

ネットワーク強化によるビジネスチャンスの拡大

—アットホーム株式会社，株式会社カーマ—

Widening Business Chance by Strategic Networks

—Examples at At Home Co., Ltd., and KAHMA Limited—

現在，流通業はエレクトロニクス化の進展により，情報システムの大きな変革期を迎えようとしている。これは消費支出の伸びの鈍化などに対し，限られたマーケットを巡っての厳しい生き残り戦略に起因している¹⁾。なかでも流通情報ネットワークシステムは，これからの流通業を考えるうえで生命線ともいえる大きな意味を持っており，事業戦略上欠かすことのできないシステムである。

本稿では，図面情報をベースに不動産業者間の物件情報流通サービスを促進するアットホーム株式会社(以下，アットホームと言う。)の不動産情報ネットワークシステムと，仕入先との間にネットワークを構成して迅速な商品の補充発注を実現した株式会社カーマ(以下，カーマと言う。)の発注・検品システムについて紹介する。

横川康弘* Yasuhiro Yokokawa
長島憲治** Kenji Nagashima
山崎広光*** Hiromitsu Yamazaki
鎌田知夫*** Tomoo Kamata

1 緒 言

ビジネスチャンスの拡大を目指し，流通業が多様化する消費者ニーズを的確にとらえて対応していくためには，情報流通の接点としての機能がより重要となってきた。それを支援する機能が流通情報ネットワークであり，情報を自社のマーケティングに活用するといった重要なシステムである。

今回紹介するアットホームの不動産情報ネットワークシステムとカーマの発注・検品システムは，企業戦略として流通情報ネットワークを構築し，少ないビジネスチャンスを最大限に生かすことのできる情報システムであり，企業成長の重要な役割を果たしている。以下に，これら二つの流通情報ネットワークシステムの概要について述べる。

2 アットホームでの事例

2.1 アットホームの不動産情報ネットワークシステム概要

アットホームは，不動産物件図面の作成および配布を主体とする不動産情報サービス企業である。近年，不動産業界では，業者が顧客から依頼された仲介物件の早期成約を図るため，多数の同業者に物件情報を公開し取引の相手方を共同で探索する流通機構の確立を推進している²⁾。同社は昭和42年からこのシステム作りに着手し，現在，全国主要都市の不動産仲介業者の約半数にあたる3万8,000店の会員をネットワークし，不動産情報流通を進めている。本システムは，3日に1回会員店を訪問し，不動産物件の情報収集と情報図面を配布

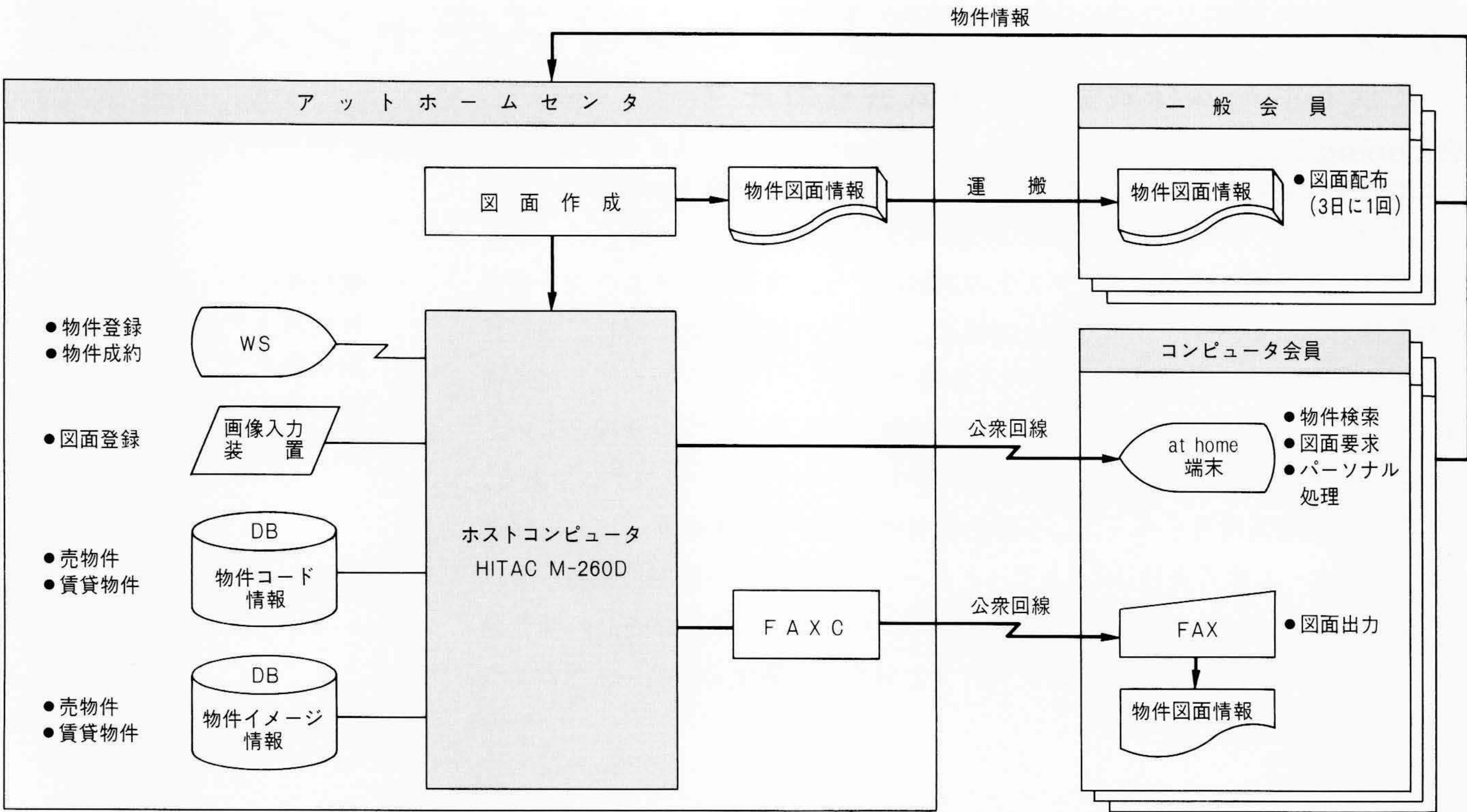
することに加え，昭和60年11月から会員に対するサービス向上を目的とした，オンラインによる物件情報サービスを開始した。本サービスは，首都圏の会員を対象としたものであり，不動産物件情報流通の促進に威力を発揮している³⁾。

アットホームの不動産情報ネットワークシステムは，図1に示すようにセンタにホストコンピュータとして，HITAC M-260Dを設置し，物件のコード情報およびイメージ(図面)情報をデータベース化し一括管理している。オンラインによる物件情報サービスは，コンピュータ会員の店舗に設置されたat home端末(パーソナルワークステーション2020およびパーソナルコンピュータB16)とファクシミリを公衆回線で接続し，だれでも簡単に情報検索や図面情報出力が可能となっている。

首都圏の約2万4,000会員から収集した物件情報は，センタのワークステーションで登録を行うとともに，物件の間取図や現地案内図などの図面情報を作成し，画像入力装置によって図面の登録を行う。登録された物件情報は，約500のコンピュータ会員に対しオンラインで提供される。

オンラインサービス機能としては，表1に示すように，不動産物件情報のあらゆる角度からの検索に対応できるほか，検索条件と新規登録物件のマッチング処理や，登録物件の統計情報のグラフ表示によるサービスなど，多彩なメニューを提供している。

* アットホーム株式会社企画室 ** 株式会社カーマ商品本部 *** 日立製作所大森ソフトウェア工場



注：略語説明など WS (ワークステーション), FAXC (ファクシミリ通信接続装置), FAX (ファクシミリ)
at home端末 (パーソナルワークステーション2020, パーソナルコンピュータB16), → (情報の流れを示す。)

図1 アットホームの不動産情報ネットワークシステム概要 コンピュータ会員は端末で物件情報の検索を行い、図面要求を行うことによって欲しい物件の図面情報をファクシミリで即時に取り出すことができる。

表1 オンラインサービス機能概要 物件情報の検索を中心とし、マッチング機能や自社登録物件引き合い状況受信機能など、豊富なメニューをサポートしている。

No.	機 能	処 理 概 要
1	物件情報検索	● 物件種目, 所在地, 沿線・駅, 価格などを検索キーとして, 売物件, 賃貸物件の検索を行う。 ● 検索結果に基づき, 図面要求を行うことによってファクシミリに図面を出力する。
2	成約物件情報検索	● 売物件, 賃貸物件の成約内容の検索を行う。 ● 検索結果に基づき, 図面要求を行うことによってファクシミリに図面を出力する。
3	物件情報速報検索	● 図面配布に先立ち, 最新の物件情報を検索する。
4	マッチング情報受信	● マッチング条件(検索条件)を登録しておくことによって, 新規に登録された物件の中から該当する物件を自動的に引き当てる。
5	自社登録物件引き合い状況受信	● 自社登録物件に対する問い合わせ(図面要求)の回数と引き合い会員名を知ることができる。
6	インフォメーション受信	● アットホームからのお知らせや関連情報を受信する。
7	物件情報統計検索	● 登録されている物件情報の中から, 物件種目, 所在地, 沿線・駅を指定することによって, 価格帯別登録状況をグラフ表示する。
8	図面情報ファクシミリ受信	● アットホームから発行されている物件情報誌に基づき, 物件番号を指定することによって, ファクシミリに図面を出力する。

2.2 システムの特長

アットホームの会員は、大手不動産業者から中小不動産業者まで幅広く、また各不動産流通機構の枠を越えた会員で構成されており、各会員が平等に物件情報のサービスを受けることができ、ビジネスチャンスの拡大を図ることができる。アットホームの不動産情報ネットワークシステムの特長を次に述べる。

(1) 豊富な物件の量と質の確保

登録する物件情報の収集は、営業マンが3日に1回会員を直接訪問し、1日約2,000件に上る鮮度の高い情報を集めており、センタには常時5万件を超える物件が登録されている。また、登録されている物件の質を確保するため、物件が成約されたかどうかの調査を電話により毎日実施し、データベースを常に最新の状態に保っている。

(2) すべての物件情報を図面付きで提供

アットホームの物件情報サービスは、会員から依頼された物件の図面作成をベースとしたものであり、すべての物件に

ついて図面が作成され、ホストコンピュータに登録される。不動産取引を行う場合、図面情報は不可欠であるが、アットホームの物件情報にはすべてこの図面情報が付いているため、顧客に対し説得力のある物件情報の説明が可能であり、成約に向けてのスピーディーな対応を行うことができる。

アットホームの首都圏での情報処理フローを図2に、会員に提供する物件図面情報の例を図3に示す。

(3) 使いやすい端末システム

端末はコンピュータになじみの薄い会員が操作するため、初心者でも簡単に操作できるようにメニューガイダンス方式を採用している。オペレータは、画面の指示に従い、すべての処理を10キーだけで行うことができる。

(4) オフライン機能の充実

at home端末は、オンライン処理に加え、ワードプロセッサ機能およびパーソナルコンピュータ機能を標準装備しており、会員独自の業務にも対応することができる。また、パーソナルワークステーション2020には、日常の不動産業務にマッチ

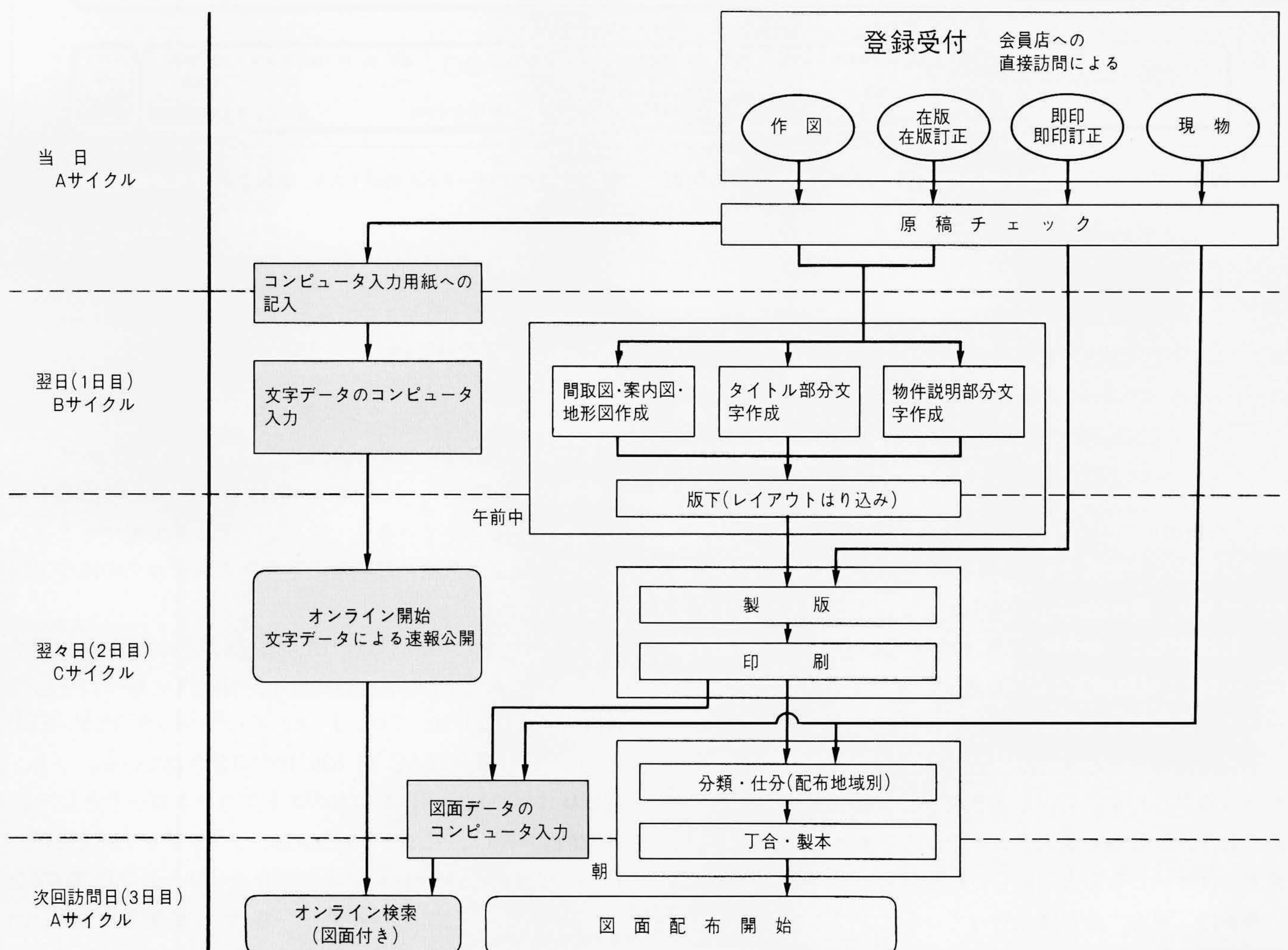


図2 アットホームの首都圏での情報処理フロー
象となり、3日目からは図面要求を行うことができる。

会員から登録依頼された物件情報は、翌日文字情報が入力され、2日目からは速報検索の対

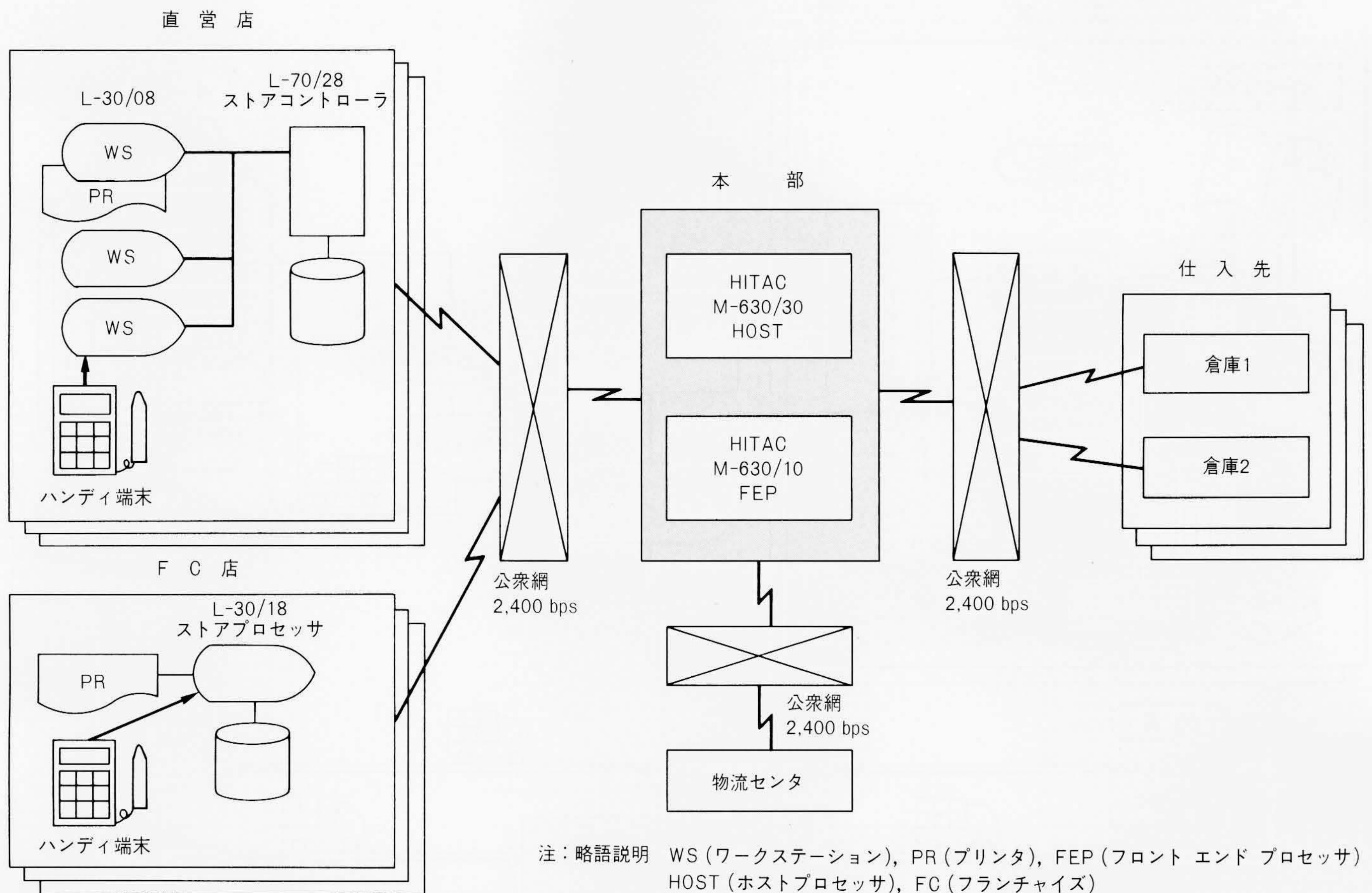


図4 カーマネットワーク構成図 本部内に設置されたHITAC M-630×2台と直営店・FC店に導入されたL-70/L-30、仕入先を中心としてトータルネットワークが構成されている。

テムを実現し、トータルネットワークを構成している。

3.2 発注・検品システム概要

カーマでの補充発注システムの特長は、図5に示すように仕入先への発注処理、および検品処理に重点を置いたものであり、以下にその概要を述べる。

3.2.1 発注処理

- (1) 発注担当者が陳列棚の商品を見ながら、オダブックに印刷された商品コード(バーコード)をスキャンし、必要な数量をハンディ端末に入力する。
- (2) ハンディ端末に入力された発注情報は、ワークステーションを経由してストアコントローラに一度蓄えられた後、本部のFEP/HOSTに伝送される。
- (3) 本部のFEP/HOSTは、店舗から伝送されてきた発注情報を仕入先・倉庫別に分類し、オンラインまたは伝票によって発注処理するとともに、物流センタ経由で納品される商品に関しては、物流センタに対しピッキング・出荷指示を行う。

以上の処理によって、仕入先側では倉庫別に仕分けする作業や伝票の転記などの作業が不要になり、直ちに品ぞろえ作業に着手できるため、他の業者からの発注よりも優先して商品の確保・配送が可能になり、商品の未納・遅納を減らすこ

とができる。

3.2.2 検品処理

- (1) 店舗ごとに分類された仕入先・倉庫別発注情報を、各店のストアコントローラにあらかじめ蓄積・保管しておく。
- (2) 納品時に、仕入先・倉庫のコード情報をワークステーションに入力することによって、ストアコントローラに蓄積・保管されている発注情報から該当する仕入先・倉庫の発注情報を抽出し、ハンディ端末にローディングする。
- (3) ハンディ端末を用いてバーコード付きの入荷商品をランダムに検品し、単品ごとの消し込みを行う。検品完了後、欠品・未納品リストを発行して仕入先側に渡す。

以上の処理によって、仕入先・倉庫側は店舗側の指示する順序で商品を梱(こん)包するなどの手間のかかる作業が不要になり、商品の梱包作業のスピードアップが可能になり、商品の遅納を減らすことができる。

3.3 発注・検品システム導入の効果

以上の発注・検品システムにより、仕入先側は倉庫別に仕分けされた発注情報を受け取った後、直ちに品ぞろえ作業ができ、かつ梱包時でも検品順序を意識することなく梱包できるなど、納品しやすいシステムになっている。その結果、未

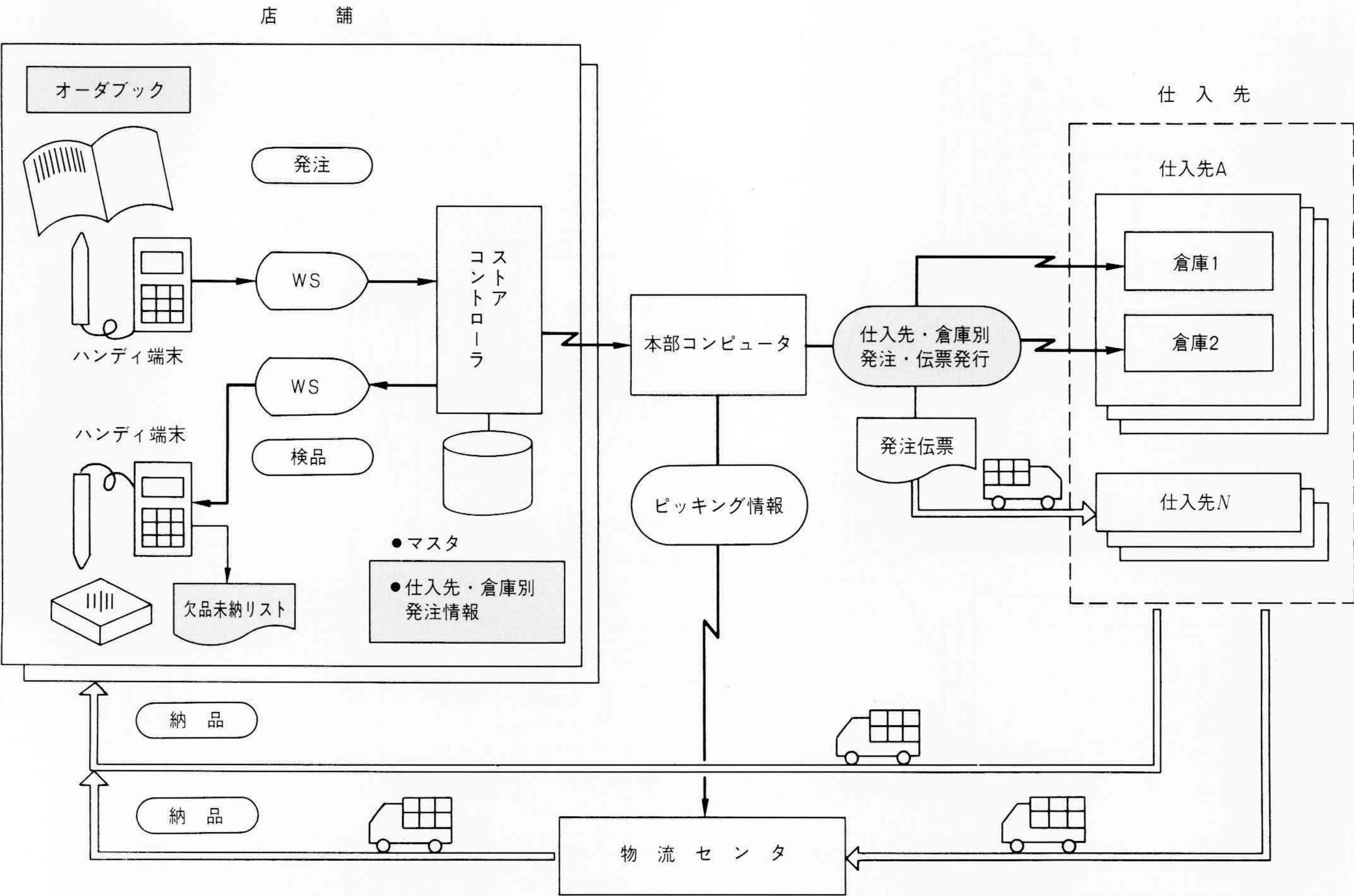


図5 カーマでの発注・検品システム処理フロー EOS(補充発注システム)の流れと、発注処理・検品処理の関連を示す。

納・遅納が減少し常時3%以下の欠品率となり、販売機会ロスの減少を実現することができた。

4 結 言

流通情報ネットワークを活用した、アットホームの不動産情報ネットワークシステムと、カーマの発注・検品システムについて述べた。この二つのシステムは、独自の情報ネットワークを強化することで、情報サービス会員の拡大による物件情報流通の促進や店舗での欠品率を最小にし、販売機会ロスの減少を実現している。これは、情報の収集・提供の迅速化によって、多様化する消費者ニーズに対応できる体制を整備したためである。

今後は、さらにネットワークを充実させ、競合力のある流通情報システムの構築を推進する。

参考文献

- 1) 藤松, 外: 流通業界を取り巻く環境とシステム化動向, 日立評論, 68, 12, 939~944(昭61-12)
- 2) 林宝, 外: 不動産情報ネットワークシステム“HOME”の開発, 日立評論, 68, 12, 1005~1008(昭61-12)
- 3) 日立製作所ビジネスシステム開発部編: 日立の提案—小売業の戦略情報システム, 268~274, 日本能率協会(昭63-3)