


# ホームセンター、ディスカウント、スーパーなど 複数業態による統一システムの構築事例

## 導入企業様

商号	株式会社マキヤ	
本社	〒410-0031 静岡県富士市大淵2373番地 TEL:0545-36-1000 FAX:0545-36-1500 URL:http://www.makiya-group.co.jp	
代表者	代表取締役社長 川原崎 康雄	
店舗	80店舗 ESPOT 20店舗/業務スーパー 35店舗/POTATO 18店舗/ハードオフ・オフハウス 4店舗/エコモード 3店舗	
物流センター	6拠点 グロサリー/チルド/惣菜/青果/精肉/鮮魚	
資本金	11億9831万円(2015年3月度)	
売上高	565億449万円(2015年3月度)	
会社設立	明治28年	
従業員	2,600名(パート・アルバイト含む)	



## 導入前の問題点

### 業態別(マキヤ/ひのや)で取引先の統合を進めたが、別システムのため、取引先側の統合効果が不十分

- 伝票形式(Ⅰ型とⅡ型)が異なり連続印字できない。
- データのレイアウトが違うため処理が統一できない。(インスタとJAN/桁数/位置/区分の種類と意味)

### 10数年経ってもオンライン比率目標が達成できない

- 短期間の販売商品を扱う取引先は発注回数が少なく手書でも困らない。(正月飾/クリスマス/お盆用品)
- 取引金額、取引商品が少ない取引先は費用対効果で見合わない。(地場商品を最寄店舗のみで取扱/スポット)

### 出荷確定データをJCAで仕組んだが、対応が出来ない取引先が多い

- 中小規模の取引先は、個別システム開発費用が見合わないので、及び腰となる。
- 大手取引先は取引量に応じて対応が分かれる。

### データ種別の追加設定に時間とコストが掛かり、すぐ対応することができない

- マキヤ側だけでなく取引先側のシステム開発。

### グループの情報部門を組織統合したがコスト削減が進まない

- 別々のシステムのため「1+1=2」は変わらない。

## 流通BMS/Web型EDIシステム導入の目的

### グループのシステム統一で取引先、マキヤの管理コストを軽減

- マキヤグループ(マキヤ/エスポット/業務スーパー/ひのや/POTATO)の5業態統一の仕組みを作る。
- 発注⇒出荷⇒受領のサイクルで発注毎にマキヤと取引先の照合を可能とし、業務効率を向上させる。
- 伝票書式の統合を行う。
- 取引先、マキヤ双方に通信費を削減する。

### EOSオンライン発注100%達成(少量取引からEDI化実現)

- 少量取引でもEDI化できる仕組み作りを行う。(取引先が自社にあわせて運用選択できる仕組)
- 伝票発行サービスの廃止
- 手書発注からの切替え(手書発注の削減)

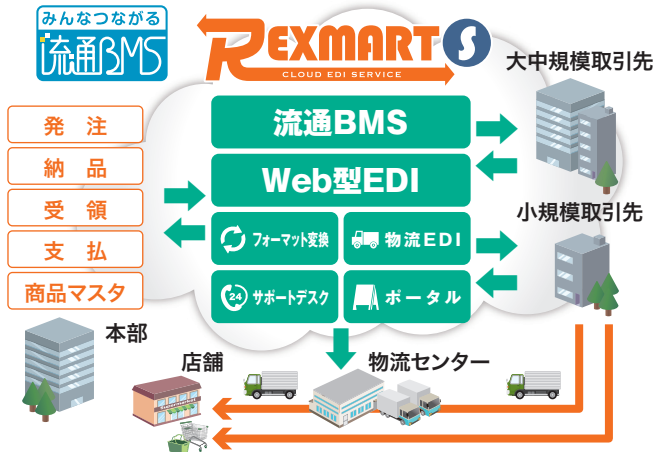
### 物流センター共有化と指定カテゴリーの100%センター納品

- 全物流センター(グロサリー/チルド/惣菜/青果/精肉/鮮魚)を連携し、グループ全体で情報共有を行う。
- 手書発注で店舗直納していた取引先にもセンター納品に対応頂くようにする。

このままでは、従来の仕組でEDIを進めても  
取引先、マキヤともに高コスト体制になってしまう

# ホームセンター、ディスカウント、スーパーなど 複数業態による統一システムの構築事例

## 導入後の概要



## システム構築のポイント

### REXMARTを採用!!

- EDIシステムは、マキヤ側もさることながら、取引先に掛かる負荷が高くなる為、流通業に幅広く採用されているWeb型EDI「BACREX」を活用し、取引先の負担を軽減。
- 少量取引の取引先には、ブラウザ機能を利用し、新たなコスト負担無しでEDIにご対応して頂く。
- 大手取引先向けには流通BMSにも対応ができる。
- Web帳票機能により、従来の複写式伝票を廃止し、伝票コストを削減できる。
- インターネットによる高速通信を利用できるので通信費を削減できる。

### アウトソースを活用!!

- インフラとトランザクション処理のアプリケーション運用をアウトソース先(クラウドランド社)に任せ、自社の運用負荷軽減と安定稼働の確保を両立。
- サポートデスクを利用し、365日24時間体制で取引先を支援できる仕組み作り。

### 豊富な実績のあるパートナーを選択!!

- 実績のあるパートナーを選択し、スムーズなEDI化実現のノウハウを活用する。
- 要件定義～開発～運用までを担当できるパートナーを選択。

## 導入スケジュール

発注から約3.5ヶ月で業務スーパー部門を本稼働以降、2ヶ月間隔でテストを行いながら他業態を本稼働

発注月	発注+1ヶ月	発注+2ヶ月	発注+3ヶ月
発注			
要件確認	説明会	問合せ対応	
	設定開発	テスト	稼働

## 導入の効果

### 《マキヤ側の主な導入効果》

#### 精度向上効果

- 営業実績把握の精度向上
- 仕入計上スピードアップ  
(仕入計上の精度向上により日々の粗利管理が可能)
- スピード経営:月次伝票締めの日短縮を目指す。

#### 経費削減効果

- 人件費の削減(約35%)  
伝票事務処理作業の効率化により人件費を大幅に削減
- 運用委託費用の削減(約30%)  
アウトソーシングで運用委託費用を大幅に削減

### 《取引先側の主な導入効果》

#### 精度向上効果

- 受領データ提供により、差異確認がスピードアップ
- FAX配信していた取引先に、画面と帳票で正確に情報伝達

#### 経費削減効果

- オンライン開設に大きな初期投資が不要  
①インターネット環境があれば、特別なハードやソフトが不要  
②データフォーマットが他小売業と共通性があり、負荷軽減が可能
- 事務作業削減によるコスト削減効果(転記/照合作業)
- 複写式伝票廃止による伝票コストの削減  
(複写式:7~10円/枚⇒A4用紙:0.4~2.0円/枚)
- 通信費の削減:インターネット回線で高速通信が可能