

# 次世代業界標準技術を積極採用し 協業型MDシステムを構築。 支えたのは日立のオープンプラットフォーム

小売業が厳しい競争を勝ち抜くには、高品質・低価格な商品をタイムリーに提供することが必要だ。中部地区を中心に店舗展開を行うユニー株式会社（以下、ユニー）でも、2001年よりMD（マーチャндаイジング）改革に着手。2005年8月に稼働を開始した第三次MDシステムでは、「ebXML\*」などの次世代業界標準技術を採用し、取引先企業との連携強化やオペレーションの効率化を実現している。こうした取り組みを支えているのが、日立のサービスプラットフォーム ハーモニアス コンピューティング Concept Harmonious Computing に基づく製品群だ。卓越した処理能力と信頼性、柔軟に拡張できるスケーラビリティを活かし、業務改革への取り組みをしっかりと支えている。



ユニー株式会社  
業務本部  
情報システム部長  
角田 吉隆氏



ユニー株式会社  
業務本部  
情報システム部  
チーフマネジャー  
田辺 登喜男氏



ユニー株式会社  
業務本部  
情報システム部  
チーフマネジャー  
若森 俊一氏



ユニー株式会社  
業務本部  
情報システム部  
マネジャー  
浅井 盛希氏

## 「4つの改革」を支援する 協業型MDシステムの構築に着手

新国際空港「セントレア」の開港や「愛・地球博」の開催など、日本経済の発展に貢献する中部・東海地区。この地に本社を構えるのが「ユニー」や「アビタ」などの店舗で知られるユニーである。小売業界は長年にわたり厳しい市場環境にさらされてきたが、同社では着々と次世代に向けた成長戦略を推進。そのキーワードとなっているのが「個店重視主義」だ。

「活気ある店作りを行うためには、各店舗のスタッフが進んで仕事に取り組める風土が不可欠です。当社が個店重視を貫いているのも、毎日お客さまと接している現場の力を活かすことが重要と考えたからです」と角田氏は説明する。こうした独自の取り組みが、同社がキーワードとして掲げる「良品廉価」の実現に役立っているのだ。

もっとも今日に至るまでには、さまざまな困難もあったという。「当社では長年にわたりインフレーム中心の基幹システムを利用してきましたが、次第にお客さまへのサービス向上や業務効率化ニーズに応えられなくなってきました」と角田氏は振り返る。そこで2001年より着手したのが「店舗業務改革」「商品部業務改革」「物流改革」「BtoB改革」の4つの改革からなる「MD改革プロジェクト」だ。

マスタ管理・商談・発注・仕入・販売・特売・実績管理など、MD業務の主要システムを一新する大規模プロジェクトである。「お客さまへの最適な商品・サービス提供と同時に、お取引先さまとの連携強化を可能にする『協業型MD』の実現を目指しました」と角田氏は語る。

## 日立のオープンプラットフォームで 業務インフラを全面的に刷新

次世代のビジネスを担うプロジェクトだけに、同社では慎重にITパートナーの選定を実施。その中で選ばれたのが日立だった。角田氏はその理由を「日立が展開するe-マーケットプレイス『TWX-21』に注目したのがきっかけです。新たなMD環境を構築する上で、日立が持つ経験やノウハウは大きな魅力でした。また我々の要望に対し、真摯な姿勢で臨んでくれたことも、安心感につながりました」と説明する。

プロジェクトの第一ステップでは、他社製メインフレームで構築された旧システムのオープン化を実施。「SANRISE」「HITACHI 9000V」コスミネクサス「HA8000」「JP1」「Cosminexus」「HiRDB」ハイアルティマー「OpenTP1」など、日立のサービスプラットフォームConcept Harmonious Computing に基づく製品群が導入された。

「改革後は物流を含めて24時間稼働が求められます。しかも対外系システムに採用した

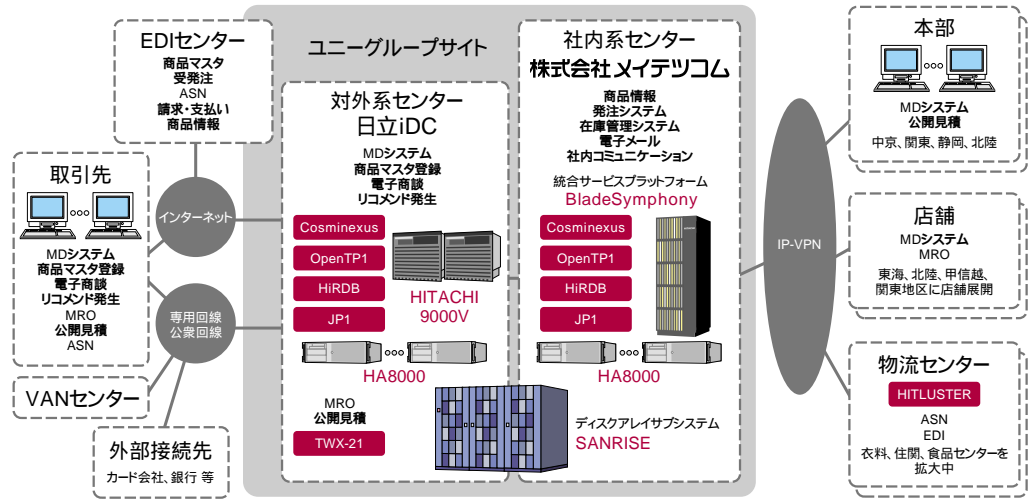
USER PROFILE

ユニー株式会社  
www.uny.co.jp

本社 愛知県稲沢市天池五反田町1  
設立 1950年3月13日  
資本金 101億2,925万円(2005年2月実績)  
従業員数 26,544名  
個性化・多様化する新しい世をターゲットにした「APITA」と従来からの「ユニー」ホームセンター「ユーホーム」、食品スーパー「ラフーズコア」を運営するほか、コンビニエンスストア「サークルK」「サンクス」、専門店「さが美」「鈴丹」などをグループ企業で展開。「良品廉価」をキーワードとして掲げ、地域密着型のビジネスを推進している。



ユニーの協業型MDシステム概要



Java™や内部向けシステムに採用したASP.NET®も今回が初導入。構築にあたっては、いろいろ苦労もありました」と田辺氏は語る。そこで日立では、こうした悩みを解消すべく総力を挙げて同社を支援。田辺氏は「非常に手厚いサポートが受けられた上に、自社製品なので対応もスピーディ。日立をパートナーに選んで正解でした」と続ける。2002年11月の第一次システム稼働に続き、翌2002年には第二次システムが稼働。関連会社への展開やグループサイトの拡大を行うなど、着々とインフラの整備を進めていった。

次世代標準を採用し  
取引先との連携を強化

2005年8月に稼働した第三次システムでは、発注業務と物流業務の改革がテーマとなった。取引先との協業型MDを志向するというコンセプトから、ここではさまざまな業界標準が最大限に活用されている。

たとえば新商品マスタには、商品コード標準「GTIN」や企業コード標準「GLN」などの次世代標準を採用。角田氏はその狙いを「標準に則ったシステム環境を構築すれば、当社とお取引先さまの両方で効率化メリットが発揮できます。Win-Winの関係を築き上げていくためにも、標準技術の採用にこだわりました」と

語る。また鮮度の高さが求められる低温物流の日配品受発注EDIにも、業界通信手順「ebXML」を採用。日立の「uCosminexus Message Service for ebXML」を導入し、迅速な処理を実現している。

さらに低温物流システムには、日立の物流管理倉庫システム「HITLUSTER」を導入。若森氏はその効果を「お取引先さまが出荷時に送信する事前出荷データと、梱包に貼られたラベル情報をチェックすることで、伝票レス・検品レスを実現しています。これにより物流・店舗業務の大幅な合理化が図れました」と語る。物流改革ではセンター集約化に改めたため、システムを短期間で用意しておく必要があった。しかしHITLUSTERの採用で、わずか半年で構築できたのだ。

また新たに構築されたEOB(Electric Order Book:電子発注台帳)システムには、高速・大容量処理が可能な日立の統合サービスプラットフォーム「BladeSymphony」を導入。蓄積されたデータを活用することで、商品発注精度の向上にも役立っている。

業務効率化とコスト削減を実現  
将来の発展にも柔軟に対応

新MDシステムが本格稼働を開始したことで、同社の業務には大きな変化が生まれた。

「以前は外部からデータを見ることができなかったため、お取引先さまの担当者が当社まで来られて端末を叩き、それから商談が始まるといった具合でした。しかし現在ではお取引先さま側のPCから直接データ照会が行えますので、ビジネススピードが大幅に向上しました」と角田氏は語る。

完成したシステムに対しても、高い評価が寄せられている。「24時間止まることが許されないシステムですから、安定性には非常に気を遣っています。その点、日立製品を採用したことで、お取引先さまや社内のユーザーに信頼性の高いサービスを提供できるようになりました」と浅井氏。角田氏も「各製品に対する満足度も高いですね。アクセスが集中する月曜日の朝も、問題なく処理が行えています。またBladeSymphonyの拡張性は『システムは小さく生んで大きく育てる』という当社の考え方にピッタリです」とこやかに語る。

「当社のIT要員は限られていますので、日立やアウトソーシング先のメイテツコムさまのサポートなしには業務が成り立ちません。今後とも従来同様のサポートをお願いしたい」と田辺氏は期待を語る。同社では今後も「現場やお取引先さまが元気になるシステムを目指す(角田氏)とのこと。今後もユニーのさらなる飛躍を、日立のオープンプラットフォームが支えていくのである。

\* electronic business XML

ASP.NETは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における商標、または登録商標です。Javaは、米国およびその他の国における米国Sun Microsystems, Inc.の商標または登録商標です。その他記載されている会社名、製品名は、各社の商標もしくは登録商標です。