

PLANET

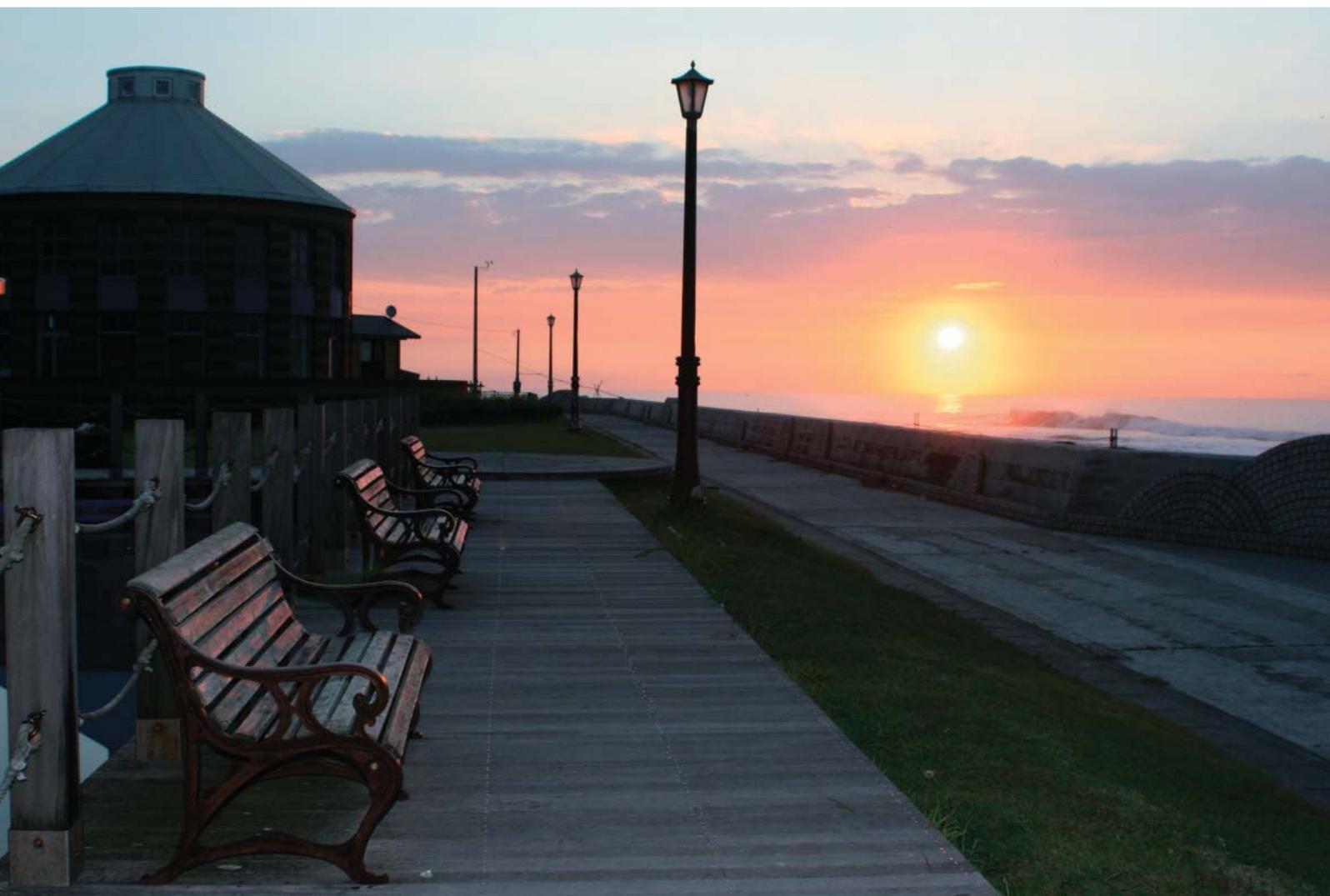
**「まさか!」の緊急事態に備える
業界規模のEDI障害対応訓練、9月の実施が迫る!**

メーカーの視点(基幹EDIサービス活用事例)
株式会社メニコン

Web受発注サービス
【Web発注機能】の利便性、使いやすさが一段とアップ!

2009・SUMMER
83.....

van van



「まさか」の緊急事態に備える

業界規模のEDI障害対応訓練
9月の実施が迫る！

「EDIネットワークに大規模な障害が発生！

その時、お取引先との通信は？」という想定で行われるEDI障害対応訓練。

今年もプラネットEDIサービスのユーザー様全社を対象に9月9日(水)に実施します。当訓練の目的は、緊急時における業界全体での事業継続の実現。

より多くのユーザー様に主旨のご理解と、訓練への積極的な参加をお願いいたく、訓練や事業継続についてプラネットが考えていることをご説明します。



無防備な体制では
事業が継続できない！

今年4月下旬、メキシコで新型インフルエンザが発生。ウイルス感染者は瞬く間に世界中に広がり、5月には日本でも初の感染者が確認されました。その後、ドラッグストアではマスクが売り切れ、関西地区を中心に多くの学校が休校となり、各種イベントが次々と中止されるなど、「まさか」と思っていたことが現実になりました。その混乱ぶりは、今も記憶に新しいかと思います。

新型インフルエンザのような感染症をはじめ、地震、火災、設備事故等々、企業を取り巻くリスクは数多くあります。実際にここ数年は、国内外のさまざまな地域でテロや津波、地震など、事業の継続が危ぶまれるような深刻な事象が相次いで発生しています。こうした情勢をふまえ、最近では事業継続計画(BCP="Business Continuity Plan"の略)を策定する企業が増えています。BCPとは、緊急事態を想定し、事前に事業を継続する方法や手段および、復旧に向けた対策を取り決めておくことをいいます。

今回の新型インフルエンザの場合、初動で何をすべきか、もしも多数の従業員が感染して会社を長期休んだ場合、事業をどのように継続させていくか、などを検討しておく必要があります。また、一方で情報収集にも努めなければなりません。刻々と変化する状況をいち早く入手し、その時期にふさわしい対策を策定。そして、早急に従業員へ周知徹底させる、という一連の対策が必要です。

このような対応は、震災などの大規模災害時にも必要です。ただし、震災の場合は、発生と同時に交通網や通信回線の寸断、コンピュータの故障、データセンターの倒壊など、インフラ機能やハードウェアにも大きな

ダメージが及ぶ事態が考えられますので、従業員に向けた対策に加え、システム面での対策を講じておくことも重要になります。

例えば、当社が被災して業務がストップした場合に、業務の基幹となるデータ処理をどこで行うか、バックアップシステムの設置をどうするか、なども検討すべき課題ですし、商品を納品する物流ルートや物流システムについても考慮しておく必要があります。

その意味で、今回の新型インフルエンザ騒動は、BCPの重要性を再認識する機会だったといえるでしょう。ここで得られた教訓は、今後活かしていかなければなりません。



BCPは
「計画→訓練→見直し→
教育」の繰り返し

プラネットではこのような大規模災害に備え、2004年からBCPに取り組んでいます。その背景には、当社のEDIサービスが消費財流通業界の情報インフラとして、約1,000社の企業に利用されているという実態があります。当社のEDIサーバー経由でやりとりされるデータをもとに、メーカー、卸売業、資材サプライヤー各業態のお客様は日々の取引や物流管理、決済などの業務を行っています。

そのため、もし通信障害が発生しますと、業界全体の事業継続に多大な影響を与えることになります。そこで、安定したサービスを継続的に提供し、業界全体の事業継続を目指していくことを目的に、BCP活動をスタートしました。EDIサーバーの二重化やEDIバックアップシステムの設置(三重化)などの安全化対策はその一環です。

BCPの基本になっているのは、「PDCAサイクル」です。PDCAサイクルとは、「事業継続計画を策定する(Plan)」、「それに基づいて訓練を実施する(Do)」、「訓練結果から見直しを図る(Check)」、「見直し結果を教育等で周知徹底する(Action)」の4つから成ります。

まずは事業継続計画をつくることから始め、次に訓練を行う。ここで明らかになった問題点を見直し、改善する。このサイクルを繰り返すことで、事業継続計画の中身は、徐々にレベルアップしていきます。



山本 浩
株式会社プラネット
執行役員
情報技術本部
情報システム部長



大槻 洋平
株式会社プラネット
情報技術本部
ネットワーク管理部長

このサイクルの中で特に重要なのは訓練です。「震災により発注データを送受信する自社のシステムやサーバーがダウンした」、「データを管理しているデータセンターが倒壊した」、「お取引先のシステムがダウンした」などの想定のもとで、実際に行動してみるのです。物事を体感できるという点で訓練は非常に有効ですので、万一の事態に遭遇した際、訓練をした経験があるかどうかで結果は大きく違ってくるのではないかと私たちは考えています。

サプライチェーン全体で事業継続を目指す

BCP活動の一環として、年に一度実施しているのが当社サービスのユーザー様を対象にしたEDI障害対応訓練です。当訓練では、これまでに緊急事態発生時の連絡訓練(全てのEDIユーザー様が対象)や代替サーバーによるEDIシステム再構築訓練(プラネットが実施)、EDIバックアップシステム切り替え訓練(プラネット、参加希望の基幹EDI・SMOOTHEDIユーザー様が実施)などを行ってきました。

今年も9月9日(水)にEDI障害対応訓練を実施します。今年もEDIバックアップシステム切り替え訓練の対象データ種に請求照合、販売、在庫の3データ種と、プラネット物流向け8データ種が加わったほか、EDIバックアップシステム開放期間をこれまでの1日から1ヶ月間に延長しました。(詳細は右記「EDIバックアップシステム開放期間」をご参照ください)

当訓練の最大の特徴は、業界全体を対象とする規模の大きさです。通信サービス事業者として、これほど大掛かりな訓練を実施しているところは他にはありません。プラネットがここまでBCPへの取り組みに注力しているのは、どんな状況下であってもサービスを継続して提供することが、流通業の情報インフラサービスを担う企業の使命と認識しているからです。ただ、業界全体の事業継続を実現するには、サプライチェーンを構成する各社のご理解とご参加が不可欠です。ぜひ多くのユーザー様にご参加いただき、EDIバックアップシステムへの切り替えを体感していただきたいと思います。

ます。

今年の訓練結果をふまえて、訓練内容やシステムの見直しを行い、今後の改善に反映させていく所存です。また、データ種もさらに拡充させ、ゆくゆくはプラネット全サービスのデータについてバックアップシステムを整えていく予定です。

なお、9月の訓練に先立ち、ユーザー各社のBCP取り組み状況を把握

し、ユーザー各社のBCPへの取り組みの一助とするために、7月にEDIサービスをご利用のメーカー・卸売業各社を対象としたアンケートを実施していますので、その集計結果がまとも次第、皆様にご報告いたします。

プラネットは業界になくはならない情報インフラストラクチャーとして、BCPのさらなる充実を目指してまいります。

9月9日(水)のEDI障害対応訓練

(詳細につきましては改めてご案内いたします)

■訓練内容

- (1)緊急連絡手段の作動確認、FAX送信先の妥当性確認(全ユーザー様が対象)
- (2)EDIバックアップシステムへの切り替え訓練(基幹EDI・SMOOTHEDIユーザー様が対象)

■EDIバックアップシステム開放期間(予定)

9月9日(水)から10月9日(金)までの平日8:00から24:00まで
※9月9日(水)のみ13:00から24:00まで

■EDIバックアップシステム電話サポート受付時間

9月9日(水)から10月9日(金)までの平日9:00まで18:00まで
※9月9日(水)のみ13:00から19:00まで

■EDIバックアップシステム追加予定機能

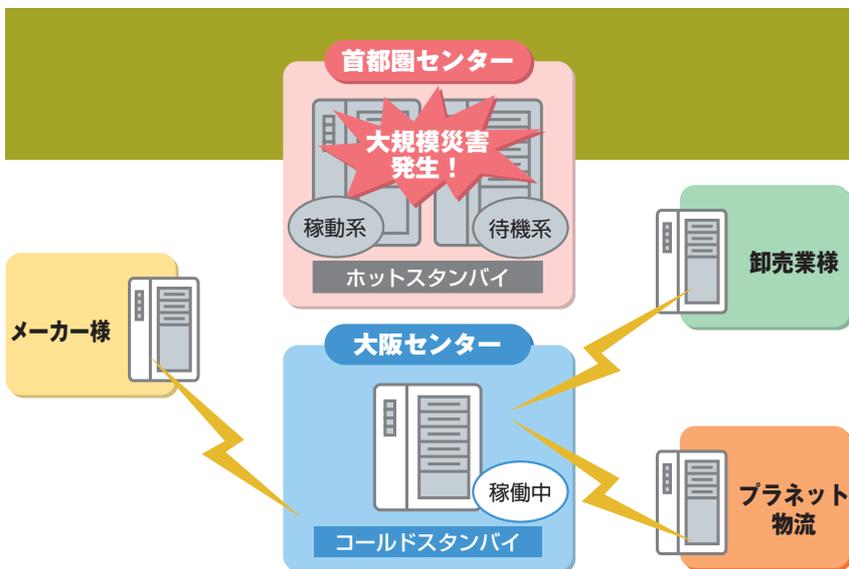
- (1)対象データ種の追加…
 - ①基幹EDI・SMOOTHEDI:請求照合、販売、在庫
※発注、仕入、X8(テスト用送信データ)、X9(テスト用受信データ)は昨年より利用可能です。
 - ②プラネット物流向けデータ:出荷指図・出荷報告・入荷予定・入荷報告、在庫報告、商品マスタ、運賃請求、倉庫料
※これらのデータ種はプラネット物流(株)が提供する共同物流サービスをお使いのメーカー様がプラネット物流(株)との間でやりとりを行うために用いられます。
- (2)全銀TCP/IPでのDNS接続(ホスト名での接続)への対応

【ご参考】

昨年訓練、訓練後開放期間(2008年12月15日~3月13日)のEDIバックアップシステム接続社数

- 昨年訓練:メーカー17社、卸売業7社
- 開放期間:メーカー18社、卸売業28社 合計:70社

非常時のEDIバックアップシステムの仕組み



メーカーの視点

基幹EDIサービス活用事例

標準化されたオンラインの データ交換をめざし プラネット基幹EDIに切り替え 株式会社メニコン

業務の効率化とマスタの精度アップをめざし、
医薬品業界VANからプラネット基幹EDIに切り替えた株式会社メニコン。
現在はプラネットを通じ、卸売業と複数種類のデータを交換している。
切り替えのきっかけとなった販売データを中心に、導入効果や課題、
要望などを伺った。

本社：〒460-0006 愛知県名古屋市
中区葵三丁目21番19号
<http://www.menicon.co.jp/>

マスタのメンテナンスが 追いつかない！

コンタクトレンズやレンズケア用品を製造・販売するコンタクトレンズ総合メーカーとして、国内市場で上位の売上を誇る株式会社メニコン。眼に直接触れるコンタクトレンズゆえに安全性を最優先しつつ、快適さと便利さを備えた製品づくりに努めている。

コンタクトレンズとレンズケア用品は流通の仕組みが異なり、コンタクトレンズは専門販売店や眼鏡店などの小売業等との直取引、レンズケア用品は卸売業を介してドラッグストア等に販売されているという。卸売業とのデータのやりとりは、これまで医薬品業界VANを通じて行われていた。

「当社では自社商品の販売動向や販売実績を把握するため、販売データを利用していました。しかし、正確な数字を把握するためには、得意先マ

スタのメンテナンスを行わなければなりません。この作業の負担が大きくて…。新規の販売店が増えるたびに1店ずつ必要な情報を登録し、それを自社マスタの中身とマッチングさせていくわけですが、新規の販売店は日々増加しますので、なかなかメンテナンスが追いつきません。他の業務に追われているうちに未登録件数がどんどん増え、気がついてみると膨大な数に。メンテナンスが間に合わないために、販売管理システムの集計結果が生データと一致しないということもたびたびありました。そのため、メンテナンス作業の負荷の軽減と、マスタの精度アップが大きな課題になっていました」(河合課長)。

標準化された仕組みである プラネットに期待

そんな折、取引先のある卸売業からプラネット基幹EDIを紹介され、2006年からプラネットへの切り替えを検討し始めた。

「プラネットの販売データは、販売店コードが標準取引先コードで統一されていることと、社内マスタと不一致となる販売店データは、プラネットにデータを投げることで販売店情報が付与されるため、登録作業の手間が省けると思われたこと、また、企業別で関連付けることができる販売店本店コードの設定があることから、同時に企業別集計も簡単にできると期待し、切り替えに向けて準備を進めることになりました」(加藤さん)。

同時期にプラネットEDI導入を考えていた取引先の卸売業からの接続要望も、切り替えに向けてのはずみとなった。



河合 正樹さん
レンズケア営業本部
レンズケア企画管理課 課長



加藤 博士さん
レンズケア営業本部
レンズケア企画管理課

そして、2007年に販売データの導入を決定。導入にあたり、同社ではプラネット標準取引先コードを利用して販売管理システムを構築することになった。

まずは販売データから接続を開始し、その後、発注と仕入データまで拡大。切り替えにあたり、システム面では大きな問題はなかったが、接続相手である卸売業との調整には初めてでもあり少々時間がかかったという。

標準取引先コードの使用と社内システムへの連動が課題

現在、プラネットから届いたデータは一旦自社システムに取り込まれた後、受注センターをはじめ、関連するそれぞれの部署で活用されている。切り替えのきっかけとなった販売データは、どのような効果を発揮しているのか。加藤さんに伺った。

「当初の目論見であったメンテナンス作業の軽減は、残念ながら今のところまだ十分実現されていません。メンテナンスの一番の課題は、企業別集計のKEYとなる『販売店本店コード』の設定が任意であり、卸売業さんでの設定がまちまちなことです。卸売業さんにはお願いはしていますが、なかなか難しい面もあります。そのため、正確な数字を算出するために、生データをもとに手作業で別途集計しているのが現状です」（加藤さん）。

「データの精度を上げるために、現在は店舗レベルのオリジナルマスタをつくり、それをメンテナンスしながら完全一致させていく方法をとっていますが、このへんを何とかしたいですね。また、発注と仕入データについて、これは当社の問題ですが、社内システムがプラネット基幹EDIに完全には対応していないために、標準的なデータだけでは必須項目をカバーできないなど、課題はいくつかあります」（河合課長）。

標準化を推進し、さらに使いやすい仕組みに

とはいえ、プラネットに切り替えてから、販売データを接続する取引先は増えてきているとのこと。「オンラインでデータ交換をするならプラネットで、という卸売業さんも多く、業界での評価は高いですよ。特に発注データはメリットが多いと感じています。FAXや電話と比べ、受注作業が効率化しましたので、受注センターや物流業務の負担も大いに軽減したと聞いています。

オンライン受注は業務の効率化だけでなく、コ



スト低減にもつながるので、今後も積極的に接続を拡大していきたいですね。プラネットさんのご協力をいただき、メーカー・卸売業の双方にとって、よりよい仕組みになっていくよう望みたいです」（河合課長）。

「メーカーにとって、自社商品がいつ、どこで、いくつ売れたか把握できる販売データは、販売戦略を立てる上では不可欠なものです。ですから、さらに使いやすい仕組みへと進化させ、かつ得意先マスタのメンテナンス負荷を軽減できるものにしていただきたいと思います。当社ではプラネットのほか、業界VANや電話、FAXによる受発注を行っている卸売業さんもまだまだあります。そのようなお取引先も、ゆくゆくはプラネット基幹EDI経由に統一していけたらと考えています」（加藤さん）。

最後に河合課長は、プラネットへの要望をこのようにまとめた。

「プラネットのEDIに期待することは、さらなる標準化の推進です。今年から刊行された新製品の共同カタログのように、業界単位の標準化が進むことが理想ですね。なおかつ低コストで活用できるサービスであれば、いうことはありません。プラネットさんには標準化推進のための牽引役として、引き続き業界をリードしていただくようお願いしたいと思います」。

Web受発注サービス

Web発注機能の 利便性、使いやすさが一段とアップ!

2000年のサービス開始以来、多くの企業様に活用されているWeb受発注サービスのWeb発注機能(以下「Web受発注サービス」と表記)。ご利用の業界も日用品・化粧品から介護、ペット業界へと広がり、さらなる利便性が求められるようになりました。そこで昨年9月に続き、今年7月に機能追加を実施しました。今回はWeb受発注サービスの営業と開発の担当者が、新しい機能の内容をご案内いたします。



今井 正宏
株式会社プラネット
営業本部 営業部
チーフプランナー



荒木 祐介
株式会社プラネット
情報技術本部
ネットワーク企画部

ご利用企業、業界が広がる Web受発注サービス

インターネットを介し、パソコンから簡単にオンライン発注データを送信できるWeb受発注サービス。その手軽さと操作性の良さが好評で、サービス開始から8年が経過した今では、日用品・化粧品業界の卸売業様のみならず、介護やペットなど幅広い業界で活用されています。ちなみに、現在のご利用企業数は250社(2009年6月末現在)と、ユーザー様は年々増加しております。

こうした状況をふまえ、プラネットではWeb受発注サービスがさらに便利で使いやすいものになるよう、ユーザー様のご意見、ご要望をもとに昨年9月にリニューアルを実施しました。この時点で、OSとWebブラウザの推奨環境を変更したほか、お気に入り台帳をはじめとする機能の追加やセキュリティ強化などを行いました。

そして今年7月、利便性向上施策の第2弾となる機能追加を実施することになりました。

7月に追加された 3つの新機能

今回の機能追加により、以下の3つの機能をご利用いただけるようになりました(いずれもユーザー様の設定・変更作業は不要です)。

1 「お届け先マスタ検索機能」の追加

商品検索発注と台帳発注の「お届け先選択」画面にお届け先検索機能を追加しました。お届け先の名称・住所、郵便番号の3つの条件から該当するお届け先を検索できますので、お届け先マスタが大量に登録されていても、簡単にお届け先を選択することができます。

2 発注伝票の送信状態ごとに背景色を変更

これまですべて白だった「発注確認」画面の発注伝票の送信状態欄の背景色を、送信状態ごとに変更いたしました。これにより、「未確認」が赤、「確認済」はオレンジ、「送信待ち」が緑、「送信済」は白で色別表示されますので、発注の進捗状況がひと目でわかります。

3 「初期値に戻す」機能を追加

発注履歴をダウンロードする画面に、ユーザー様ご自身が設定されたフォーマットをリセットし、初期設定値に戻すことができるボタンを追加いたしました。



検索のポップアップ画面



送信状態画面

ユーザー様の視点に立った 使いやすさを追求

今回の機能追加に際してプラネットが重視したのは、ユーザー様の視点に立った使いやすさの追求。

「プラネットは流通業界のインフラストラクチャーとして、常に全体最適化を目指しております。ただ、最近のご利用業界の商慣習がこれまでの業界とは大きく異なる点があり、現状機能のままでは、新規ユーザー様のニーズに十分お応えできていない部分もありました。今回の機能追加ではこうしたお客様の視点に立って、より多くの企業様に活用いただけるように追加改善しました」(今井)。

「システム担当として注力したのは、利便性の向上と安全性の確保の2つです。“発注した情報が正しく相手に伝わる”というメーカー・卸売業間ビジネスの基本条件を満たしつつ、発注ご担当者の負担を軽減できる簡単で安全な発注を実現するために、さまざまな工夫を凝らしました。従来の仕組みの良いところは生かしつつ、不便なところを改善するという姿勢で改修を行いました」(荒木)。

発注専用端末「P端8000」の後継サービスとして登場したWeb受発注サービスは、操作性や業務の流れも卸売業様の従来の発注業務に準じたものになっています。卸売業様では自社の業務に合う発注方法をハンドスキャナ発注、台帳発注、商品検索発注、CSV発注の中から選択できます。また、送信状況や発注履歴が確認できるため発注漏れがなくなり、メーカー様ではEDIの発注データとして受信できるので、受注ミスが減少するなどのメリットがあります。

2度にわたるリニューアルを通じて、Web受発注サービスの利便性と使いやすさは一段と向上しました。メーカー様にはEDI受注比率の拡大、卸売業様には発注業務の効率化を実現するツールとしてご活用いただきたく、ぜひ導入の拡大についてご検討を賜りますよう、お願い申し上げます。

当社では今後も皆様のご意見・ご要望を反映して定期的な見直しを行い、より使いやすい仕組みへとブラッシュアップさせていく所存です。

リニューアル日

今回追加した3つの機能は、2009年7月13日(月)よりご利用いただけます。

お問合せ先

株式会社プラネット 情報技術本部 ネットワーク管理部
TEL 03-5444-0812
(受付時間:平日 8:30~17:00)

昨年秋のリニューアル内容

今回のリニューアルに先立ち、昨年9月に行ったリニューアルの概要は以下の通りです。

1 推奨環境の変更:マイクロソフト社がサポートしている環境を推奨

- OS: Windows2000/2003/XP/Vista
- Webブラウザ:
Microsoft Internet Explorer(IE)6.0/7.0

2 各種機能の追加

- 商品名の漢字表示、お気に入り台帳機能(※)、アイテム備考欄の追加
- お届け先マスタメンテナンス、発注台帳編集の操作性向上

※お気に入り台帳機能とは
ご利用者自身が作成した発注台帳にあらかじめお届け先や発注数量等を設定し、発注直前の台帳の雛形として保存する事により、発注操作時の入力作業を軽減できる機能です。

3 利便性の向上

- 画面デザイン、お届け先条件選択方法、商品検索発注検索条件の変更
- 発注確認画面に「発注登録を続ける」ボタンを追加

4 その他

- セキュリティ強化
- 発注内容確認メールアドレス指定方法の変更
- 国際標準コードへの対応(GTIN、GLN)

Human Network

基幹EDI (社数)

データ種類	メーカー 351	卸売業 475
発注	289	226
仕入	281	227
販売	128	209
請求照合	122	118
請求鑑	27	75
在庫	33	69
Web発注	31	219

各サービスのご利用状況 (2009年6月末現在)

資材EDI (社数)			業界イントラネット (社数)			
	メーカー	サプライヤー		メーカー	卸売業	
資材EDI	4	167	商品DB	1,519	751	
Web資材EDI	3	130	取引先DB	295	528	
商品DB登録状況			Web運用照会	285	510	
	メーカー社数	アイテム数	バイヤーズネット (社数)			
商品DB	530	65,321		メーカー	卸売業	小売業
JSM-DB	139	6,776	バイヤーズネット	1,460	467	419

※2008年10月より、JSM-DBは
プラネットが運用・管理を行っております。

かもめ通信

情報システム部 課長 宮本 考二

夏休みシーズン突入ですね。夏休みのご予定はお決まりでしょうか？私は昨年、数年ぶりにダイビングを楽しみ、ウミガメや熱帯魚とともに優雅なひと時を過ごしてきました。さて今年は……、久々に空のダイビングでもしてみようかと思っています。機内から飛び出す瞬間のあのスリルは格別です！

夏といえば、「夜空を彩る花火」、「冷たい、かき氷」、「気分爽快ビアガーデン」……夏の風物詩、皆さんは何を思い浮かべますか？私は何と言ってもセミの声です。梅雨明けとともに聞こえてくるセミの声はまさに夏を感じます。

そんな夏の風情を醸し出すセミの声ですが、ちょっと異変が。自宅近くの公園では、昼

間ではなく夕方から翌朝にかけてセミの大合唱が聞こえてきます！気になって調べてみると、近年都市部でよくある現象らしく、夜の気温の上昇と、照明の影響で日が落ちてても気に鳴くようになってしまったとのこと。本来、夜は休息の時間ですからとても気の毒な話ですが、環境の変化に合わせて生態を変えているセミはなんとたくましくもあります。

さて、セミの声も静まる9月には、毎年恒例のEDI障害対応訓練が行われます。大規模災害に備えて昨年準備したバックアップシステムを利用しての訓練です。業界全体の事業継続基盤確認の場として、みなさまのご参加のほどよろしくお願い申し上げます。

商品データベース データフォーマット変更のお知らせ

プラネット商品データベースへの医薬品情報の登録件数増加に伴い、商品データベースのデータフォーマットを変更いたします。

<日程>

2009年9月1日(火)

<内容>

- (1) 登録必須項目に以下の3項目を追加。
単品重量、商品特徴(200)、
半角入数単位コード
- (2) 商品データベースの項目数を95項目から133項目に増加。

<棚割ソフトへの連動について>

棚割ベンダー各社と事前に新データフォーマット対応について調整済みですので、ご利用の棚割ベンダーへお問い合わせください。

お問合せ先：(株)プラネット コールセンター
Tel : 03-5444-0811
E-mail : sc@planet-van.co.jp

お知らせ

諸般の事情により、今号は「プラネットくんのじゃましまーす」と「From PLANET」を休載し、8ページ構成にて発行しております。

PLANET 83 van van

第83号 2009年8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
- TEL 03-5444-0811
- 発行人/玉生弘昌

- 編集協力/株式会社砧書房
- 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・パルプ配合率100%再生紙を使用