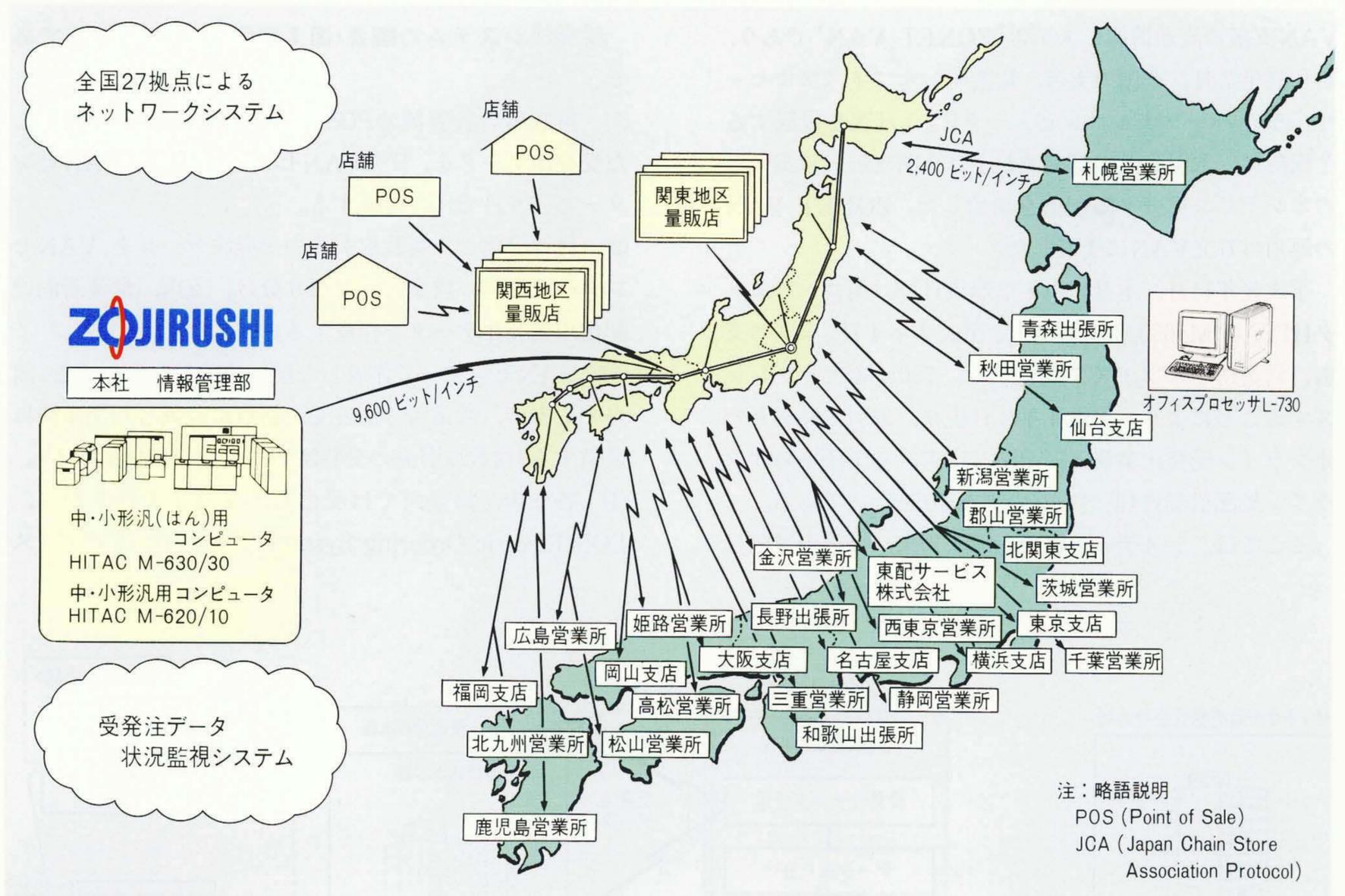


ゼットオー販売株式会社における 流通情報システム

Logistic Information System

井原祥介* Shōsuke Ihara
池本秀治** Hideharu Ikemoto



“ZONET-VAN”(受発注・集配信)の概要図 主要取引先85社とのオンライン受発注業務と、全国27支店営業所とのオンライン集配信業務を行っている。

近年、流通分野でのコンピュータ化、オンライン化は急速に進み、今や取引先からのオンライン受発注は常識となっている。

これに伴い、販売会社では取引先とのオンライン接続数が大幅に増加し、電子計算機部門(以下、電算部門と略す。)でのEOS(Electric Ordering System)受信オペレーションや、各受注拠点への配信処理が非常に煩雑になってきている。

また、今後さらに、リードタイムの短縮、早期・

深夜発注の増加により、電算部門の工数負担、設備コストは増大する一方である。

このような状況からゼットオー販売株式会社は、EOS受信、受注拠点である支店・営業所への受発注データの振り分け、および一括配信処理を行う日立VAN支援の流通情報システム“ZONET-VAN”を構築した。

このシステムは、要員問題、コスト、データ管理などの面で効果を現している。

* ゼットオー販売株式会社 情報管理部 ** 株式会社日立情報システムズ

1 はじめに

ゼットオー販売株式会社は、国内最大手の魔法瓶メーカーである象印マホービン株式会社の販売会社であり、札幌から鹿児島まで全国27拠点に支店、営業所を展開し、象印製品を拡張販売している。

この受注拡大のバックボーンとなっているのが日立VAN支援の流通情報システム“ZONET-VAN”であり、昭和61年7月、全国の支店、営業所へオフィスプロセッサL-50、パーソナルコンピュータPT1/EXを設置すると同時に、取引先との受発注および全国支店、営業所とのオンラインデータ集配信を開始した。ZONET-VANの運用は日立VANに委託した。

平成元年11月、本社に中・小形汎(はん)用コンピュータHITAC M-630/30を導入し、平成2年4月、全国の支店、営業所をオフィスプロセッサL-730に順次リプレースすることにより、平成4年3月現在、取引先85社とのオンライン受発注業務と、全国27支店、営業所とのオンライン集配信業務(前ページの図参照)を行っている。

ここでは、システムの概要、導入効果、今後の展望に

ついて述べる。

2 流通情報システムの概要

“ZONET-VAN”は、主要取引先、本社、全国の各支店、営業所間の受発注業務システムと、象印マホービン株式会社本社、同社の全国各支店、営業所間の集配信業務システムで成り立っている。

受発注システムの概要(図1参照)は次のとおりである。

- (1) 量販店の各店舗のPOS(Point of Sale)から発生した受発注データを、日立VANセンター(以下、VANセンターと言う。)で代行受信する。
- (2) 代行受信した複数取引先の受発注データを、VANセンターで支店、営業所別に振り分け、支店、営業所向け配信用受発注データを作成する。
- (3) VANセンターで作成した配信用受発注データを、該当する支店、営業所である受注拠点に設置した端末機に発信する(複数取引先の受発注データを一括発信する)。
- (4) 各支店、営業所では受信した受発注データから、EOS(Electric Ordering System)伝票、ピッキングリス

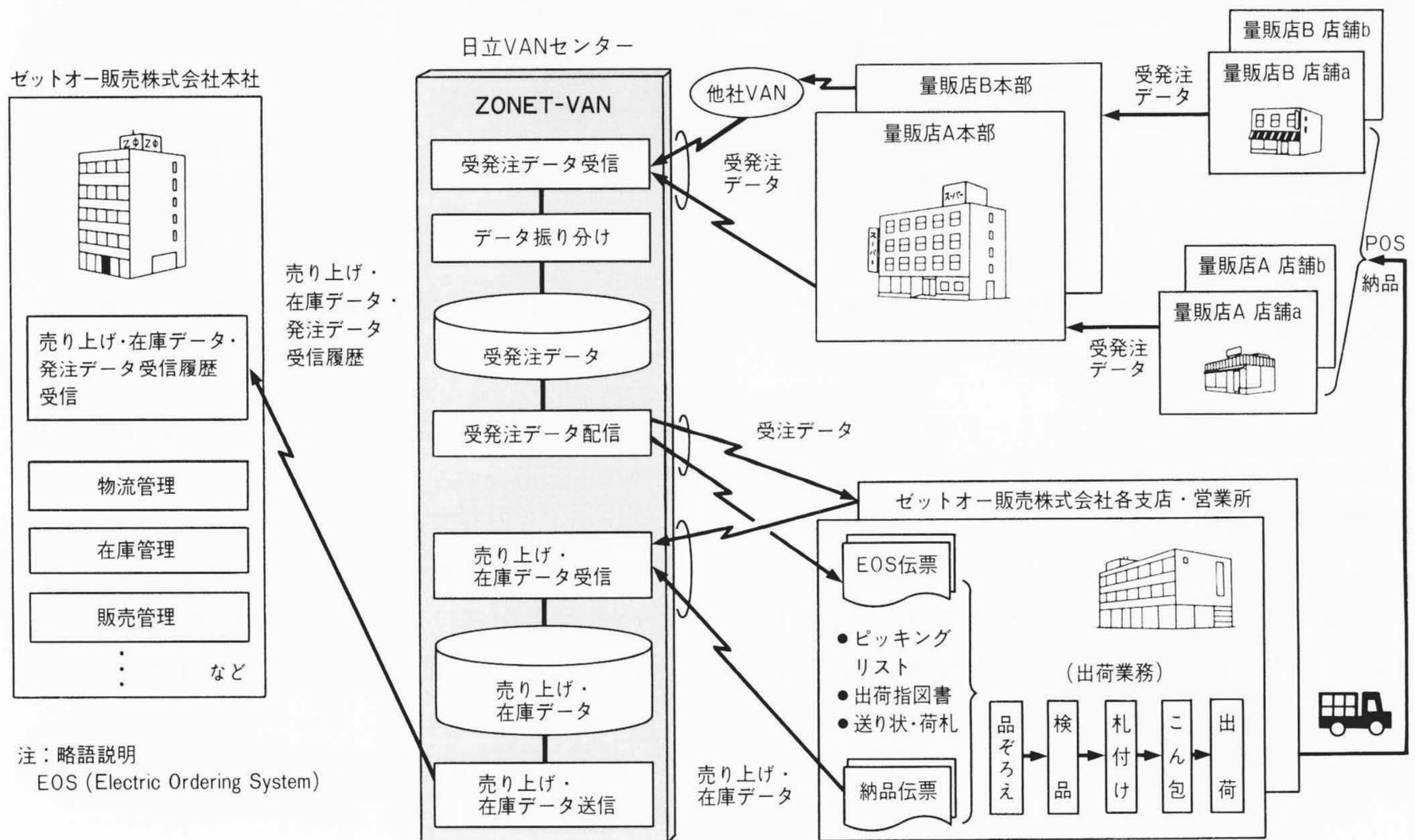


図1 ZONET-VANによる受注から出荷までの処理の流れ(受発注システム) 主要取引先のオンライン受発注データをVANセンターで代行受信し、支店、営業所別に振り分け、支店、営業所向けに配信して伝票発行後商品を出荷する。

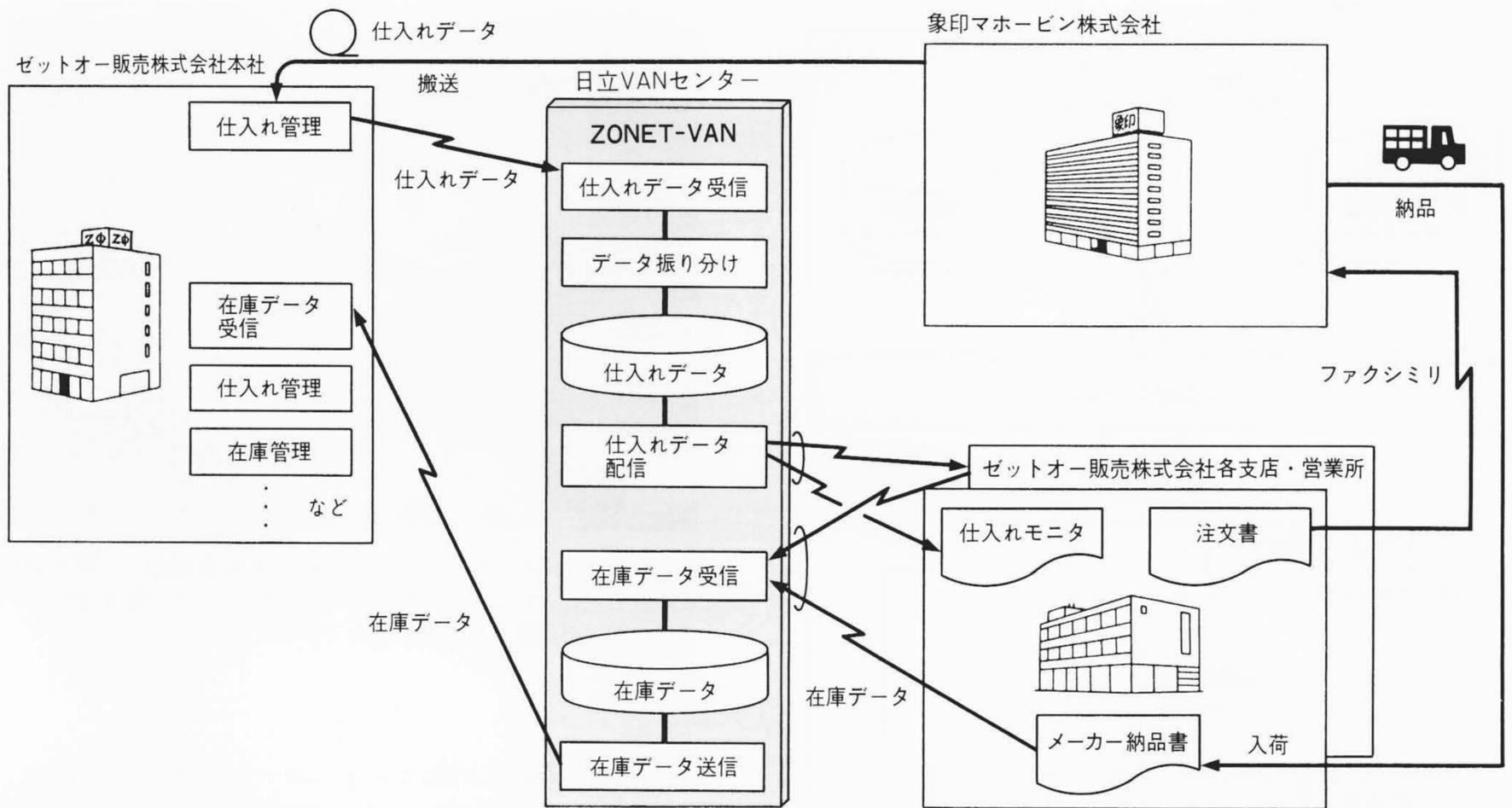


図2 ZONET-VANによる仕入れから在庫までの処理の流れ(集配信システム) 仕入れデータを本社・VANセンター経由で支店、営業所向けに配信し、仕入れモニタを出力する。

トなどを作成し出荷作業(品ぞろえから出荷まで)を行い、主要取引先へ商品を納品する。

複数取引先のEOS伝票の作成方法としては、次の二とおりができる。

(a) 取引先単位にEOS伝票を発行する。

(b) 納品書の種類(チェーンストア統一伝票のターンアラウンドI型・統一伝票E様式など)単位に、複数取引先のEOS伝票を発行する。

(5) VANセンターの代行受信状況を示す発注データ受信履歴のデータを、本社へ伝送する。

また、集配信システムの概要(図2参照)は次のとおりである。

(1) 象印マホービン株式会社から持ち込まれた仕入れデータを、本社からVANセンターへ伝送する。

(2) 伝送された仕入れデータをVANセンターで支店、営業所別に振り分け、支店、営業所向け配信用仕入れデータを作成する。

(3) VANセンターで作成した配信用仕入れデータを、該当する支店、営業所に設置した端末機に発信する。

(4) 各支店、営業所では受信した配信用仕入れデータから、仕入れモニタを作成する。

(5) 全支店、営業所の在庫データをVANセンターで受信

する。

(6) VANセンターで受信した在庫データの全支店、営業所分を一括して本社へ伝送する。

3 システムの導入効果

このシステムは、昭和61年7月から導入しているが、主な効果は次のとおりである。

(1) 受注業務の省力化・迅速化・正確化

(2) 出荷作業の正確化・迅速化

受注業務の作業時間短縮に伴い、出荷作業が早まり、リードタイムの短縮化が可能となる。

(3) 本社電算要員のオンライン受発注データ受信に関する煩わしさからの解放

(a) 二交替制勤務からの解放

(b) 休日出勤からの解放

(c) 受信忘れからの回避

(4) 主要取引先との受発注オンライン化による運用コスト負荷の軽減

(5) 全国支店、営業所の事務の合理化・省力化

(a) 複数取引先の受発注データを、支店、営業所で一括受信することができるようになり、受信作業の煩雑さや受信漏れがなくなる。

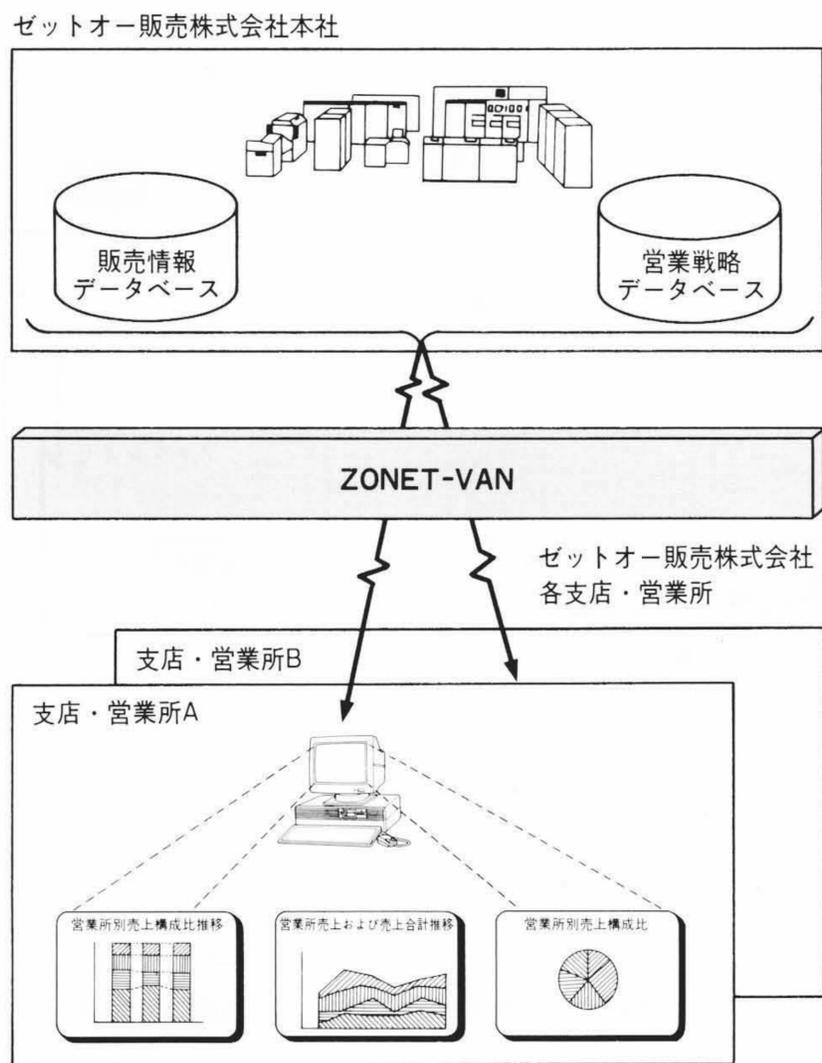


図3 パーソナルコンピュータネットワークの利用(オープンシステム化) 全支店、営業所で発生した売り上げ情報によって各支店、営業所へ営業戦略情報を提供する。

(b) 支店、営業所に設置した端末機でEOS伝票を発行する際、納品書の種類別に伝票発行ができるため、端末オペレーターの作業効率が上がる(伝票の付け替え回数の低減が図れる)。

(6) 在庫精度の向上

4 システムの今後の展望

このシステムは、受注から出荷、および仕入れから在庫までの機能を持っている。

しかし、出荷から売り上げおよび売り上げ情報の有効活用に関する機能はサポートしていない。

前者の出荷から売り上げについては、現在、全国の支店、営業所では、受信した伝票を見て売り上げデータを端末機から入力している。

この端末オペレーターの入力作業を低減するために、次の仕組みをサポートする必要がある。

(1) 量販店の各店舗のPOSから発生した受発注データを、代行受信したVANセンターで受信した受発注データに対して、量販店の店舗コード、商品コードをゼットオ



図4 ゼットオー販売株式会社本社情報管理部 日立VANに委託したことによって、本社電算要員はオンライン受発注データ受信に関する煩雑さから解放されている。

ー販売株式会社の内部コードへコード変換する。また、データのフォーマット変換も行って、支店、営業所別の配信用受発注データを作成する。

(2) 各支店、営業所の端末機に発信した配信用受発注データからEOS伝票を発行する。また、伝票番号で伝票を呼び出して売り上げを立てる。この端末オペレーション時点で売り上げデータを作成する。

また、後者の売り上げ情報の有効活用については、次の仕組みをサポートし、全支店、営業所の営業部門担当者に営業支援情報を提供できるシステム(図3参照)とする。

(1) 全支店、営業所で発生した売り上げ情報から、本社で販売実績情報データベース、営業戦略情報データベースなどを作成する(図4)。

(2) 各支店、営業所の端末機からリクエスト情報を本社へ送信し、本社作成のデータベースから営業支援情報をダウンロードする。

(3) 各支店、営業所の端末機にダウンロードされた営業支援情報をベースに、分析結果資料を作成する。

5 おわりに

“ZONET-VAN”により、流通業界で必要と思われるシステム構築はできたが、今後ますます厳しくなると思われる量販店などからの要求、すなわち、多品種少量、適時多頻度納品などの対応と、マーケットでの競争優位を図るためデータの収集・蓄積、および管理資料などの充実を図ることが必要であると考えられる。