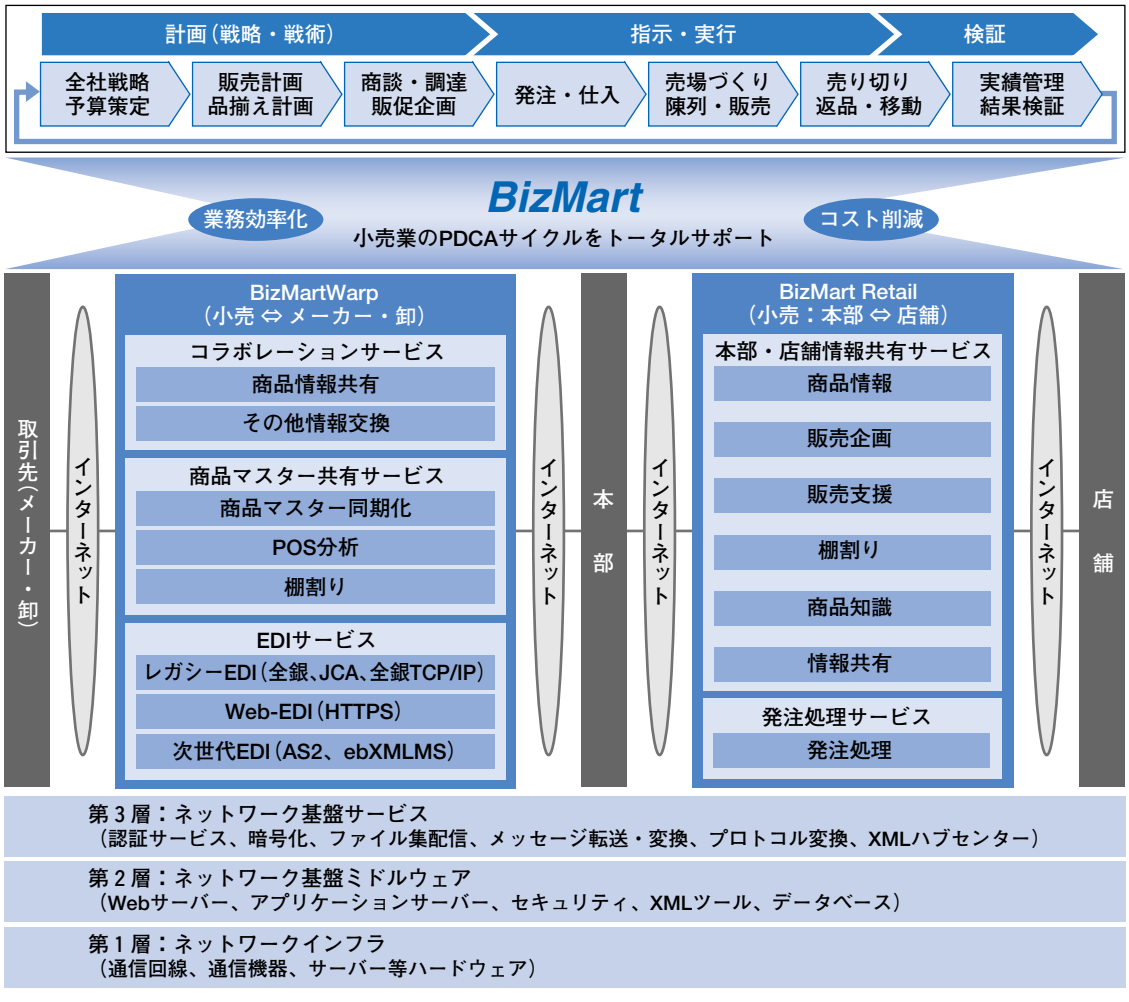
企業間連携を強化する情報武装
—「BizMart」の新たなサービス—

流通業界では、業務効率化やコスト削減を図る動きが顕著で、商品情報・取引情報の業界全体の標準化やそれに基づいた協業が大きなテーマとなっている。本稿では、メーカー・卸・小売間の情報連携を効率化・高度化する、野村総合研究所（以下、NRI）が提供する企業間取引プラットフォーム「BizMart」の新たなサービスを紹介する。

流通の高度化ニーズに応える「BizMart」

業務効率化やコスト削減により競争力強化を図る動きが業種を問わず強まるなか、流通業界でも、旧来のスキームを打破することで一層の効率化を実現し、全体最適の観点でコ

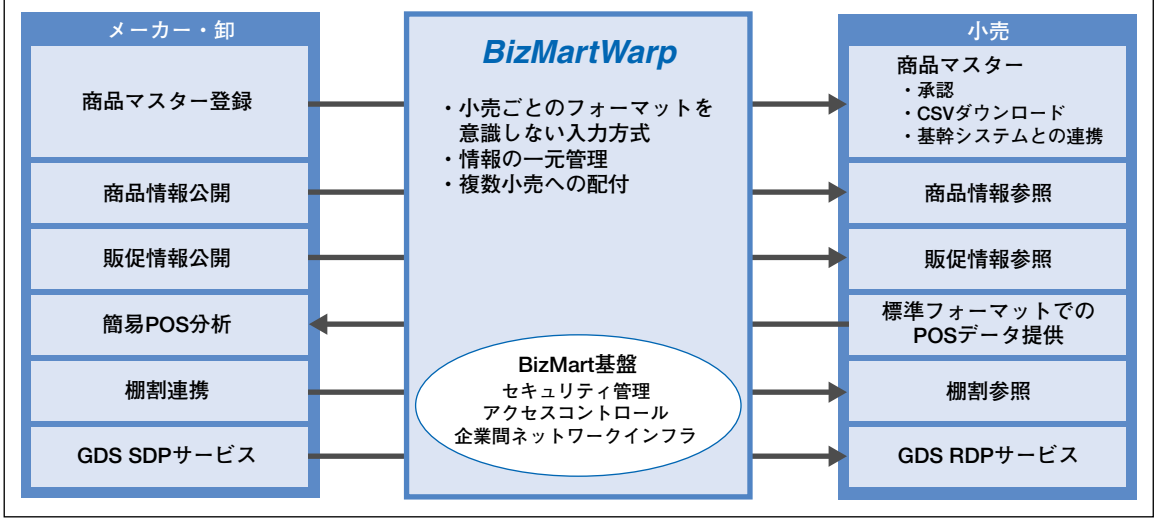
図1　「BizMart」の流通業界向けソリューション



レポートに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。すべての内容は日本の著作権法及び国際条約により保護されています。
Copyright © 2008 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. No reproduction or republication without written permission.

野村総合研究所
サービス・産業システム事業本部
流通システムサービス事業三部
上級システムアナリスト
神保範朗（じんぼのりあき）
専門は流通システム、EDIシステム、決済システム

図２「BizMartWarp」のサービス



スト削減を図る動きが活発化している。前者はEDI（電子データ交換）や商品情報流通における業界全体での標準化の動きであり、後者は従来の基幹システムのサポート範囲を超えた領域における情報活用の動きである。

流通業界でのこうした動きにいち早く対応し、NRIがASP（アプリケーションサービスプロバイダー）として提供してきたのが「BizMart」である（図１参照）。「BizMart」は、インターネットを通じて複数の企業や組織が情報を容易かつ安全に共有することを可能にし、それによって業務の効率化や高度化を支援するソリューションサービスである。

「BizMart」は、EDIサービス、グループウェアなどの情報共有基盤、店頭での決済サービスなど、各種の流通業務支援機能を実装し、流通の高度化・高精度化・高品質化に貢献してきた。昨今では、メーカー・卸・小売間の商品マスターデータ共有の標準規格であるGDS（Global Data Synchronization）や、次世代EDIとされる流通BMS（Business Message Standard）といった標準化をサポートするサービスメニューをそろえている。

取引先・小売間の情報を連携させる「BizMartWarp」

「BizMart」サービスとして取引先（メーカー・卸）と小売間の協業のための機能を提供するのが「BizMartWarp（Wholesale maker retail portal）」である（図２参照）。

取引先と小売間では、発注から請求・支払までの業務については、1980年代からEDIという形で電子化・標準化が進み業務効率も向上してきた。しかし、そのほかの部分ではいまだに多くの非効率な業務が存在している。その最たるものが取引先と小売間の商品提案

レポートに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。すべての内容は日本の著作権法及び国際条約により保護されています。
Copyright © 2008 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. No reproduction or republication without written permission.

に関する業務である。この業務では以下のような点が問題となる。

①商談における商品情報のやり取り、棚割提案などが紙ベースで行われるケースが多い。
②各小売に対する商品情報の提供が、小売ごとに異なるフォーマットで行われている。
③小売が取引先から受け取った商品情報を自社の基幹システムに取り込む際に、転記やパンチ入力など負荷の大きい作業が発生することが多い。

このほか、取引先にとっては商品の販促のために、小売にとっては有効な品揃え提案を受けることを目的として、両者の情報共有のための場も必要となる。

これらの問題の解決を図るため、「BizMart Warp」は取引先・小売間の商品情報の流通過程を電子化することで、流通の高速化、高度化、省力化を実現する。また、POS情報や棚割などに関する情報共有の場を提供し、取引先から小売への有用な商品提案の実現をサポートする。

「BizMartWarp」は具体的には以下のような機能をもっている。

①取引先から小売に対する商品情報提供、棚割提案
②取引先と小売の間のPOS情報の共有
③取引先から小売に提供される商品情報の電子化および基幹システム上のマスターへの連携

以上の業務はこれまで小売起点で考えられることが多かったが、「BizMartWarp」では取引先が複数の小売と情報の共有ができるように設計されている。そのため、取引先にとって小売単位のシステム利用とならず、効率化が期待できる。

また、「BizMartWarp」は現在国内での標準化が進められているGDSによる商品情報共有にも順次対応している。

小売の本部・店舗間の情報を連携させる「BizMart Retail」

同じく「BizMart」のサービスとして、小売における本部・店舗間の業務を連携させ高度化するのが「BizMart Retail」である（図3参照）。

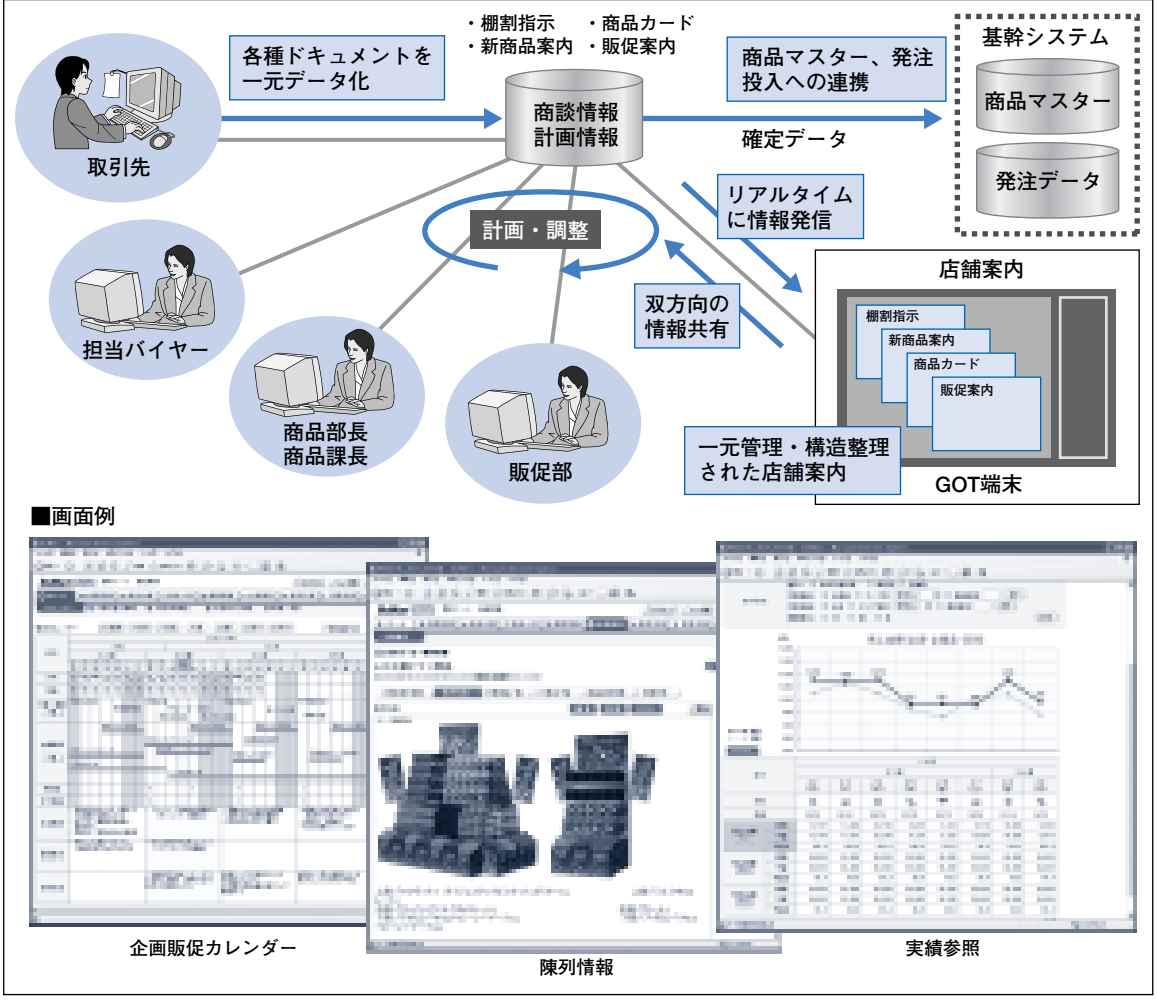
小売においては、取引先と本部間で発生した情報を最終的に店舗にまで通達する各種の連絡業務が発生する。たとえば、商談〜商品登録、販促企画〜販売支援などである。

これらの業務は紙ベースで行われているのが実態である。本部の商品部門は、取引先から提供される情報や各種システムからの情報を店舗に伝えるために、逐次転記して資料を作成しており、この業務に労力の大部分を費やしていると言われている。基幹システムが充実していても、本部と店舗で情報を連携させる機能が整備されていないことが、小売のバック業務の効率化にとってネックとなっている。

NRIではこの点に着目し、小売における本

レポートに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。すべての内容は日本の著作権法及び国際条約により保護されています。
Copyright © 2008 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. No reproduction or republication without written permission.

図 3 「BizMart Retail」のサービス全体像と画面例



部・店舗間での情報の流れと業務の分析を行った。その上で、情報の作成・伝達および確認が業務単位にきめ細かく可能なシステムとして開発したのが「BizMart Retail」である。

「BizMart Retail」は、取引先から提供される情報を集中データベースに格納し、業務の各シーンにおいて随時、適切な形式で資料を自動生成し、それを店舗の各端末のPCから参照できるようにしている。これにより、本部では店舗に向けた資料の作成に費やす時間を削減し、商品の品揃えの検討や販促企画といった本来の業務に多くの時間を割くことができるようになる。

また「BizMart Retail」は、必要に応じて基幹システムやMD計画系システムの情報とも連携させることが可能である。 ■

レポートに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。すべての内容は日本の著作権法及び国際条約により保護されています。
Copyright © 2008 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. No reproduction or republication without written permission.