

PLANET vanvan

102

2014 Spring
Presented by
PLANET,INC.

プラネットヴァンヴァン

なるほど! MITEOS

森川産業株式会社
株式会社シナノ

もっと知りたい! 商品データベースVol.3
商品データベースをさらに
活用するための各種サービス

プラネット太くんの社会科見学
株式会社コロンブス

PLANET PLAZA

プラネット ロボトリー
プラン&ネット

なるほど! MITEOS

メーカー・卸売業間で手軽に発注・仕入データの双方向通信を実現できる新サービス「MITEOS」を各社ではどのように活用し、評価しているのか。卸売業、メーカーそれぞれの立場から見たMITEOSのメリットや課題についてお話をうかがった。

※MITEOSの詳細につきましては、弊社ホームページ、または「PLANETvanvan」97号の「Web-EDIサービス「MITEOS」のご紹介」をご参照ください。

卸売業様の声

MITEOSを活用し、仕入業務の効率化を推進

森川産業株式会社

増大する事務作業の効率化を図るため、仕入計上の自動化に踏み切った森川産業株式会社。MITEOSの活用により、幅広い仕入先との間で自動仕入計上を実現した同社の取り組みについてお話をうかがった。



仕入部 部長
高橋 成明さん



係長
草野 広志さん

事業の成長に伴って 仕入業務の効率化が課題に

医療衛生用品、育児用品、介護用品などを扱う医療系専門商社として、ドラッグストアやホームセンター、スーパーをはじめとした多様な業態の小売業に、健康に関わる商品を供給している森川産業株式会社。専門性を重視した独自の事業展開で大きく躍進し、好調な業績をあげている同社では、事業の拡大に伴って仕入先の社数や取引量が増加し、仕入業務の負荷が増大し続けていた。

従来の紙ベースの仕入業務では、仕入先から送られてきた仕入伝票に基づいて事務部門で社内システムに入力した後、仕入部が内容確認を行い、OKだったものを支払いへ回すという二重チェックを行っていた。そのため、支払いまでのリードタイムが長く、手入力によるミスの可能性もあった。

「特に問題となったのが、期ずれです。メーカー様が月末に出荷していても、伝票が届くタイミングによっては当社では翌月の計上となり、支払時期にずれが生じるのです。そのためメーカー様からは、もっと早く仕入計上が出来ないかという要望がありました」と、仕入部の高橋成明部長は語る。

もう一つ、業務効率を見直すきっかけとなる出来事があった。入力担当者の1人が病気で休業することになり、現場が混乱をきたしたのだ。

「もともと少人数で大量の伝票を処理していましたので、担当者が1名欠けると影響が大きく、これは真剣に効率化を考えなけ

ればいけないと思いました」(高橋部長)。こうして高橋部長が先頭に立ち、EDIデータを利用した仕入計上自動化への取り組みが進められた。

MITEOSの登場で データ交換による効率化が進展

自動仕入計上では、メーカーから送信される仕入データを朝・昼・夕と1日3回受信し、入荷数量と照合して一致していたら、仕入内容が確定する。仕入先からのデータをそのまま仕入計上に回せるため、リードタイムの大幅な短縮が実現した。また、社内での伝票入力作業が不要になり、正確性もアップした。(図1)

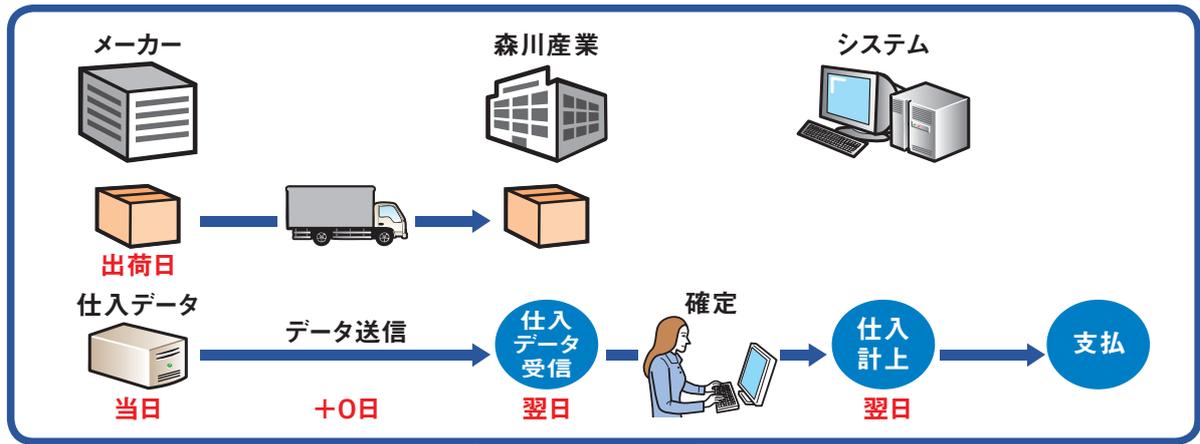
しかし、仕入先の多くは専門性の高い中堅・小規模のメーカーであり、システム構築を必要とする基幹EDIでの接続準備が困難なため、利用メーカーの拡大には限界があった。ちょうどそのタイミングで登場したのが、MITEOSだった。

「MITEOSは操作も簡単で、メーカー様はシステム構築をせず低コストでサービスを利用することが可能です。EDIと同様に卸売業が仕入データを受け取れるMITEOSを使えば、当社としても自動仕入計上をさらに進められると直感しました」と仕入部の草野広志係長は言う。

2012年9月にMITEOSの利用を決定し、11月には仕入先メーカー向けに、自動仕入計上とMITEOSの説明会を開催した。

「EDI未接続で発注伝票枚数が40~50枚/月あるようなメーカー様には、積極的にMITEOSをお勧めしました。自動仕入

図1 | 仕入計上の自動化



リードタイム短縮、正確性アップ

計上とMITEOSをまとめて一緒にご説明できたため、メーカー様も効率化のメリットが理解しやすかったのではないのでしょうか。その後、プラネットさん主催の操作説明会に参加して、これならできそうだと実感されたメーカー様も多かったようです。プラネットさんには、バイヤーズネットの商品マスタ登録支援サービスなどで長年の実績と信頼があります。だからこそ、安心してMITEOSという新しいシステムを導入できるのです」(草野係長)。

**自動仕入計上によって
メーカー、卸売業の双方にメリットが**

2013年3月からMITEOSの利用を開始し、現在では仕入先17社とMITEOSによるデータ交換を行っている。MITEOS導入による効果として、同社では伝票入力枚数を約1,800枚/月、ファックス送信枚数についても約1,600枚/月を削減することができた。これらの伝票入力作業の軽減により、2003年度に事務員3名で担当していた仕入計上業務が、現在では2名で対応できるようになったという。この間、同社の売上高は200億円から400億円へと倍増していることを考えると、自動仕入計上によっていかに効率化が図られたかがわかる。あわせてペーパーレス化も促進され、伝票の保管場所が不要になるなどの利点もあった。

メーカー側にとってもメリットは大きい。仕入データがそのまま計上され支払いへと回るため、仕入伝票を起票して郵送する手間とコストが不要となった。仕入計上がスピードアップし精度も向上したため、期ずれや支払いもれといった問題もなくなった。また、発注ファックスが行方不明になるといったトラブルも回避できるため、メーカーからの月末の問い合わせはほとんどなくなったという。

ただし、いくつかの課題もあると草野係長。

「運賃や値引きなどが発生すると、現在は紙ベースで対応するしかありません。MITEOSの中でそうした変更を反映できる仕組みをぜひつくっていただきたいですね。また、自社システムをお持ちのメーカー様がMITEOSの受注情報を自社システムに取り込むには、自社システムに合わせたデータ変換が必要なのですが、その作業を敬遠されるケースが多いです。そのあたりも考慮いただけると、MITEOSを利用するメーカー様は一気に増えるのではないかと思います」。

高橋部長からは、次のようなコメントをいただいた。

「企業の大小に関わりなく、物流の効率化はメーカー様、卸売業に共通する重要な課題です。MITEOSという選択肢が出来たことで、データ交換による効率化の間口が広がったのはありがたいことです。プラネットさんには、MITEOSに加えて、商品情報などさまざまな情報の標準化、共有化を今後さらに進め、流通業界の発展に貢献されることを期待しています」。

図2 | 利用開始までの流れ



メーカー様の声

**MITEOSで手書き伝票から解放され、
当日出荷も楽になりました。**



代表取締役社長
柳澤 光宏さん



営業部
山浦 正行さん

SINANO 株式会社シナノ

スキーポール、トレッキングポール、歩行杖、ウォーキングポールなど、スポーツやレジャー、生活シーンで身体を支えるさまざまなポール製品の製造販売を手掛ける株式会社シナノ。長野県佐久市に本社を構える、創業95年の老舗専門メーカーだ。本社の敷地内には、一般財団法人製品安全協会が定めるSGマーク※認定の自社工場を有し、企画開発から製造、販売までを一貫して行っている。握りやすさや強度を考え抜いたポール技術には定評があり、主力商品であるスキーポールの国内シェアは約45%と圧倒的な強さを誇る。

同社が新規分野として歩行杖の製造販売を開始したのは1999年。当時、海外製の杖が主流だった歩行杖市場に、スポーツ用ポールで培った技術を駆使して開発した国産ウォーキングステッキ「Kainos(カイノス)」を投入した。優れた機能性やデザイン性がシニア層の支持を受け、今日では同社売上の2割近くを占める事業へと成長している。

「人は歩くことで世界が広がり、生活が豊かになります。“いつまでも楽しく歩きたい”と願うアクティブな高齢者の方々の思いに、使いやすく安全でおしゃれな歩行杖をご提供することでお応えしていきたい」と柳澤光宏代表取締役社長は語る。

スキーポール等は大手スポーツ用品店との直接取引が多いが、歩行杖はほとんどが医療系卸売業を通じて百貨店やGMSに納品される。これらについては基本的にファックスで注文を受けて自社システムに打ち込み、伝票を書き起こして郵送するという手順で処理していた。そうした中、森川産業からの紹介で2013年3月よりMITEOSを導入した。

「MITEOSは操作が簡単で、初めてでもとくに問題はありませんでした。森川産業様はセンターや営業所が多いため、これまでは大量の伝票を手書きしており、実務担当の女性が腱鞘炎になるほど苦勞していたのですが、MITEOSを使うようになってとても楽になったと喜んでいます。おかげで効率もアップしました」と話す営業部の山浦正行さん。また、もう一つ大きなメリットを感じているのが、出荷作業だという。

「当社の工場では、当日出荷を原則としています。歩行杖はお客様によって細かい仕様の指定もあるので、私が朝一で注文内容をすべてチェックして仕分けし、それを社内システムに打ち込んでから、出荷情報として工場に連絡していました。それがMITEOSによって、いただいた注文データをそのままPDFにして出荷セクションに渡せるため、朝一からスムーズに出荷作業をスタートできるようになりました」(山浦さん)。

ただし現在、運賃が発生した場合には、その分のデータを削除して手書きで伝票を送っている。「処理がイレギュラーになるためヒューマンエラーが生じる可能性もあり、そのあたりはMITEOSが対応してくれるとうれしいですね」と山浦さん。また、柳澤社長は次のように期待を述べた。

「今はまだ、MITEOSを接続しているのは森川産業様に限られています。社会の高齢化とともに歩行杖の市場は今後さらに伸びていくと予想されており、より多くの卸売業様やカタログ通販事業者様などともMITEOSが繋がれば、いっそうメリットを感じられるのではないかと思います」。



2013
製品安全対策優良企業

同社は2013年に経済産業省から優良表彰を受けている。

※SGはSafe Goods (安全な製品)の略で、同協会が定めたSG基準への適合認証を示す「安全な製品」の目安。

MITEOSのココがなるほど!

おかげさまでMITEOSは2014年2月1日でサービス稼働から1年が経過し、2月末現在で45社のメーカー様、5社の卸売業様にご活用頂いております。

『PLANETvanvan』99号から4回にわたり、メーカー・卸売業それぞれの立場からMITEOSの活用事例と効果を紹介してまいりましたが、ここで、改めてMITEOSの「なるほど!」なポイントをまとめてみましょう。

メーカー様の「なるほど!」

簡単 導入がカンタン、操作もカンタン

パソコンとインターネット環境があれば、難しい準備は不要です。また、受注情報や仕入伝票情報を画面で「見て」、ボタンを「押す」という、シンプルな操作です。



お得 お手頃価格で業務を効率化

データ受信、送信によって「注文書の紛失、読み取りミス」というリスク、「仕入伝票を郵送しなくてよい」という作業負担の軽減をお手頃な料金で実現しました。利用相手先を増やしても、料金は変わりません。

COST DOWN!!



スピーディー 短期間で利用開始を実現

現行業務を大きく変更する必要がなく、操作も事前に体験でき、操作についてのお問い合わせ先などのサポート体制も充実していますので、スムーズかつすぐにご利用いただけます。

SPEEDY!!



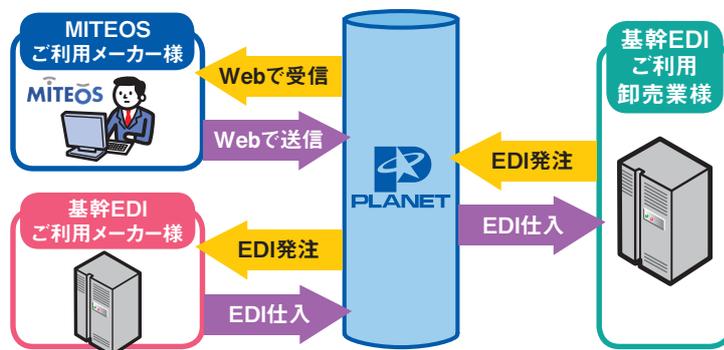
卸売業様の「なるほど!」

コスト軽減 データ交換の利用拡大で、社内業務が効率化

EDI接続ができず仕入伝票が郵送されてくるメーカー様とも仕入データの受信・自動照合による作業負担の軽減が図れ、また正確性の向上とタイムラグ短縮などで迅速化され、コスト削減効果が期待できます。しかも発注データとして確実にメーカー様へ届けられるので、FAX発注時の未達確認などの運用負担が軽減できます。

システム開発が不要

MITEOSのデータは、基幹EDIと同じ仕様ですので、新たにシステム開発を行うことなく、データの送受信ができます。



プラネットは消費財流通における取引業務の効率化への貢献を目指し、これからもMITEOSの普及活動を積極的に進めてまいります。MITEOSに関してご不明な点がございましたら、下記窓口にお問い合わせください。

お問い合わせ先 株式会社プラネット 営業部 Tel : 03-5962-0811 E-mail : eigyo@planet-van.co.jp

商品データベース

商品データベース特集の3回目は、商品データベースを商品マスタや棚割に活用するための便利なサービスと、2013年5月から提供を開始した新サービス「商品データベースプラス」についてご紹介します。

Vol.3 商品データベースをさらに活用するための各種サービス

クリッピングサービス

クリッピングサービスは、プラネットの商品データベースに登録・更新された商品情報(文字、画像)を自動で抽出し、データファイルにしてお届けするサービスです。商品マスタや棚割マスタの日々のメンテナンスを強力にサポートします。

検索やダウンロードのオペレーションを自動化

前日に更新された商品データベースの情報を抽出して、ユーザー専用URLに日次でデータファイルを配信します。クリッピングサービスを使えば、商品マスタや棚割マスタの整備のために、定期的に商品データベースにアクセスして検索を行う、といった面倒な手間が不要になります。

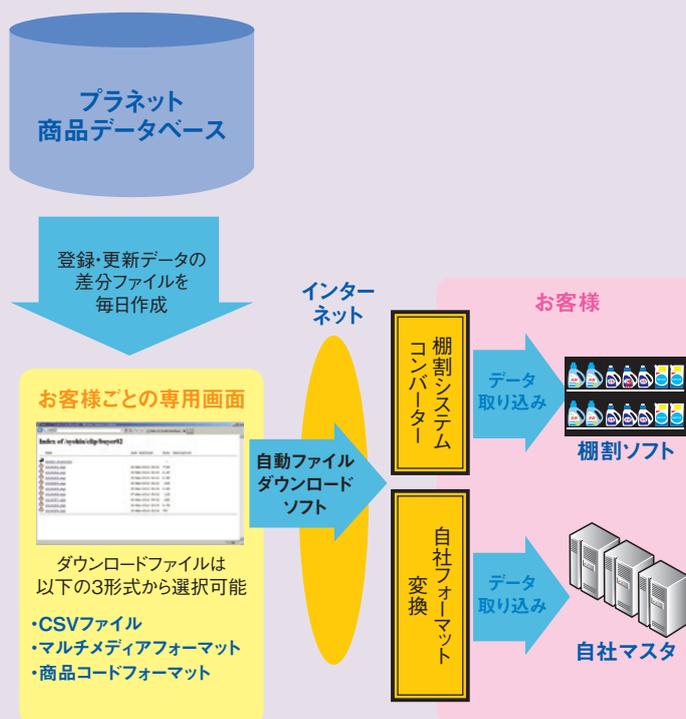
最新の正確な情報をタイムリーに入手

メーカーが直接入力した最新情報を、登録された翌日にダウンロードすることができるので、社内マスタのアップデートはもちろん、業界の動向をいち早く把握するツールとしてもご利用いただけます。またメーカーにとっても、周知したい正確な情報を一斉に配信できるというメリットがあります。

さまざまな抽出条件を設定可能

ダウンロード用ファイルのフォーマットは「CSVファイル」のほか、棚割ソフトに対応した「マルチメディアフォーマット」、商品マスタに取り込みやすい商品コードと画像名称を紐付けた「商品コードフォーマット」から選択いただけます。また、JICFS分類による商品の絞り込みも可能であり、目的に応じて必要な情報だけを効率よく収集することができます。

図 | クリッピングサービス使用例



商品マスタ登録支援サービス

商品データベースの情報を商品マスタの登録に活用し、業務を効率化するサービスとして17社の卸売業と8社の小売業が導入し、各社商品のマスタ情報送受信にご利用いただいている商品マスタ登録支援サービス。導入企業、お取引先のメリットをご紹介します。

1. 導入企業にとってのメリット：マスタ精度の向上、業務負荷の軽減

商品情報は卸売業・小売業にとって、商品管理や物流などの社内業務の大前提となる非常に重要な情報ですが、お取引先からFAXやメールで届く商品情報には、サイズや商品コード、価格などの入力もれやミス、本来の仕様とは異なる文字(全角・半角)が含まれがちです。

また、それらの情報に基づいて社内の登録作業を進める際に入力ミスが発生する可能性があるため、内容のチェックとミスの訂正には時間がかかります。

商品マスタ登録支援サービスは、マスタ情報を作成する際に商品データベースに登録されている正確な商品情報を活用できることに加え、項目の不足や桁数間違いがないかをシステムでチェックを行いますので、精度の高いデータを、手間をかけずタイムリーに、自社システムへ取り込むことができます。

2.お取引先のメリット：マスタ作成の負荷軽減、利用が無料

商品データベースに商品の基本情報が登録されていれば※、お得意先の商品マスタ情報を作成する際に商品名などの情報を入力する必要はありません。納入価格や担当バイヤー、商品分類などのお得意先の独自項目を入力すれば済みますので、商品マスタ作成業務の負荷が軽減されます。※マスタ情報を作成する時までに情報を商品データベースに登録する必要があります。

商品マスタ登録支援サービスを導入している企業のお取引先は無料で利用でき、現在、2,000社を超える企業の8,000名以上の営業担当者に利用いただいております(2014年3月末時点)。

商品マスタ登録支援サービスの詳細につきましては、プラネットのホームページをご参照ください。

(注)小売業向けのサービスについては、新規のご提供を休止しております。

商品データベースプラス

商品データベースプラスは、商品のパッケージに記載されている成分や使用上の注意など、商品の詳細情報を集約・提供するためにつくられた、もう一つの商品データベースです。

多様化する販売チャネルへの対応を標準化

インターネット販売などを中心に販売チャネルの多様化が急速に進む中、小売業の現場では生活者を意識したより詳細な商品情報が求められています。商品データベースの登録情報では対応しきれないこれらのニーズに対し、メーカーが発信する正確な情報を一元管理して共有し、業界全体の効率化を図る仕組みが商品データベースプラスです。

商品データベースプラスでは、商品の表示成分や使用方法などのテキスト情報と画像情報を管理します。商品データベースプラスの情報は、バイヤーズネット上で検索・閲覧、またはクリッピングサービスを使ってダウンロードすることができます。

なお、商品データベースプラスをより使いやすくするため、今夏にリニューアルを予定しています。詳細は次号でご紹介いたします。

※商品データベースプラスの詳細については、本誌99号(2013年夏)または弊社ホームページをご覧ください。

図 | 商品データベースと商品データベースプラスの違い



商品データベース担当者よりひと言

商品データベース、商品データベースプラスは、登録情報が多くタイムリーな更新であるほど、データベースとしての精度と利用価値が向上します。メーカーのみならず、今後とも迅速な商品情報の登録をお願い申し上げます。次号の「もっと知りたい!」では、商品データベースプラスのリニューアルに関するお知らせと、商品データベースの今後の展望についてご案内します。

※商品データベースと商品データベースプラスは、個別のサービスとなっております。それぞれ「バイヤーズネット」の業務サービスメニューからご利用ください。

商品データベースのご利用には、企業契約が必要です。詳細はコールセンターまでお問い合わせください。

サービスに関するお問い合わせ 株式会社プラネット CRM部 コールセンター Tel.03-5962-0811 E-mail sc@planet-van.co.jp



※このコーナーでは、当社のオリジナルキャラクター「プラネットくん」が、プラネットサービスご利用のお客様を訪問し、さまざまなトピックスについてお話を伺います。

プラネットくんの 社会科見学

イラスト/松島むう

今回
おじゃま
したのは……



株式会社コロンプス

<http://www.columbus.co.jp/>

(ご利用のサービス:基幹EDI、商品データベース、
取引先データベース)

ジャパンメイドの伝統と誇りが 築き上げた靴クリーム

新年度のはじまりは、新しい靴で颯爽と歩く人を多く見かける時期でもあります。みなさまのなかにも、「最近靴を新調した」という方がいらっしゃるのではないのでしょうか。靴を長持ちさせるには、なんといってもお手入れが大切です。そこで今回は、靴クリーム・靴用品・革製品のお手入れ用品の企画・製造・販売で広く知られる株式会社コロンプスの松戸FACTORYを訪問し、商品の製造工程や靴のお手入れ方法についてうかがってきました。

創業以来95年にわたる実績とノウハウが詰まったファクトリー

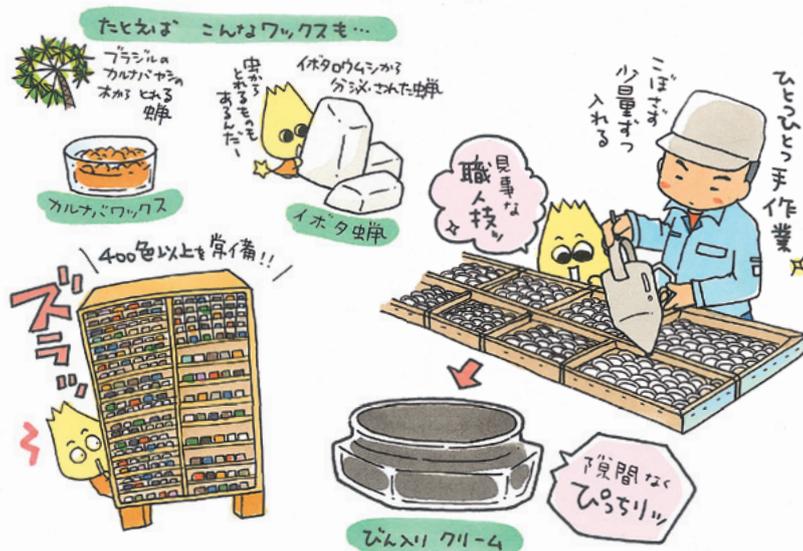
当社は1919(大正8)年に創業し、会社設立の1948(昭和23)年に、現在の社名となりました。「コロンプス」は、創業当時から靴クリームの商標として使用していたもので、社名よりも商標として長い歴史を持っています。ちなみにこの名称は、黄金に輝くジパングにたどり着くことを生涯の夢としたアメリカ大陸遭遇者のクリストファー・コロンプスをシンボライズしたものです。

“松戸FACTORY”は1999(平成11)年竣工で、6階建ての建物内で、研究・開発・製造・出荷までを一括して行っています。コロンプスの靴クリームやクリーナーのすべては、ここで生産されるジャパンメイドなんです。

製造の流れは商品によって詳細が異なりますが、簡単に説明すると、“ブレンド→乳化→充填前検査→充填→梱包・出荷”となります。ちなみに靴クリームだけでも、液体、ラミネートチューブ入り、アルミチューブ入り、缶入り、ビン入りと多種多様なアイテムがありますので、機械と手作業を使い分けて、品質と効率の向上を図っています。特にビン入りの商品の場合は、内容量だけでなく見た目にもバラツキが生じないように気を配る

必要がありますので、今でも人の手を介して行っています。クリームの乾き具合は、気温や湿度などの変化で毎日微妙に異なるのです。計量してみると同じ容量でも、「お客様がはじめてビンの蓋を開けた時に、クリームが均一に入っていて、いかに美しく見えるか」という点にまで徹底的にこだわると、やはり機械より熟練の技を持った人間の方が優れていますね。

ところで、靴クリームの主な原料となるワックスですが、一口にワックスと言っても天然由来だけで、動物系、植物系、石油系、鉱物系とさまざまなものがあります。さらに、合成、加工・変性ワックスなども加えると十種類もあり、原産地は世界各国に点在しています。当社では、世界中から集めたそれらの原料から、使用の目的や素材への作用を考慮し最適なブレンドで商品化しておりますが、そのための研究を行う“松戸LABO”もこのFACTORY内にあります。ここには、十数名の靴クリームのスペシャリストが在籍しており、よりよい商品づくりのために日々研究を重ねています。ファッションのトレンドに合わせて靴の素材やお手入れの方法も変化しますから、今あるものでいいという妥協は許されません。既存の商品にも改良の必要がないかを検討し、お客様の声も活かしながら、よりよい商品づくりを今後も続けて参ります。



常務取締役
松戸生産活動 製造担当
大下 正則さん



企画部 参与
市川 貴男さん

靴を長く綺麗に履くためのお手入れ方法

お気に入りの靴は、できるだけ長く綺麗に履きたいものですよね。そのためにお手入れが必要なことは、多くの方がご存知かと思います。けれども実際にお手入れをすると、**「どんなクリームを選べばいいの?」「どんな手順で磨けばいいの?」**といった疑問をお持ちの方や、**「そもそもクリーナーとクリームの違いがよくわからない」と**いった方もいらっしゃるのではないのでしょうか。そのような方々のた

※靴のお手入れ方法=http://www.columbus.co.jp/how_to_care/

めに当社では、冊子やホームページを通じて、靴のお手入れ方法を素材別に紹介しています。

今回は『PLANET vanvan』読者のみなさまに、ビジネス用として一般的なツヤ革(スモースレザー)靴を例に、お手入れの方法を紹介いたします。実際にやってみると意外と簡単で、みるみるうちに輝きが増して楽しくなるはずですから、是非お試しください。



企画部
小高 慎吾さん

「お手入れ前のアドバイス」

- ★ 靴は、一度履いただけでも汚れやホコリ、キズなどが付いてしまうため、**買ってすぐの新しいうちにクリームを塗っておく**と表面に保護膜ができ、ダメージをある程度抑えることができます。そうすることで、後のお手入れが楽にもなりますよ。
- ★ お手入れの際には是非ご用意いただきたいのが、**シューキーパー**です。シューキーパーを入れることで、履いた際にできたシワが伸び、お手入れしやすくなります。また、靴を磨く際はある程度力を加えることになりますから、型崩れ防止の役目も果たします。
- ★ クロスは、**クリーナー用、クリーム用、仕上げ用でそれぞれ使い分け**るようにしましょう。着古した衣類を再利用される際は、Tシャツなどの平織り綿素材がおすすめです。ちなみに同じ綿素材でも、タオル地はクリームが生地の中に入り込んでしまいますので、靴のお手入れには適しません。
- ★ ブラシも、**ホコリを落とすクリーニング用と、仕上げ用で使い分け**ましょう。靴にキズをつけないものをお選びください。
- ★ クリーナーは、「メイク前の汚れ落とし」と「キメを整える下地剤」のような役割を果たします。靴についた汚れや以前塗ったクリームを落としてあげるのが、綺麗な仕上がりのポイントになります。**クリーナーを使用するのは、お手入れを3回するうちの1回程度**を目安にするとよいでしょう。マイルド、標準、強めといくつかの種類がありますので、シーンに応じて使い分けてください。
- ★ 靴クリームには、大きく分けて乳化性(柔軟性に優れ、ツヤと皮革効果があります)と油性(光沢を与え、防水効果があります)の2タイプがあります。ツヤ革では、乳化性のクリームを用いるのが一般的です。**色は、靴と同じか淡めの色**を選びましょう。
- ★ 靴の使用頻度にもよりますが、出番の多い靴は**1週間に1度のごまめなお手入れ**が理想。また、2足以上を交互に履くようにすれば、お気に入りの靴が長持ちします。

ツヤ革靴のお手入れ方法

【用意するもの】(写真A~F=同社参考商品)

- ★シューキーパー(A)
- ★クリーニング用ブラシ(B/ジャーマンブラシ2)
- ★仕上げ用ブラシ(C/ジャーマンブラシ5)
- ★クリーナー用、クリーム用、仕上げ用のクロス
- ★クリーナー(D/コロップス500)
- ★クリーム(E/フットブラックスルパーライン シュークリーム)
- ★防水スプレー(F/アメダス防水スプレー)



1 靴全体のブラッシング

靴にシューキーパーを装着し、靴用ブラシでまずは全体のホコリを落とします。靴紐がある場合は、紐ははずしてからブラッシングを。

2 細かい部分のブラッシング

甲と靴底の境目など細かな部分にブラシをかけます。ブラシは小さな範囲で細かく動かしましょう。

3 クリーニング

クリーナーを適量クロスに取り、汚れを落とします。靴に直接クリームをつけることシミやムラの原因になってしまいますので、必ずクロスに取ってから使用してください。このとき、指にクロスを巻き付けるようにして(イラスト参照)、小さな面積ごとに円を描くようにこすると汚れが落としやすくなります。

4 クリーナーを塗りのばす

部分的な汚れ落としの後には、靴全体にクリーナーを塗りのばしてください。クロスを折りたたみ3本の指をかけるのがポイント(イラスト参照)。クリーナーが1箇所にはまらないように、手を早く動かして靴全体に広げましょう。



5 靴クリームを塗る

クロスを人差し指と中指の2本に巻き付け(イラスト参照)、片足につきコーヒース豆大のクリームを少量とってから、靴に塗布します。力を入れすぎないように指の腹を使って行いましょう。

6 ブラッシング

クリームを全体に馴染ませるためにブラッシングします。塗りむらのないように、均一にすばやくブラシを動かしましょう。

7 仕上げ磨き

ブラッシングだけでもツヤ出しは可能ですが、クロスで仕上げ磨きをすることでさらにツヤが増します。クロスを厚めに巻いた指の背を使い軽くこするだけ(イラスト参照)でOKです。

8 最後に

お手入れの仕上げは、防水スプレーを用いましょう。防水スプレーには、水気によるダメージを防ぐだけでなく、ホコリや汚れを付きにくくする効果もあります。靴から20~25cmほど離し、表面が軽く濡れる程度に円を描く要領でかけるのがコツ。スプレーは、必ず屋外で使用するようしてください。



PLANET PLAZA

TOPIC 01

第14回JAPANドラッグストアショー出展報告

2014年3月14日から3月16日までの3日間、プラネットは関連会社のカスタマー・コミュニケーションズと共に、幕張メッセで開催された「第14回JAPANドラッグストアショー」に出展しました。

プラネットは今回、メーカー約800社から登録のご支援を受け、13万を超えるアイテムの文字情報と画像データを提供する「商品データベース」、O

TC医薬品販売時の情報提供・相談応需をサポートする「医薬品説明文書データベース」、成分や使用上の注意などの商品詳細情報を提供する「商品データベースプラス」を中心としたサービス紹介とデモンストレーションを行いました。

初出展となるカスタマー・コミュニケーションズは企業紹介のほか、ポイントカードの利用履歴から得られる来店顧客の購買行動分析支援ツール「Shopping Scan」を中心とした小売業向けサービス、全国業態別の顧客ID付POSデータに基づき、簡単かつスピーディーに購買行動分析ができる「CAFÉクイックサーチ」を中心としたメーカー向けサービスの紹介とデモンストレーションを行いました。

お忙しい中、プラネットとカスタマー・コミュニケーションズの共同出展ブースへご来場くださった皆様、誠に有難うございました。

【各サービスに関するお問い合わせ先】

■プラネット

株式会社プラネット営業本部 CRM部

Tel: 03-5962-0811 Fax: 03-6402-8421

E-mail: sc@planet-van.co.jp

■カスタマー・コミュニケーションズ

カスタマー・コミュニケーションズ株式会社 企画開発ユニット

Tel: 03-6430-0721 Fax: 03-6430-0724

E-mail: contact-ccl@cust-communications.com



TOPIC 02

2014年秋冬新製品の商品データベース登録、カタログ発行のご案内

2014年秋冬の新製品につきましては、6月上旬までの商品データベースへの登録と公開をメーカーの皆様にお願ひする予定です。それに先立ち、5月に商品データベースの登録説明会の開催を予定しております。

また、全国各地の小売業、卸売業ご担当者へ2014年秋冬の新製品の情報をお届けする『新製品カタログ』※は7月中旬に発行の予定です。新製品のPRツールとして、ぜひご活用ください。

詳細は後日改めてご案内いたしますので、ご協力・ご検討を賜りますよう、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

※『新製品カタログ』はバイヤーズネットからもご覧いただけます。(現在春夏号掲載中)

【お問い合わせ先】

株式会社プラネット CRM部 コールセンター Tel: 03-5962-0811 E-mail: sc@planet-van.co.jp



NEW FACE



ネットワーク本部 ネットワーク企画部

柏木由布子(かしわぎ ゆうこ)

12月よりネットワーク企画部に配属になりました柏木です。これまではシステム開発を行ってまいりました。

前職と異なる環境に戸惑いながらも楽しく勤務しております。皆様のお役に立てるよう頑張りますので、どうぞ宜しくお願い致します。

浜松町の 社窓から



営業本部 営業部 チーフプランナー
今井 正宏 (いまい まさひろ)

陽春の候、皆様におかれましてはご盛栄のこととお慶び申し上げます。またいつもプラネットサービスをご利用いただき、ありがとうございます。

さて、世の中を賑わせた消費税増税がスタートしました。皆様は、消費者として特別な消費購買はございましたでしょうか?増税前に我が家では、子供部屋をそれぞれに準備しました。

また皆様各企業での増税影響はいかがだったでしょうか?受注、納品や売り、買いのやり取りが増えると、両社それぞれでの業務量も比例して大きくなる

かと思いますが、EDIで業務をオンライン化していると影響は少ないとお聞きしております。

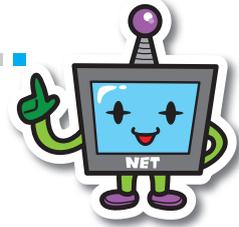
メーカー様、卸売業様におかれましては、得意先様、仕入先様とのオンライン化への移行、そして普及が重要であり、課題でもあります。

その解決策の一つとしてサービス化した『MITE OS(ミテオス)』は、お陰様でゆっくりですが、着実に歩みを続けております。お問い合わせは、お気軽に営業部までどうぞ。お待ちしております。



PLANET LABORATORY

プラネット ラボラトリー



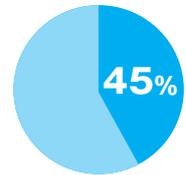
このコーナーでは、プラネットのサービスやお寄せいただくお問い合わせについて
毎回詳しくご紹介・解説いたします。

？ココがテーマ？ 預金口座振替とは？

プラネットサービスのご利用代金を、貴社ご指定の預金口座からご請求月の翌々月12日^{※1}に引き落とすことで、毎月の振込手続き、振込手数料のどちらも不要になるお支払方法です。

ご請求書をお送りしているお客様の**45%**にあたる**383社**^{※2}でご利用いただいております。

※1: 4月度ご請求を例に挙げると、6月12日です。なお、金融機関が休業日の場合は翌営業日となります。
※2: 2014年2月度の実績です。



請求書の「備考(NOTES)」欄に口座振替日を表示致します。
ご請求書の発送は**今まで通り**となり、変更はございません。

毎月定額料金の

★商品データベース ★商品マスタ登録支援 ★バイヤーズネット
をご利用のお客様に特におすすめです。



口座振替日が記載された請求書



プランのう・ふ・ふ

うっかり忘れを
防げます。



ふり込み手数料が
かかりません。



ふり込みの手間が
かかりません。



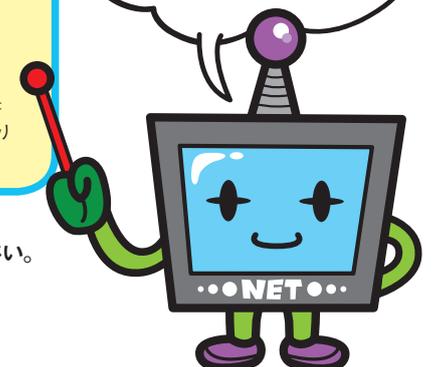
コ コ に 注 目 !

★「預金口座振替」は、ユーザー様経理ご担当者向けの業務効率化
サポートツールです。

ご利用の際は、「預金口座振替依頼書」にご記入・ご捺印の上、プラネットにお送りください。

【消費税改定のお知らせ】 2014年4月1日より施行されます消費税改定に伴いまして、2014年4月度ご請求書
(4/1~4/30ご利用分)より消費税率を5%から8%に変更させていただきますこととなりました。何卒ご理解を賜り
ますようお願い致します。

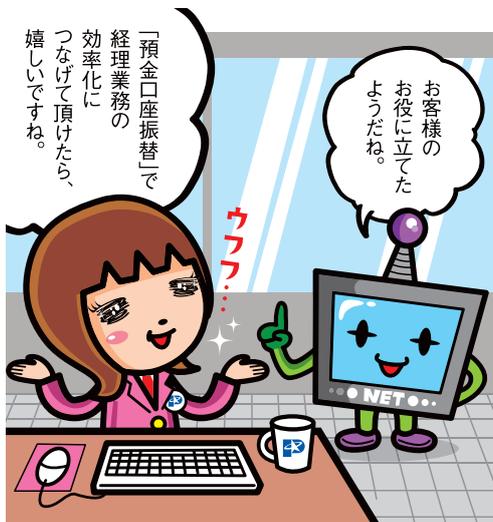
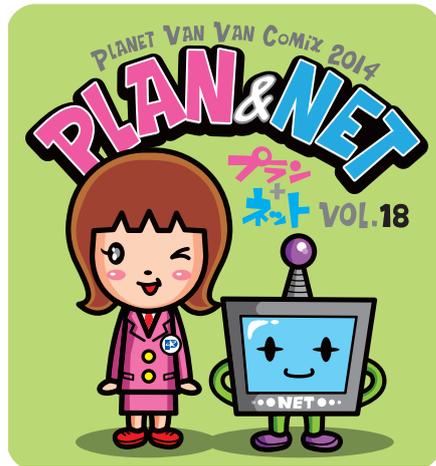
「う・ふ・ふ」の
預金口座振替、
おススメであ〜る。



預金口座振替のお申し込み、またご不明な点がございましたら、お気軽に以下の窓口にご連絡ください。

お問い合わせ先 | 株式会社プラネット 管理部

Tel: 03-5962-0811 E-mail: kanri@planet-van.co.jp



PLANET van van 102

第102号 2014年4月

発行/株式会社プラネット
〒105-0013 東京都港区浜松町一丁目31番
文化放送メディアプラスビル3階
TEL. 03-5962-0811

発行人/田上正勝
編集協力/株式会社砦書房
デザイン/太田康士 (Hitrico Graphic Service)
印刷/株式会社太平印刷社

