



PB商品の品質管理と データベース構築について

**2009年10月30日
株式会社シジシージャパン
システムチーム 中村 誠治**



の略称です。

CGCグループは小売業主宰の「コーペラティブ・チェーン」です

基本理念

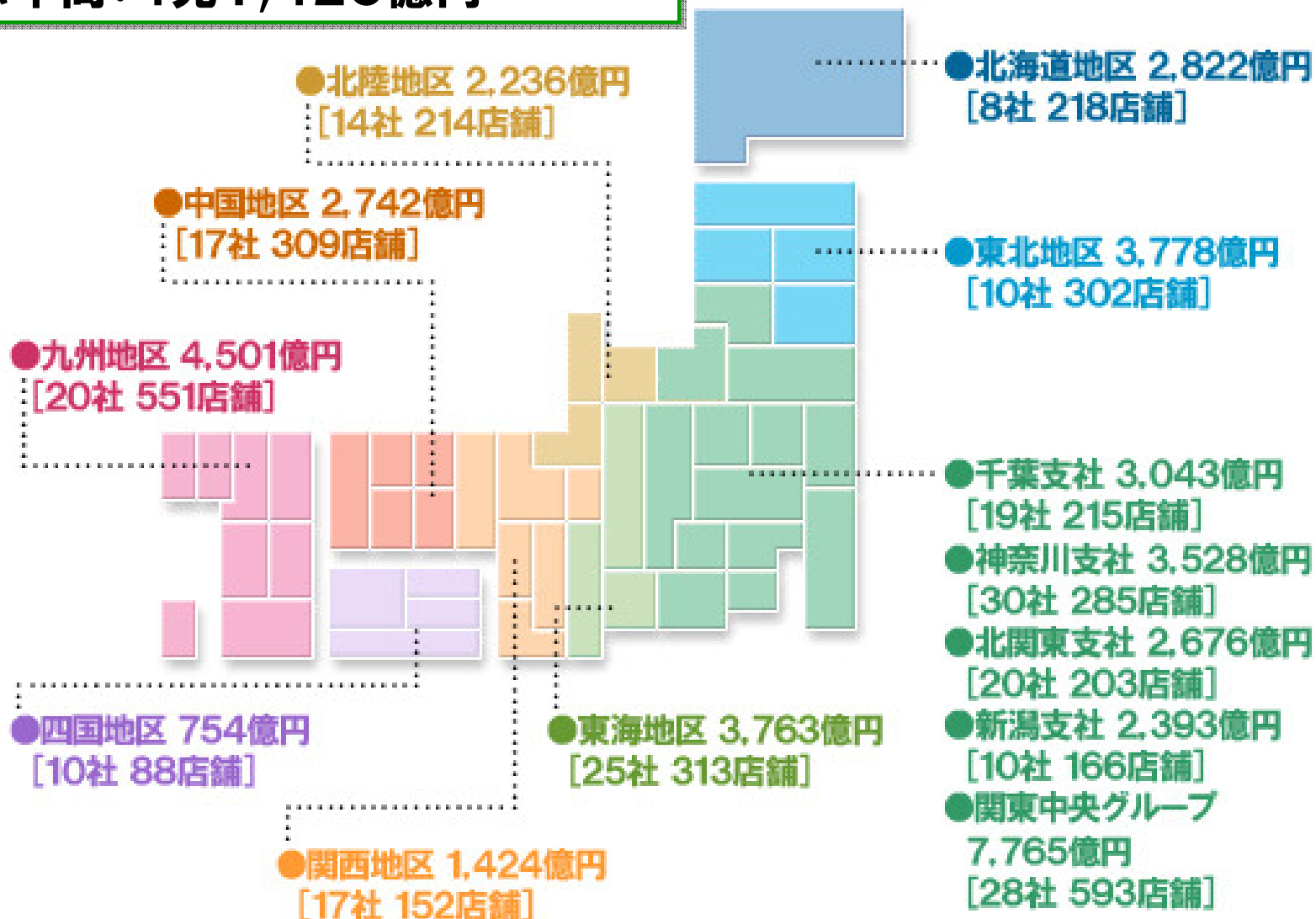
地域企業が共同して、流通の革新を図り
生活者の安全と健康と心豊かな暮らしに貢献する

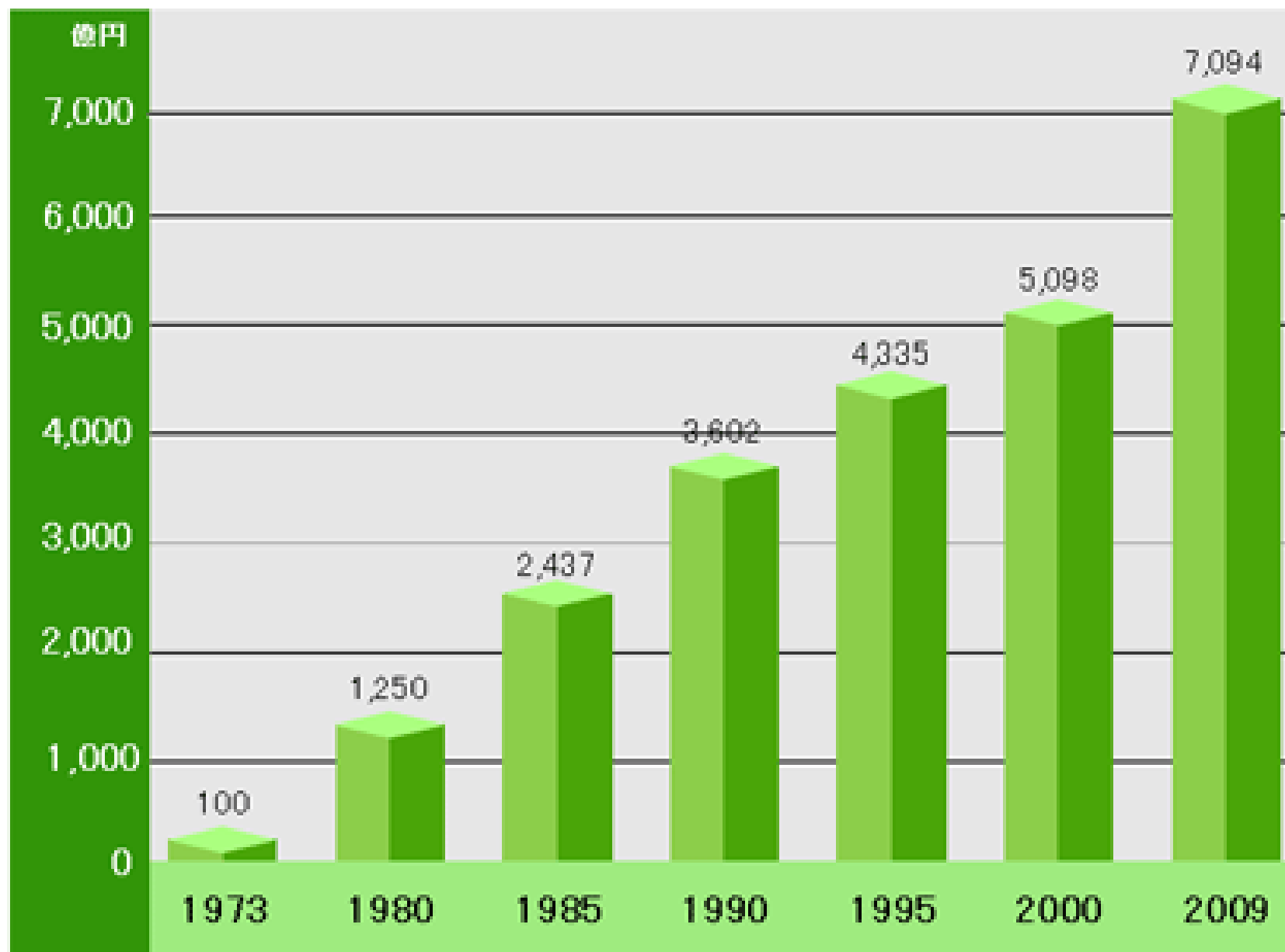


全国に広がるCGCグループ

(2009年10月現在)

総企業数:228社 総店舗数:3,609店
グループ総年商:4兆1,425億円





- **PB商品の開発**
 - ✓ クラスNO1商品の育成
 - ✓ 低価格を切り口とした商品開発の強化
 - ✓ 安全の担保
- **国内外の生鮮商品安定供給基地作り**
- **NB商品の集中化促進**





CGCグループの活動 「商品」

CGCのPB商品ブランド



- 商品SKU数 約1000SKU(生鮮除く)
- 年間改廃数量 約250SKU

■ 「物流」

- ✓ 商品を店頭までいかに効率的に届けるかを追求した物流の拠点作り
- 13箇所のJDセンターと4箇所のTCセンター

■ 「情報」

- ✓ 加盟企業、お取り組み企業との間で情報インフラの整備、情報の共有化
- 流通BMS、商品マスタセンター、店舗営業情報システム

■ 「支援」

- ✓ 加盟企業の従業員向けの教育、店舗運営に必要な情報の提供、共同販促
- CGCグループ共通商品券、全国児童画コンクールの開催

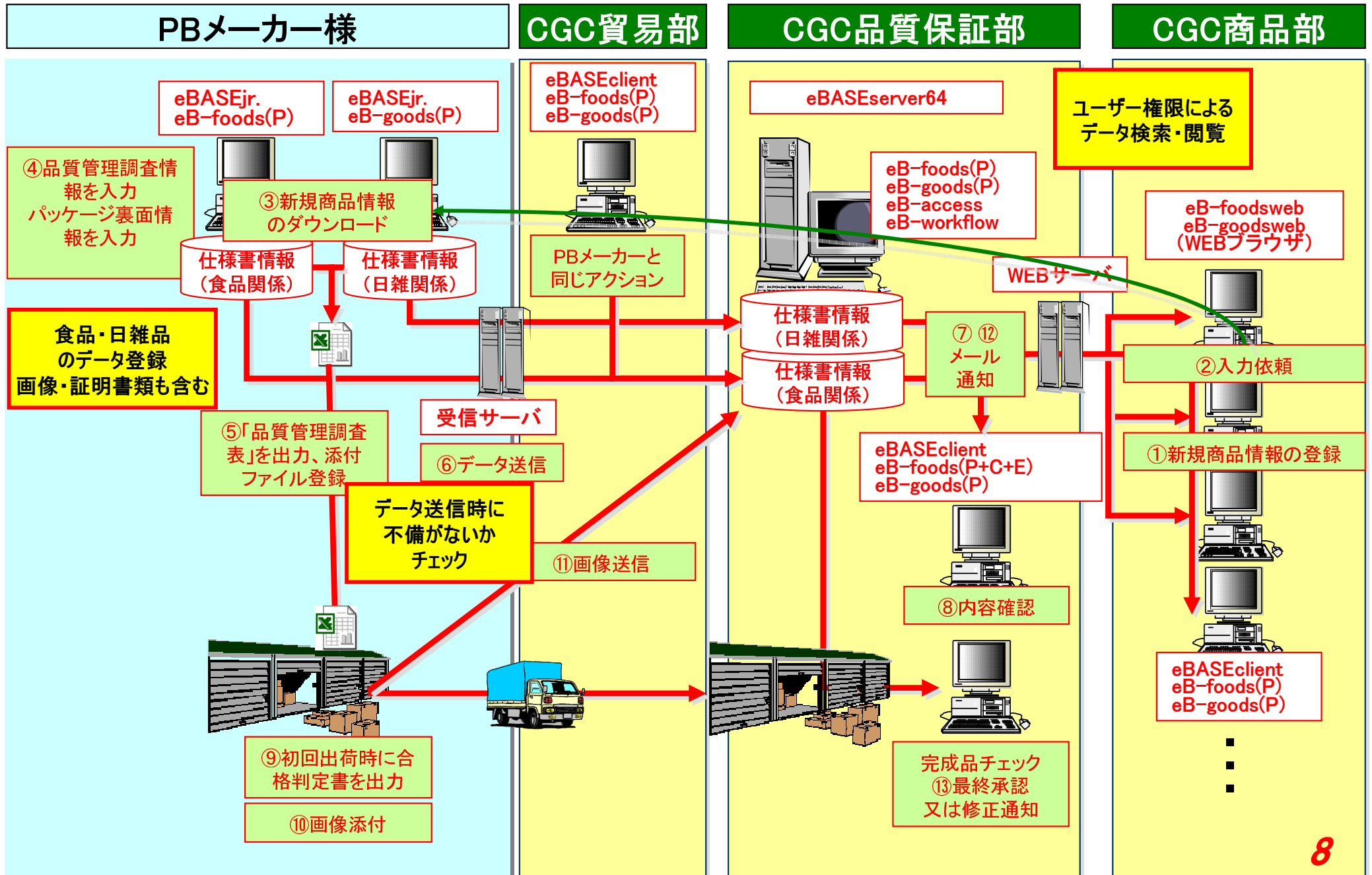
- **役割はふたつ**
 - ① PB商品の開発
 - ② コーペラティブチェーンの本部

- **お取引様・加盟企業の間で、お互いに手間をかけずにローコストに情報共有・交換を進める方針**

- **業界標準への積極的な取り組み**
⇒ 「流通BMS」「商品マスタ同期化」

- **PB商品情報の一元管理の必要性から、eBASEを利用した社内システムの構築に着手**
 - ① PB仕様書の一括管理
 - ② PB・NBの商品マスタの一元管理

eBASEによる、PB仕様書運用イメージ



■ 食品

- ✓ 仕入先数:271社
- ✓ 収集データ件数:850件

■ 日用品・雑貨

- ✓ 仕入先数:37社
- ✓ 収集データ件数:95件
- ✓ ※収集開始時期:2009年6月～

■ 活用事例:お問い合わせ対応。リスク管理など

■ 導入効果:問合せ対応に要する時間が短縮

1. 加盟社向けASPサービス(仕様書情報)対応

- ✓ 加盟企業各社の規模に合わせて、サービスのパターンを用意

2. 惣菜対応(eB-foods(P+C+E)の利用)

- ✓ 原材料メーカーからのデータ収集、惣菜仕様書情報への反映
- ✓ 一括表示作成の効率化、及び、精度の向上
⇒ 間違いは許されない
- ✓ 栄養成分の自動計算 など

■ デファクト化の推進

- ✓ FOODSeBASE協議会の継続
- ✓ 他流通企業への導入促進
- ✓ メーカー企業への導入促進
- ✓ 海外企業への展開

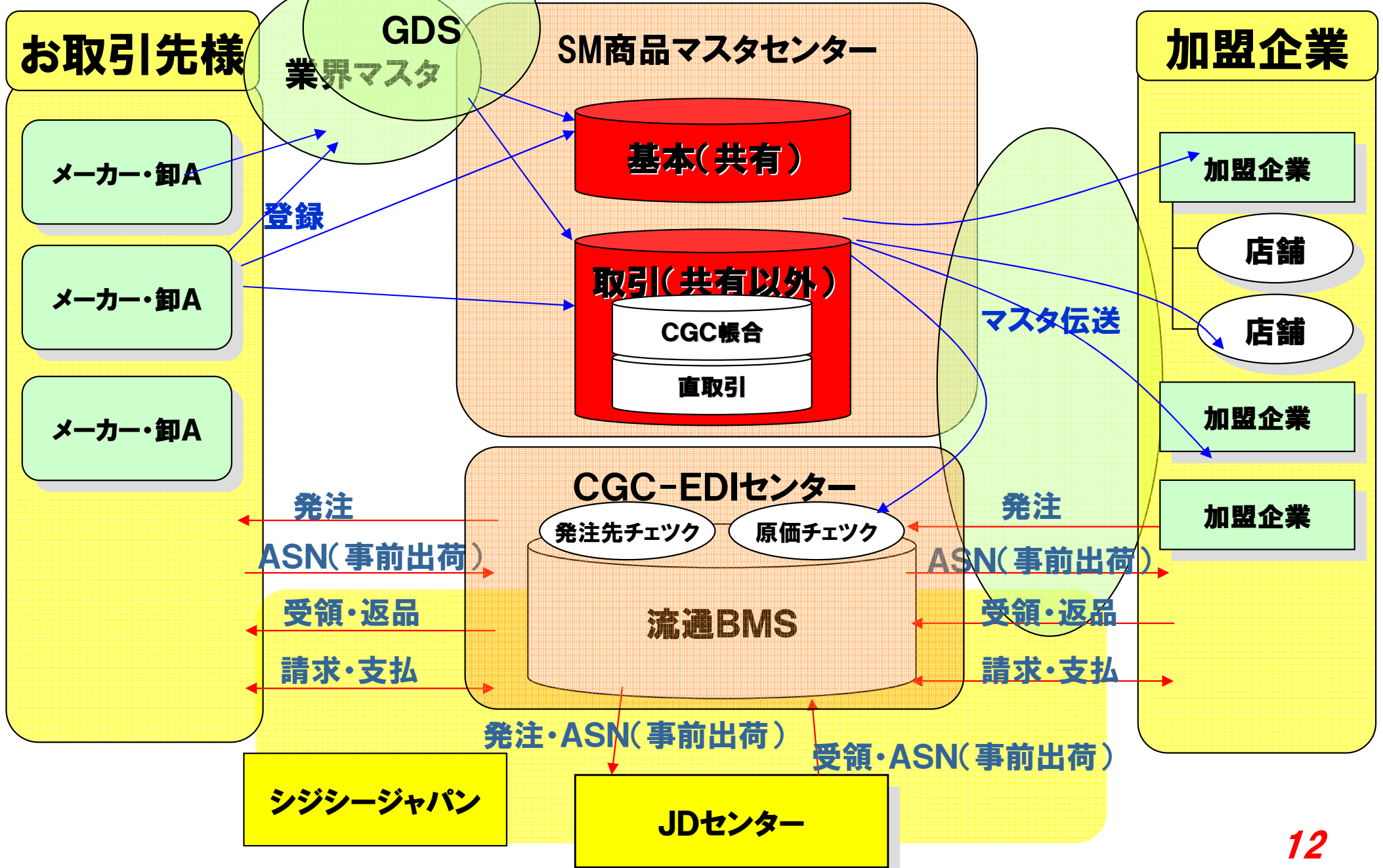
■ パッケージのレベルアップ

- ✓ 項目拡張
- ✓ 機能拡張

(例:ハザード管理、工程情報の詳細管理、

eB-forSOUKENKUNのよりスムーズな連携など)

新SM商品マスタセンターの構想

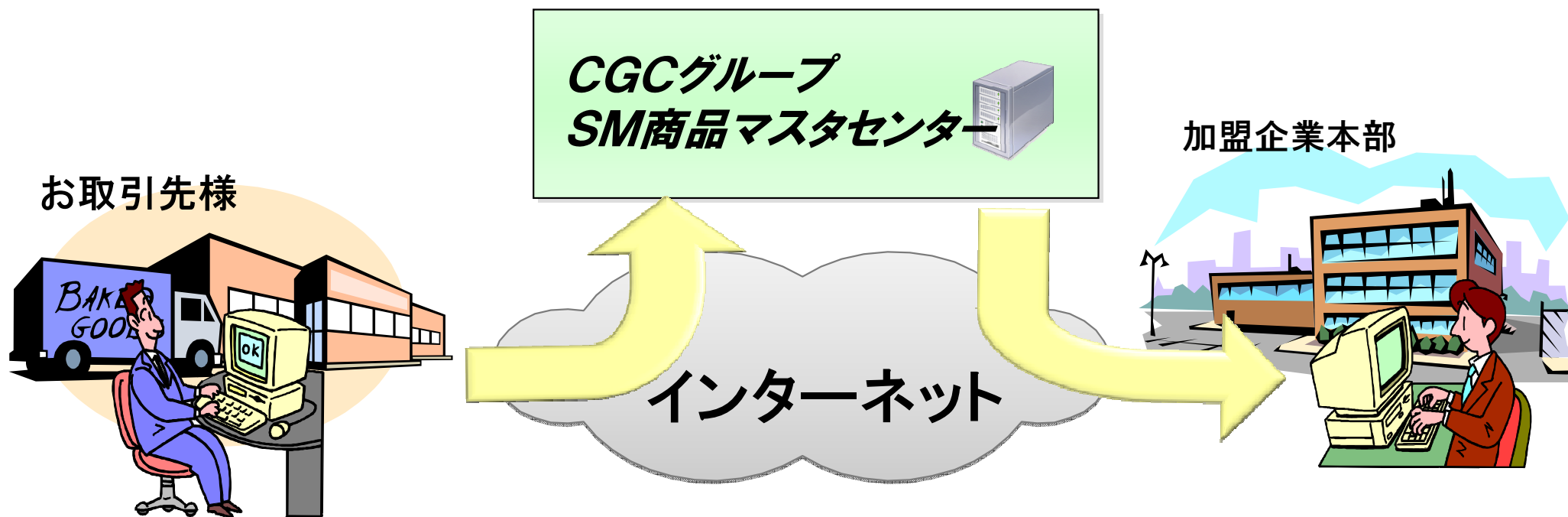


【お取引先様】

1. 商品情報登録メーカーとして登録。
2. 特別なソフトは不要。インターネットに接続できるパソコンがあれば利用OK！
3. マスタセンター1箇所へ登録するだけで、全国CGCグループ加盟企業に、その商品情報が伝わります。

【CGC加盟企業】

1. 商品情報利用加盟企業として登録。
2. 特別なソフトは不要。インターネットに接続できるパソコンがあればOK！
3. マスタセンターから商品情報を取り出し
 - ・バイヤーは商品情報を元にした積極的商談
 - ・システムはマスター登録時に取り込んだ商品情報を使うことで登録作業を簡略化できます。



■ 目的

- ✓ 新商品情報の早期伝達
- ✓ 加盟企業における商品マスタ登録の作業軽減ツールとした役割
- ✓ 取引先は一箇所に登録すれば全国加盟社へ伝達

■ 現状の課題

- ✓ 運用面の課題
 - 項目の充足度／入力精度の低さ
 - 加盟企業各社の商品マスタと比較して充足度の低さ
- ✓ システム面の課題
 - 加盟企業の業務に則したマスター項目に合致していない
 - 商品画像への対応
 - レスポンス、ユーザーインターフェースの改善(使い勝手)
 - 商品登録入力時のし易さに欠ける

■ 新・マスタセンターの方向性

- ✓ 今回の機能強化では、「課題」を解決し本来の目的を遂行する
- ✓ お取引先さまとCGCグループ加盟企業の商品情報の共有システムづくりを目指す
- ✓ シジシー・ジャパンにて運営する各種システム・サービスとの連携を深め、全体の効率化を進める

■ システム面への改善

- ✓ マスター項目の見直し(GDS標準マスタ項目に準拠)
- ✓ より使い易い画面への改善
- ✓ 商品画像への対応

■ スケジュール

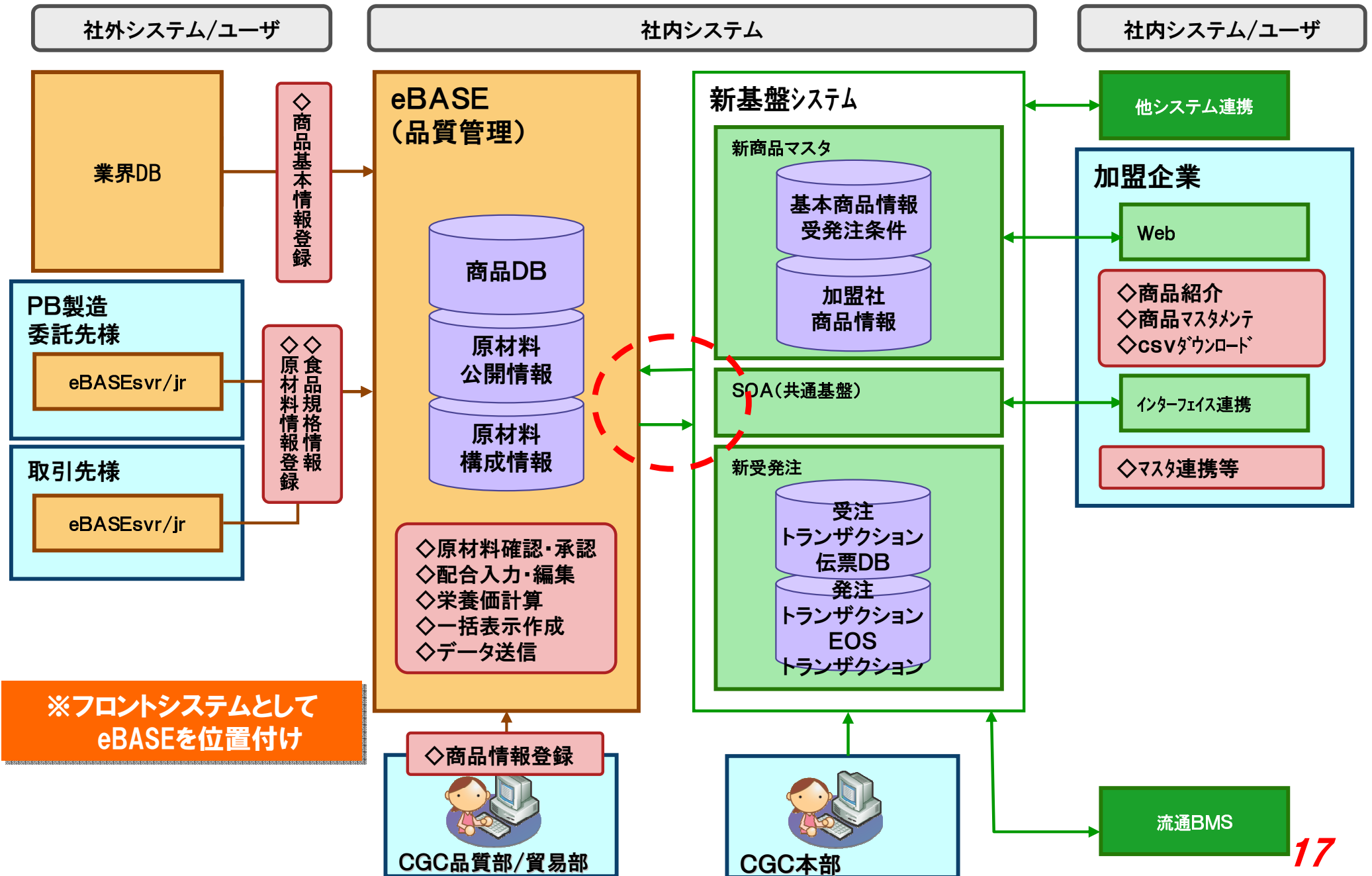
- ✓ **2010年3月リリース**

- GDS標準項目に対応
 - ⇒ GDS標準項目に対応しており、また独自項目のカスタマイズが容易であった。
- 豊富な採用実績(デファクト性を評価)
 - ⇒ 既に国内の仕入先の約70%がeBASEを導入済みであった。
- 先行して、eBASE(eB-forBMS、eB-foods、eB-goods)を活用していた。
 - ⇒ 親和性のあるシステムが必要。
- サプライヤにもメリットのある仕組みである
 - ⇒ データ提供側の負荷が少ない仕組みであった。



検討結果、eBASEが最適と判断

eBASEと新基盤システムの機能範囲



ご清聴ありがとうございました。

