

効果の出る IT活用術

ユーザックシステム「名人」シリーズ導入事例 ④

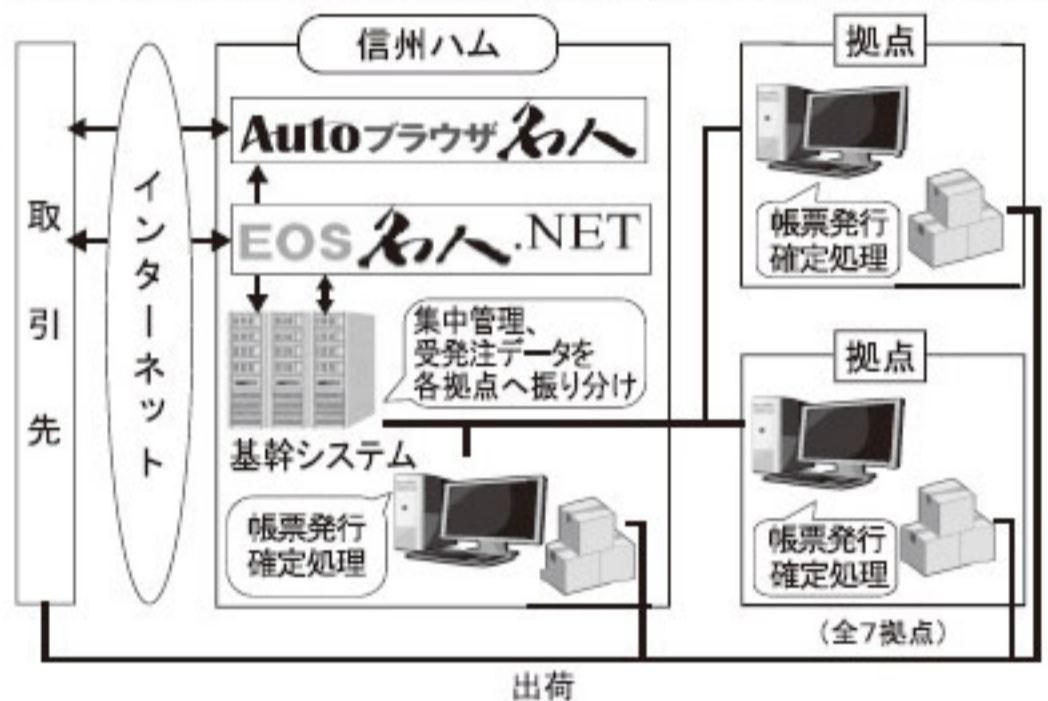
信州ハム



久聡紀総務部情報管理課長

長野県上田市を拠点に、ハムやソーセージなどを製造・販売する信州ハムは、取引先ニーズの多様化に対応するため、ユーザックシステムの「Autoブラウザ名人」と「EOS名人.NET」を組み合わせた。従来の味を受け継ぎながら日本人好みに仕上げた「軽井沢」シリーズ、添加物を使わない安全・安心な「グリーンマーク商品」を提供する。「2005年ごろから取引先のWeb EDI導入が増加し、より効率的な業務遂行ツールとして導入を決めた」と、久聡紀総務

「Autoブラウザ名人」「EOS名人.NET」を使った受発注システム概念図



部情報管理課長は経緯を語る。当初、同社は専門のオペレーターが受注システムのPCを手動で管理していた。取引先1社ごとに異なる個別システムに……

電子取引ニーズ多様化対応

Web EDI・流通BMS 組み合わせ

でなく、処理のスケジュール化を行うことでも確立した。久課長は「何より本業に専念できることになったことが大きい」と効果を語る。現在は1日当たり約200のスク립トを実行しており、「Autoブラウザ名人」がなければ、人員を増やしていた(久課長)ほどだ。

さらに、近年は流通BMSへの対応も求められるようになってきた。流通BMSは従来のEDIと異なり、インターネット回線を利用することで通信時間・コストなどの削減ができるメリットがある。

10年ごろから大手取引先が流通BMSに移行する動きが始まったが、当初は普及拡大が見通せなかった時期でもあり、ホストコンピュータでは対応が難しいため、特定取引先の専用システムを導入し運用していた。しかし、流通BMSに移行する取引先が増加傾向となり、専用システムではない汎用(はんよう)性のあるアプリケーションソフトが必要となった。

そこで同社は、流通BMS対応、基幹システムとの連携、開発のしやすさに加え、発注データ訂正、緊急発注に対応した「EOS名人.NET」の導入を決定。情報管理課では複数名での開発体制を整え、営業部からの新規取引要求にも迅速に対応してきた。現在は「Autoブラウザ名人」で約100社200スク립ト、「EOS名人.NET」では流通BMSを中心に約30社に対応する。同社独自の仕様として、現在稼働する2台のサーバーを集中管理

久聡紀総務部情報管理課長はシステム対応が求められるようになった。そこで、06年に「Autoブラウザ名人」の前身に当たる「Web EDI受信名人」を採用。人の手で行うことで発生していた人的ミスを解消しただけ

するオンライン状況照会システムをWebで構築。各現場担当者へ取引状況をリアルタイムに情報提供し、迅速な出荷業務に対応している。久課長は、新規やシステム変更などを行う取引先が増える中、今後もWeb EDIと流通BMS両方へ対応できるシステム強化が必要であると考えている。

EOS (Electronic Order Entry System) 電子発注システム)は70年代の小売店舗と本部間で始まり、80年の日本チェーンストア協会によるJCA手順の制定で、小売業と取引先間に広まった。2005年までに加入電話やISDNを利用したデータ通信サービスは廃止され、今後はますます増加する電子商取引への対策が、各企業に求められている。

(小澤弘教)