」(山本マネージャー)

<資産の棚卸～本稼動までの経緯>

システムに関する移行の準備は、汎用機が持っているプログラムの棚卸から始められ、過去1年強のログを拾い、稼動しているプログラムを確定した(作業期間3ヵ月)。次に移行するプラットフォームに合わせた移行設計を行い(作業期間4ヵ月)、汎用機COBOLをオープン系COBOLに変換し、1つ1つのプログラムについて結合テストと統合テストを行った(作業期間15ヵ月)。ここで注目したのは、移行先でも同じ結果が出るがどうかであった。

「しかし、なかなか思うような結果が得られず、この作業にかなりの時間を要しました。変換がうまくいかない原因は、汎用機COBOLとオープン系COBOLの仕様の違いによるもの。たとえば、従来の汎用機では数値や英数の混在や文法についても寛容でしたが、オープン系では厳密に区別しているため、変換すると文字化けしてしまったり、ゼロ割がエラーにならなかったり。こうしたトラブルが頻繁に発生したために、かなりのプログラムについて変換してはテストを行う、というプロセスを何度も繰り返しました」(照井さん)

計画ではコンバージョン テスト 新旧の並行稼動までを9ヵ月で終了させ、2006年9月には本稼動に入る予定だったが、実際にはテストに追われ、本稼動は予定より4ヵ月遅い2007年1月となった。本稼動を前に、ヘビーユーザーであるエステービジネスサポートと財務部門を対象に説明会を開き、その他の部署へは『基幹システムの移行のお知らせ』という社内通知を発信した。

「たまたまシステム部門とエステービジネスサポートが隣接していたため、稼動後に何かあればすぐに駆けつけることができたのも幸いでした」と照井さん。

そして本稼動。コンバージョンとテストに長い時間をかけて綿密にチェックしたため、トラブルはほとんどなく、安定稼動が実現した。現場では以前と同じ環境で仕事ができるため、業務への支障は皆無だった。

移行のタイミングについて、照井さんはこうアドバイスする。「前述したように、コンバージョンとその後のテストには思いのほか時間がかかります。トラブルなく本稼働を迎えるには、年末年始などの長期休暇を利用してデータ移行と最終テストが実施できるようなスケジュール設定をしておくのが賢明だと思います」。

先延ばしの歴史にピリオドを
～移行のメリット～

出来上がったオープン系のシステム構成の特徴は、メインフレームでは1台だったハードを、アプリケーションサーバ、プリントサーバ、EDIサーバなど複数台設置したこと。それに加えて、全サーバとアクセス可能なストレージ(NAS)を設置した。これにより万が一、いずれかのサーバが壊れた場合でも、その作業を引き継ぐことができるという。

「Linuxを採用したのは、ホスト並みの可用性(注：システムの壊れにくさ。障害が発生しにくい、障害発生時の修復スピードが速いなどで計られる)と安定性を求めたため。これを採用することで、より信頼性の高いIT環境を

方向性・費用・期間の比較

	対応方法	期間	追加費用	運用費用 (3年間)	現場適用度	IT難易度
オープン系	ERPパッケージ導入による全面刷新	12～15ヵ月	★	★	★	★ 現場調整は高い
	新言語による全面刷新	18～24ヵ月	★	★	★	★
	適応パッケージ組み合わせ	10～24ヵ月	★	★	★	★
	既存言語の変換	10～15ヵ月	★	★	★	★
ホスト系	現状継続	0ヵ月	★	★	★	★

実現できると考えたからです」(照井さん)

オープン系への移行メリットとして、第1に挙げられたのは バッチ処理の高速化。バッチによってはこれまで2時間かかっていた処理が5分に短縮されるなど、現場の作業効率は大幅にアップした。このほか、 ディスク増設が容易で安価、 当初予想よりCPU負荷が少なく、結果的に売上規模が2倍になっても対応できる基盤が確立、 オープンCOBOLで資産継承ができ、またデバッグ機能が向上したことにより作業効率もアップ、 ランニングコストの大幅低減、などが挙げた。

「何よりもよかったことは、先延ばしの歴史に終止符を打てたことでしょう。レガシーマイグレーションの必要性は頭では理解していても、従来のシステムが問題なく稼働していれば、わざわざ手をつけたくないというのが人情です。でも、いずれどこかでやらなければならない。今回の取り組みにより、こうした風潮に風穴を開けたことは意義があったと思います。マイグレーションを進める上で痛切に感じたことは、心配の種が尽きないこと。計画から本稼動までの間には国内外の複数のベンダーが関わりましたが、オープン系への移行を進める中で、買収されたり、日本から撤退したりするなど、周囲の状況は刻々と変わりました。しかし、これはオープン系の宿命と割り切りました」と山本マネージャー。

また、移行に際しては多くを望まず、「まずは移行すること」だけをめざすべきというアドバイスもあった。「どうせやるなら、プラスアルファの付加価値をつけようという気持ちがあると、挫折することが多い。それは移行した後の次のステップとして考えればいい」ということである。

「コンピュータを使った新しい試みは次々と提案されていますが、その対象はすべてオープン系。そんな状況の中で古い仕組みを使って開発の仕事をしていても、いずれ作り直すと思うのでモチベーションは上がらない。新しい仕組みを使って仕事をしているという刺激が、新しいモノ、コトへの発想につながると思います」(山本マネージャー)

オープン系への移行から1年が経過した今、同社では新しいシステムを活用した次なるステップをめざしている。

最先端の通信手順“AS2”に注目! 販売データ導入を契機に、 SMOOTHEDIを導入

カメヤマ株式会社

本社 〒531-0076 大阪市北区大淀中2-9-11
<http://www.kameyama.co.jp/>

販売データの導入と、 JCA手順の サポート終了を見据えて

1927年にローソクの製造販売からスタートした同社。以来81年経った現在では、各種燭台やインテリア雑貨の輸入販売、線香・香などの製造販売など、事業分野を年々拡大してきた。

事業部門は代表商品の「カメヤマローソク」や植物性原料を使用したローソク「クリ・オ」、香りと煙を抑えた線香「花げしき 備長炭」など神仏用の商品を扱う神仏事業部と、キャンドルを中心としたインテリア雑貨を輸入販売するキャンドルハウス事業部の二部門で構成されている。

このうち日用雑貨として流通している神仏関連の商品は、量販店や仏壇・仏具の専門店販売されており、量販店に納品している卸売業と同社との間でプラネット基幹EDIを利用した発注データと仕入データのやりとりが行われている。接続開始から十年強が経ったいま、EDI化率は取引全体のおよそ8割を占めている。

SMOOTHEDIを導入するきっかけとなったのは、「配荷実績を手間はかけずに確認したい」という営業部門からの要望の高まりだった。

「それまで自社商品の配荷情報は、営業担当が毎月卸売業から個別に入手し、集計するしかなかったのですが、非常に手間がかかってしまうのがネックでした」と市野部長。

営業部門の希望は、どの商品がいつ、どの卸売業から、どの販売店に、いくつ、いくらで納品されたかをスピーディーに把握できること。それを可能にし、かつ作業負荷を軽減できるのが販売データだった。

とはいえ、販売データは他のデータと比べてデータ量が多いため、通信時間や通信コストを考慮しなければならない。これまでのダイヤルアップ方式に代わるローコストの通信回線が必要だった。

また、同社では基幹EDIへの接続手段としてJCA手順を使用しているが、同手順のサポートが今年12月末で終了することへの対応も求められた。

「ですから、できるだけ早く他の通信手順に切り替える必要がありました。選択肢は全銀TCP/IPかAS2のいずれかでしたが、せっかく移行するならば、国際標準に準拠した最新の通信プロトコル“AS2”を使ったSMOOTHEDIで、ということになりました」と市野部長。

こうして販売データの導入を機に、インターネット回線およびAS2を使ったSMOOTHEDIの導入も行うこととなった。

システム構築や AS2への切り替えも順調に

昨年春から、導入に向けた詳細な検討を開始。AS2の通信パッケージはインテックの「B-ixServ AS2 Connector」を、通信回線は「Bフレックス」を採用することになった。

同時に、電算室が中心となって社内のシステム準備を進めた。販売データの分析システムは既に自社で構築済みであり、ホストコンピュータで受信した基幹業務のデータをサーバー経由で各支店に配信するというオープン系の仕組みも整っていたため、導入に際しての苦労はほとんどなかったという。

しかし、インターネットを利用した常時接続も、プラネットからの定期的なデータ受信も社内では初めてのことで。特に常時接続に伴うセキュリティ確保には、十分な配慮が必要であり、わからないことは随時プラネットに相談しながら進めていった。

インターネット回線を利用するSMOOTHEDIの導入に当たっては、何重にも施された入念な認証手続きが必要だったが、「なりすましを防ぎ、申請者を確実に見極める本人確認の厳密さには感心しました。これにより、プラネットへの信頼感がより高まりました」と市野部長。

通信速度が劇的にアップ! 今後は基幹データの AS2切り替えも視野に

2007年9月に販売データの接続が開始され、2ヵ月後には十数社と接続。本稼働の時期こそ当初予定の4月から遅れたものの「ゼロからのスタートを考慮すれば、かなりスムーズに進んだと思います」と荒木係長。

以後、大きなトラブルもなく、SMOOTHEDIを使った販売デー

日本の流通業のEDI標準として
 昨年4月にリリースされ、大きな注目を浴びている
 「流通ビジネスメッセージ標準(流通BMS)」
 その通信プロトコルとして推奨された
 3種のプロトコルのひとつである国際標準通信規格
 “AS2”にいち早く準拠したプラネットの
 インターネットEDIサービス「SMOOTHEDI」を
 導入したカメヤマ株式会社を訪問し、
 導入の経緯やメリット、今後の展望について伺った。



市野 巳吉さん
電算室 部長



荒木 則幸さん
電算室 係長

お線香 花げしき備長炭 /
 植物ローソク クリ・オ



タの受信が順調に行われている。短期間のうちに多数の卸売業と接続できた要因について市野部長はこう語る。

「販売データ接続のお願いのために各社を訪問し、担当者と直接お会いして打合せたことがよかったと思います。みなさんとざっくばらんな話ができましたので、もしわからないことがあっても聞きやすくなりましたから。そうそう、どちらのご担当者もAS2への関心は非常にお持ちでしたよ。当社がAS2を利用するとお話しすると、導入コストはどの程度なのかとよく質問されました。」

ちなみに、今回のSMOOTHEDI導入に際してサーバー等を含めた通信インフラの環境整備に同社がかけた費用は約150万円とのことだった。

SMOOTHEDI導入のメリットと課題について、荒木係長に伺った。「メリットは、通信速度が非常に速く、通信コストが安いこと。一日分の販売データを受信するのにわずか30秒、データ量が多い年始でも2分未満で受信することができました。既存の電話回線でしたら数十倍の時間がかかるだ

けでなく、アクセスポイントの名古屋までの市外料金が通信時間分課金されることを考えると非常に難しいです。それにインターネット回線の利用料は定額ですから、社内ネットワークなどさまざまな用途に活用できることもいいですね。」

一方、課題は、「基幹業務で使用する受注データや仕入データを可変長フォーマットに変換するのはハードルが高く、全面的にSMOOTHEDIを導入するのは難しい、というのが実情でした。ですが、昨年末にSMOOTHEDIと基幹EDIの新たなサービスメニューが始まったので、AS2で固定長フォーマットが使えるようになりました(コラム参照)。これまでのシステムを変更することなく、発注データや仕入データを受発信できるようにな

ったのは有難いです。当社としては、できるだけ早いタイミングで、発注・仕入データの通信手順をAS2に切り替えようと考えています。」

今後の展望について、市野部長は次のように語った。

「専門店との取引をさらに拡大していきたいと思っています。ただ現在、専門店からの発注はFAXが主流となっているため、プラネットのWeb受発注サービスの発注機能を活用できないかと考えています。システム構築が不要で、インターネットに接続できるパソコンがあれば導入できるWeb発注機能を使えば、双方ともに業務の迅速化や効率化を図ることができます。これも取引拡大の要件のひとつと考えています。」

同社の更なる業務効率化にプラネットサービスが貢献できることを期待したい。

SMOOTHEDI・基幹EDIの新サービスメニュー ~ 「固定長」「可変長」の両フォーマットに対応 ~

プラネットでは2007年12月より、SMOOTHEDIと基幹EDIを対象とした新サービスを開始しました。

SMOOTHEDI(AS2)...従来の可変長(TSV)フォーマットに加え、固定長フォーマットを追加。
 基幹EDI(全銀TCP/IP)...従来の固定長フォーマットに加え、可変長フォーマットを追加。
 これにより、AS2と全銀TCP/IPで固定長、可変長の両方のフォーマットがご利用いただけるようになりました。

現在、TSVに対応しているのは、発注・在庫・仕入・請求照合・販売・物品受領・振替の7データ種です。

サービス	ネットワーク	通信プロトコル	フォーマット	文字コード
SMOOTHEDI	インターネット	AS2	TSV	ASCII-SJIS
			固定長	EBCDIC
基幹EDI	閉域IP (インテックの専用ネットワーク)	全銀TCP/IP	TSV	ASCII-SJIS
			固定長	EBCDIC

THE WHOLESALE

【商品マスタ登録支援サービス導入事例】

入力作業がなくなり、 自社マスタの精度もマスタ登録の スピードもアップ

本社：〒663-8142 兵庫県西宮市鳴尾浜2丁目1番23号
<http://www.echotd.co.jp/>

エコートレーディング株式会社

卸売業、小売業における商品マスタ登録業務の効率化を目指した商品マスタ登録支援サービス。サービス開始以来、その活用領域は日用品・化粧品業界にとどまらず、医療衛生・ベビー用品などの業界へと拡大している。今回はペットフード・ペット用品業界で初めての導入となったエコートレーディング株式会社を訪問し、導入の経緯や活用メリットなどを伺った。

膨大なデータのチェックと 入力作業に追われて

同社では、2005年に商品統括部を横浜と本社（兵庫県）に二分し、以後、仕入先との商談は横浜の商品統括部商品課が、商品マスタ登録業務は本社の商品統括部管理課が担当している。登録申請は同社独自のExcelフォーマットを使用し、以下の流れで行われていた。

メーカーの営業担当者が入力したデータを、管理課がメールで受信、管理課にて担当者ごとに振り分け、共有サーバーに保管、共有サーバーに保管されている申請データを商品課で内容（アイテムの基本情報や価格など、登録申請の内容）のチェックを行い、管理課に戻す、管理課ではさらに商品コードや桁数、サイズ、文字等々、詳細についてチェックした後、紙に出力、それをもとに、1～3名のスタッフが自社マスタ情報として再入力、内容を再度確認し、間違いがなければ承認し、自社マスタとして登録。

多いときは1日200件ものデータひとつずつについて、中身のチェックと手入力を行っていた。

「入力ミスやサイズ、文字の違いなど、受け取ったデータそのものの精度が低いことに加え、社内での転記ミス、入力漏れなどもあり、登録業務に費やす時間は大きな負荷となっていました。また、横浜と本社のデータのやりとりにも時間がかかり、商品マスタ登録が遅れがちだったことも問題でした」（柏木課長）

この状態を改善し、商品マスタ登録申請情報の精度を上げつつ、マスタ登録のスピードをアップしたい。そう考えたのが商品マスタ登録支援サービス導入のきっかけだった。

商品マスタ登録に至るまでの業務の流れに即した仕組みや機能について検討を重ね、横浜と本社という2段階承認のワークフロータイプの導入を決定した。

「商品マスタ登録でエラーが多いのは、文字の全角/半角の入力ミスや文字数の違い、サイズや色の違い、画像の撮影方向の違いなど。これらをなくすためには、メーカーさんからデータを受信した時点で中身をチェックする仕組みが必要でしたが、商品マスタ登録支援サービスには、事前エラーチェック機能がついていると。これも幸いでした」と奥井係長。

3部門の連携により 導入準備をスタート

2007年5月には、本社管理課と物流システム本部、横浜の商品課の3部門が連携し、10月の本稼働に向けて導入の準備を開始した。

この際考慮したのは、本稼働の時期。万が一のトラブルや、旧システムからの切り替えによるメーカーの負担も考えて、秋の新商品登録が落ち着いた10月に設定した。こうして準備期間を設けることで、春の新商品登録時にはスムーズに作業が進むと読んだからだ。同時に、商品の改廃が多く、年間で平均1万件以上入れ替わる、というペット業界特有の事情もふまえた時期設定でもあった。

ところが、社内の業務やシステム面での調整に思った以上に時間がかかり、当初の予定より1カ月遅い11月の本稼働となった。

本稼働を前に10月には大阪と東京で仕入先向けの説明会を実施したほか、横浜の商品課が中心となって各メーカーに連絡し、導入への理解を求めた。そして11月1日から商品マスタ登録に関する新規、変更、廃番申請は、原則としてバイヤーズネットの商品



新森 英機さん
専務取締役
物流・システム本部長



新納 寛久さん
物流・システム本部
物流・システム本部長



奥井 博士さん
物流・システム本部
物流・システム部 開発課係長



柏木 明美さん
営業本部 商品統括部
管理課課長



山本 良一さん
営業本部 商品統括部
管理課係長

マスタ登録支援サービスを経由する
かたちへと切り替えられた。

棚割システムへの連動により、 作業性も画質もアップ!

現在は仕入先全体の7割強を占める約130社が、商品マスタ登録支援サービスを利用しており、社内では基幹システムだけでなく、棚割システム「棚POWER」にも連動している。

「以前はExcelデータに貼り付けられていた画像を加工したものを棚割画像として使っていましたが、このサービスを使うことで加工の手間が省けました。また、画質もグンとよくなりました」と山本係長。

柏木課長も、「手入力というこれまで必要だった作業がなくなり、商品マスタ登録業務が効率化したことが一番のメリットです」といい、「商品マスタの中身の精度も以前と比べアップしました。以前は必須項目さえ入力されてないこともありましたが、商品マスタ登録支援サービスはそれを行わないと次に進まない仕組みになっているため、この点も必然的に改善されました」と評価する。

同サービスを活用して3カ月経った現在、プラネットへの要望として奥井係長は、「商品データベースの精度向上と画像データが登録されているアイテム数のアップ」を挙げた。「そうなれば、私どもとメーカーのご担当者双方の登録業務を今以上に軽減することができます」。

業界全体の業務効率化の ための共通の仕組みとして

では、商品マスタ登録支援サービスの活用をさらに拡大していくためには何が必要か。それぞれの意見を伺った。

「まずは、もとになる商品データベースを充実させることが必要でしょう。そのためにメーカーのみならず、『新商品情報は商品データベースに正確に登録すること』をお願いしたいですね。この流れが定着することを望みます」(新納部長)。

「メーカーから卸売業、さらには小売業まで連動するサービスになってほしい」というのは山本係長。「商品データベースを3者が共有することで、それぞれの商品マスタ登録の効率化が図れます。このように、サプライチェーン全体で活用できる仕組みになればもっとよいと思いますよ」。

新森専務は、「当サービスをはじめ、プラネットの仕組みはどれも安定稼働しています。そんな実績が評価され、徐々に活用は増えていくのではないかと思います」と読んでいる。

また、同社に続いて導入を予定している企業へのアドバイスとして、次のようなコメントを寄せた。

「コンピュータを使ったさまざまなシステムの開発や活用が促進されている昨今、数年前では考えられなかったようなことも、次々と可能になりました。そう考えれば、今は先進

的なことも、あと2～3年もすれば、それが当たり前のことになるでしょう。たとえば、今は難しいメーカー、卸売業、小売業での情報の共有化もその一例です。

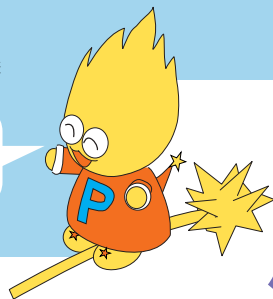
現在の各社共通の課題は、進化したシステムをいかに活用し、競争力をつけていくかということ。まさにプラネットさんが唱える『競争は店頭で、システムは共同で』ですね。そのための仕組みとして、ペット業界でもこれからはプラネットサービスの導入・活用が定着していくと思います。業界全体が共通の仕組みを使うことで、全体のコストが削減でき、業務の効率化が図れるのであれば、皆で足並みを揃えていくべきでしょうね」。

商品マスタ登録業務の効率化のために欠かせない商品データベースの充実。登録メーカー各社と、運営主体のプラネットに寄せられる期待は大きい。

ユーザーの声

株式会社ヤマヒサ ペットケア事業部
大阪支店 第二グループ
グループ長
長谷川 潔さん、真法 哲也さん

「バイヤーズネットの活用で、以前より登録負荷が軽減されました。まずはプラネット商品DBに自社商品情報をきっちりと登録することが重要です。今後は、卸売業様毎に異なる商品マスタ項目の標準化にも取り組んで欲しいと思います」。



おもちゃのまち バンダイミュージアム

〒321-0202

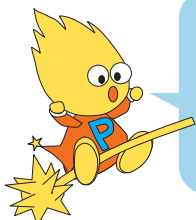
栃木県下都賀郡壬生町おもちゃのまち3-6-20
<http://www.bandai-museum.jp/>

おもちゃの歴史と エジソンの発明品に出会える 「おもちゃのまちバンダイミュージアム」



原寸大のガンダム
胸像がお迎え

© 創通・サンライズ



おおっ、エントランスに
巨大なガンダム胸像が！
バンダイワールドの始まりって感じて
ワクワクしてくるなあ！

「ようこそ、当館へ」の気持ちを込め、高さ5.8メートルの原寸大ガンダム胸像が皆様をお迎えしております。当館はおもちゃの歴史やエジソンの発明品などを通して、多くの人々に「発明や工夫のすばらしさ、ものづくりの楽しさを体感していただきたい」との思いで、2007年4月に栃木県壬生町のおもちゃのまちにオープンしました。

館内では、当社が所蔵する「トイコレクション」(江戸時代から現代までの日本のおもちゃ約2万1,000点と世界のおもちゃ約7,000点)や発明王トーマス・アルバ・エジソンの発明品「エジソンコレクション」約2,900点を中心に展示しています。

では、さっそく、「トイコレクション」からご案内しましょう。数々のおもちゃをご覧いただくうちに、幼い頃の懐かしい思い出がよみがえってくると思いますよ。

入口付近にはこけしやかるたの元祖、泥メンコなど、江戸時代のおもちゃを展示しています。順路を進むと次に展示されているのが終戦後の占領下時代のおもちゃです。国内の物資が不足していた当時、進駐軍が捨てた空き缶は貴重な材料でした。それらを集めてブリキのおもちゃを作り、アメリカに輸出して外貨を得ていたのです。つまり、戦後の日本の復興のために、玩具業界は大きく貢献したといえるでしょう。どの商品も日本人の手先の器用さがうかがわれる精巧なつくりとなっています。

玩具やプラモデル、自販機商品、玩具菓子、日用品、アパレルなど幅広い事業を展開する株式会社バンダイ。

創業以来、多数のおもちゃを世の中に送り出し、世界中の子供たちに夢と楽しさを提供してきました。今回は同社の3万点以上ものコレクションを所蔵する「おもちゃのまちバンダイミュージアム」を訪問し、おもちゃの歴史やエジソンの発明品を見聞しました。



日本ならではの
繊細で巧みな仕上がりですね。
ところで御社の商品の始まりは？

当社の創業は1950年。萬代屋(ばんだいや)の名称で、セルロイド製や金属製のおもちゃを販売していました。当社オリジナルの金属製おもちゃ第1号が、1951年に発売された「B26」(飛行機)です。そして、1955年末に発売した「1956年型トヨペットクラウン」は、業界初の品質保証制度を取り入れた保証玩具第1号です。おもちゃの安全性を認証するSTマークは、現在ではほとんどの玩具メーカーが採用していますが、当社では50年以上も前から品質や安全性にこだわっていたのです。

「トイコレクション」の中ほどにあるのが、マニアを虜にしたキャラクター玩具のコーナー。「仮面ライダー変身ベルト」や「超合金マシンガンZ」、「秘密戦隊ゴレンジャー」をはじめとするスーパー戦隊シリーズのフィギュアなど、大ヒット商品がズラリと並んでいます。1980年には、プラスチックモデルのガンダム、通称「ガンプラ」を発売。今では接着剤なしで組み立てることができ、塗装しなくてもイメージに近い完成品が出来上がるガンプラは、世界中の子供から大人までを魅了し今もって熱狂的なファンがいるんですよ。

おしまいは現代のおもちゃ。ここには「ハイパーヨーヨー」や「たまごっち」など、一大ブームを巻き起こしたヒット商品を展示しています。1996年に発売された初代「たまごっち」は、世界中で4,000万個を販売。国内では発売日におもちゃ屋さんに長い行列ができ、品切れが続出するなどの現象も起こったほどです。2004年に「たまごっちプラスシリーズ」として復活して、現在までの全世界トータル販売数は7,000万個を突破するなど引き続き人気なんですよ。



おもちゃのまち バンダイミュージアム外観

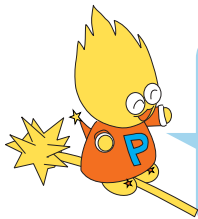


モデル・コールマイン



エジソン研究員
足立 光二さん

「トイコレクション」の隣には、実際におもちゃに触れながら遊ぶプレイコーナーを設置し、小さいお子様も飽きることなく楽しめるような工夫を凝らしています。また、企画展示コーナーでは、ままごと遊びなど、“おもちゃ”をテーマにした四季折々の企画展も開催しています。では、右手の「エジソンミュージアム」にまいりましょう。



**エジソンの三大発明は
白熱電球、蓄音機、映写機。
トースターやコーヒーメーカー
などもあるんですね!**

ええ、その他にも電気自動車、アイロン、扇風機、電動シン等々、生活に密着した数々の発明品があります。ちなみに白熱電球に関しては、フィラメントの素材として日本の真竹が使用されたことがよく知られています。

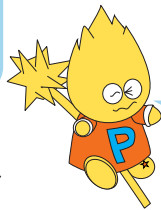
エジソンの発明に対する発想の原点は、自分が発明したものを世に普及させること。電球を発明したものの電気がそのものがない。ならば、発電所をつくれればいい、そのためにはダムや労働者用の宿泊施設も必要、電気を点灯させるためのソケットやヒューズ、スイッチもいる...という連鎖的な発想により、さまざまなモノを次々と発明しました。

現在のコピー機のもとになった謄写版輪転機や、テープレコーダーの原型・口述記録機も、1880年代にすでに作られていました。中でも蓄音機に使われたシンリダーレコードは、エジソン特有のもの。現在の横振動を利用した円盤型のレコードとは違い、縦振動の溝で音を記録するという筒状のつくりになっています。このように彼の発明分野は多岐にわたり、それらに関連する125社もの会社を持っていたといわれています。

のちにエジソンが発明王として賞賛されたとき、「今の私があるのは、潜在的な才能を察知し、将来の可能性を信じて見守ってくれた母の愛があったから」と述べたそうです。この逸話は現代版ストーリーとしてドラマ化されました。(TBS系で3月まで放映された「エジソンの母」) この偉大なエジソンを記念して、彼の誕生日である2月11日には「エジソンパースデーイベント」を開催しました。当日は、イベントキャラクター・エジソン君によるエジソンミュージアムガイドツアーをはじめ、エジソンの発明品・謄写版輪転機を使った新聞作りやクイズラリー、エジソン社のコーヒーメーカ

ーとトースターを用いたコーヒー＆トーストのサービスなど、さまざまな催しが行われました。

このように、子供たちの興味をひく多数の展示品を所蔵している当館は、近隣の小中学校の課外授業としても利用されています。おもちゃとエジソンに関連した工作や実験を、インストラクターの指導のもとに体験できるワークショップも多数用意しており、好評を博しています。エントランス奥にある20世紀初頭に英国で実在した炭鉱の様子を再現した動く大型模型「モデル・コールマイン」も、必見の価値がありますよ。



**当時の炭鉱夫の仕事ぶりが
リアルに伝わってきますね。
今後の展望はいかがでしょう?**

当社は、常に新しいエンターテインメントの価値創造にチャレンジする「世界一の感動創造企業」をめざしています。今後もこのビジョンに沿って、世界中のあらゆる世代の人々の夢を育み、感動を体験していただける商品を世の中に送り出していきたいと思えます。「おもちゃのまちバンダイミュージアム」で展示しているコレクションは、当社が所蔵しているものの一部にすぎません。ですから、より多くのコレクションをご覧いただくために、随時入れ替えを行っていきたいと思えます。

当館の周辺は桜並木になっており、春にはたくさんの桜が開花します。お花見を兼ねて、ご家族連れでぜひお出かけください。スタッフともども、皆様のお越しをお待ちしています。

おもちゃのまち バンダイミュージアム

- 一般公開日：土・日・祝日
- 開館時間：10:00～16:30（入館は16:00まで）
- 入場料：大人(高校生以上)400円
子供(4歳～中学生)300円
- アクセス：北関東自動車道壬生I.C.より車で約5分、
東武宇都宮線「おもちゃのまち駅」より
徒歩約10分

詳細は<http://www.bandai-museum.jp>をご覧ください。

通信手順切り替え Q&A

かねてからのご案内の通り、基幹EDI・資材EDI両サービスにおけるJCA手順・全銀手順のサポートが本年12月末にて終了となります。現在、全銀TCP/IPやAS2への切り替えをご検討中のユーザー様も大勢いらっしゃると思いますので、通信手順の切り替えに際し、よく頂くお問合わせをまとめました。

全銀TCP/IP編

Q1 切り替えには何が必要ですか？

A1 現在お使いの通信環境によって異なりますが、一般的には以下のものがが必要です。
通信回線（一般公衆回線やISDN回線）
通信機器（モデム、ダイヤルアップルータなど）
全銀TCP/IP用の通信ソフト

Q2 全銀TCP/IPにすると、データフォーマットも変わりますか？

A2 固定長フォーマットを継続してお使いでしたら、変わりません。（TSVの可変長フォーマットを選択された場合はデータフォーマットも変更となります。）

Q3 ISDN回線を導入する必要はありますか？

A3 いいえ。公衆回線も利用できます。

Q4 ADSL(または光回線)でインターネットに接続していますが全銀TCP/IPは利用できますか？

A4 いいえ。ISDN回線または一般公衆回線でのダイヤルアップ接続となります。

Q5 接続はホスト名でしかできませんか？

A5 原則として、ホスト名での接続をお願いしています。IPアドレスの指定が必要な場合はご相談ください。

お問い合わせ先：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

AS2編

Q1 切り替えには何が必要ですか？

A1 現在お使いの通信環境によって異なりますが、一般的には以下のものがが必要です。
通信回線（インターネット接続用のADSLや光回線およびプロバイダ契約）
通信機器（ルータなど）
AS2用の通信ソフト
固定のグローバルIPアドレス

Q2 AS2にすると、データフォーマットも変わりますか？

A2 固定長フォーマットを継続してお使いでしたら、変わりません。（TSVの可変長フォーマットを選択された場合はデータフォーマットも変更となります。）

Q3 AS2はWebブラウザを通してEDIデータを送るのでしょうか？

A3 いいえ。サーバtoサーバ形式でのデータ通信となります。

Q4 ADSL(または光回線)でインターネットに接続していますが、AS2は利用できますか？

A4 固定のグローバルIPアドレスをお持ちかどうかをご確認いただく必要があります。お持ちでない場合は必要となりますので、別途通信業者とご相談ください。

Q5 全銀TCP/IPとどちらが導入しやすいですか？

A5 現在の通信環境にもよりますので、一概には言えません。ベンダー様とご相談ください。通信ソフトの価格はAS2用のほうが比較的高くなります。

全銀TCP/IP切り替えユーザーご登場!

すでに通信手順の切り替えが完了したユーザーのご担当者
者に切り替えのメリットや作業のポイントについてコメ
ントを頂きました。切り替えご検討の参考になりましたら
幸いです。

株式会社シービック
総務システム部 部長 杉山 英昭さん
切り替え時期：2007年6月
以前の通信手順：全銀手順



(1) 全銀TCP/IPに切り替えてよかった点

通信時間が切り替え前の4分の1程度と短くなり、体感できるほ
ど速くなりました。

データ量が多い時などは、後続のスケジュールに影響が出ないか
心配でしたが、切り替え後は時間的な余裕ができました。回線トラ
ブルも発生しておらず、安定感がより増えています。

通信手順の切り替えに関してご不明な点などございましたら、
お気軽にネットワーク管理部までご相談ください。

(2) 切り替え予定のご担当者様へのメッセージ

システム会社との打合せも含め、切り替えにかかった時間は実質
1カ月もかかりませんでした。機器等についても現行の資産で対応
できたため、追加投資が不要で、費用面でも思ったより安く抑える
ことができました。

高価なパッケージや機器を導入しなくても切り替えができること
は、ぜひ知って頂きたいですね。

お問い合わせ先：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

第8回JAPANDラッグストアショー出展報告



2008年2月29日から3月2日までの3日間、プラネットは幕張
メッセで開催された「第8回JAPANDラッグストアショー」に出
展しました。

当ショー主催の日本チェーンドラッグストア協会（JACDS）が
進めているドラッグストア業界の流通システムの標準化検討にワー
キングメンバーとして参加しているプラネットは、JACDSの取り
組みの概要や、流通BMSに対応したフル装備EDI、商談・MD
業務支援サイト「パイヤーズネット」を中心としたサービス内容を
ご紹介したほか、今回新規に作成したドラッグストア業界の標準化
検討を紹介するチラシや、『どうしたらEDIができるのか』と題し
たEDI読本を来場者に配布しました。当社ブースにはメーカー、
卸売業、小売業と幅広い業態のお客さまがお越しください、貴重な
情報交換の場となりました。

また、商談日の初日には弊社社長の玉生がJACDS主催
の『EDI特別セミナー』で「日本の流通業界のIT化の現
状と課題～来るべきドラッグストア・ネットワーク時代に
どう備えるか～」と題した講演を行い、おかげさまで盛況
のうちに終了いたしました。

お忙しい中、弊社ブースや
セミナー会場にご来場くださ
ったみなさま、誠に有難うご
さいました。

ドラッグストア業界の標準化
検討を紹介するチラシ、EDI
読本「どうしたらEDIができ
るのか」を入手ご希望の方はコ
ールセンター宛にお名前と送付
先、必要部数をご連絡ください。
（在庫には限りがございますの
で、ご希望に沿えない場合は何
卒ご容赦下さい）



EDI読本
『どうしたらEDIができるのか』



ドラッグストア業界の
標準化検討を紹介するチラシ

お問い合わせ先：コールセンター

Tel:03-5444-0811 e-mail:sc@planet-van.co.jp

Human Network



メーカー

棚村 幸夫さん
株式会社 T-Rex JAPAN
代表取締役社長

愛する札幌のために

北海道初のプロバスケットチーム「レラカムイ」と札幌市円山動物園。どちらも私のボランティア活動の舞台です。以前は一人でお手伝いをしていましたが、家族や社員、そして社員の家族も加わり、いまや総勢100名強で活動中です。さらに会社も両者のスポンサーとなり、動物園では当社の食材で白熊の食事をサポート。故郷札幌の活性化を目指し、日々頑張っております。

Web受注で効率化

当社ではお取引先からのご紹介を受け、昨年11月にWeb受発注サービスのWeb受注機能を導入しました。導入は簡単で、入力ミスを防げるだけでなく、作業時間も短縮できました。昨年未だに受注が増えた際も、余裕を持って対応でき本当に助かりました。次のステップとして伝票や請求書送付作業の軽減を目指し、基幹EDIの仕入データを導入したいと考えています。



卸売業

藤井 昇一さん
株式会社東基
資材部 資材課 主任

気持ちはセンターコート

ここ2年くらい運動不足解消の為、テニススクールに通っています。毎週日曜に1時間半のレッスンをうけていますが、これが自分でもビックリするくらい上達しないので才能の無さと運動神経の無さに少々嫌気がさしています。もともと上手くなろうと思って始めたわけではないと自分に言い聞かせて、黄色いボールを追いながら気持ちはウインブルドンで頑張っています。

CSV発注で効率化

弊社では受注時に入力作業をしており、Web発注との二重入力削減のためにCSV発注へ移行しました。移行作業は従来の発注書データで抽出するだけと簡単でしたが、納入先をコード管理していなかったため、その部分の調整に工夫を要しました。CSV発注移行後は特に障害もなく無事に移行することができ、何よりも発注作業が従来の1/3程度の時間ででき、効率的になりました。

表紙の写真

「桜」
(奈良県飛鳥村石舞台)

カメラマ株式会社
電算室 部長
市野 巳吉さん

春は、自然の息吹を体で感じる事が出来る季節です。カメラを通して感じたままシャッターを切ってみました。

レンズを通して見ると肉眼とは違った感動が湧き出てきます。

日々の忙しさに時間をとられ、カメラを持って出かける機会が少なくなりましたが、たまには時間をつくり、自然の生命力を充電したいと思います。

NEW FACE

プラネットの新メンバーです。
皆様どうぞ宜しくお願い致します。



情報技術本部
ネットワーク企画部
大塚 太郎

3月からネットワーク企画部に配属になりました大塚です。

これまで、システム開発と百貨店の現場を経験して参りました。

まだまだ不慣れな点も多いですが、若さと経験を生かし、ユーザーの皆様により良いサービスをご提案できるよう、一意専心、日々の業務に励む所存でございます。どうぞ宜しくお願い致します。

基幹EDI (社数)

各サービスのご利用状況 (2008年2月末現在)

データ種	メーカー 335	卸売業 488
発注	278	240
仕入	274	249
販売	121	240
請求照合	110	125
請求鑑	23	91
在庫	28	82
Web受発注	29	206

資材EDI (社数)

	メーカー	サプライヤー
資材EDI	5	247
Web資材EDI	3	206

商品DB登録状況

	メーカー社数	アイテム数
商品DB	366	48,998
棚割商品DB	480	61,670

業界イントラネット (社数)

	メーカー	卸売業
商品DB	966	645
取引先DB	264	503
Web運用照会	248	460

バイヤーズネット (社数)

	メーカー	卸売業	小売業
バイヤーズネット	916	371	316

かもめ通信

情報技術本部 ネットワーク管理部 寺岡 健

サッカーのJリーグを普段からよく観戦します。特に鹿島アントラーズを応援していますが、幸い昨シーズンは良い結果を残してくれました。ホームスタジアムが自宅から遠く、通うにはやや時間がかかるのですが、シーズンチケットなるものも初めて買ってしまいました。いよいよ今シーズンも開幕し、昨シーズン以上の結果を残してくれればと願うばかりです。少しでも多く観戦し、アントラーズをサポートしたいと思っています。

プラネットに入社してから2年2カ月、ベシック系通信手順(JCA手順、全銀手順)

の切り替えをメインの仕事として取り組んできました。切り替え期限もいよいよ今年の12月末とあと9カ月弱、おそらくあとという間にその時が来てしまうだろうと思います。すでにユーザーの皆様は切り替えの検討を進めていらっしゃるかと思いますが、私としても、その時その時にできることをきっちりと行い、弊社VANをご利用いただいている皆様にご迷惑をかけないように頑張りたいと思います。

最終的に仕事もアントラーズも、共に良い結果を残せればベストですね。

PLANET 78 van van

第78号 2008年4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 / 株式会社社研書房
タイトルデザイン / 板垣千恵
印刷 / 株式会社太平印刷社



古紙/バブル配合率100%再生紙を使用