

ウエルシア薬局株式会社様

将来的な拡張性やコスト削減を評価 クラウド型EDIサービス「STORES-EDI」を活用し 取引先約170社とのやり取りを流通BMSへ移行

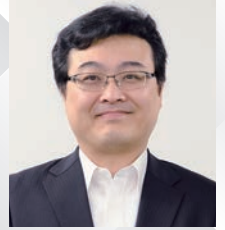
M&Aで急成長を続けるウエルシア薬局株式会社は、2013年にクラウド型EDIサービス「STORES-EDI」を導入。2017年6月新物流センターの稼働をきっかけに、セゾン情報システムズの協力のもと、取引先約170社とのデータ交換プロトコルを流通BMSへ移行。大幅な通信時間短縮を実現し、取引先増加へ柔軟に対応できる体制を整えた。



情報システム本部
システム運用部 部長
棚澤 真之氏



情報システム本部
システム運用部 担当部長
横山 秀樹氏



情報システム本部
システム運用部
藤井田 健一氏

- ① 圧倒的なコスト削減が可能になる「STORES-EDI」の採用
- ② 流通BMSへの切り替えをセゾン情報システムズの手厚いサポートで実現
- ③ M&Aによる店舗や取引先の急拡大にもクラウドサービスで迅速に対応可能

基幹システムの刷新に合わせ 「STORES-EDI」を導入

「かかりつけ薬局」のコンセプトに基づき、調剤薬局の併設や深夜営業、介護事業への取り組みなどを進めるウエルシア薬局。現在全国に約1,500店舗を展開し、日本一のドラッグストアチェーンを目指し、急成長を続けている。

同社は基幹システムの刷新に合わせて、2013年にEDIシステムの切り替えを行った。そのポイントは2つ。流通BMSへ対応可能にすることと、システム基盤拡張への迅速な対応である。M&Aで急成長を続けていた同社は、店舗も取引先も定期的に急増しており、その度にシステム改修が必要だった。そこで、複数のベンダーに声をかけ、EDIシステムを検討。セゾン情報システムズの「STORES-EDI」を選定した。その選定理由について、同社の情報システム本部 システム運用部 部長の棚澤真之氏は、「JCAにも流通BMSにも対応し、拡張が容易なクラウドサービスで、圧倒的なコスト削減が可能になるところを評価しまし

た」と語っている。同社の情報システム本部 システム運用部 担当部長の横山秀樹氏も、「導入に際しては、お取引先様への説明会の支援や疎通テストの対応も、セゾン情報システムズにサポートしてもらいました」と語る。STORES-EDI稼働後の品質



面については、「大きな障害もなく、満足しています」と棚澤氏は評価している。

170社の取引先とのやり取りを JCAから流通BMSへ移行

同社は、流通BMSに対応したSTORES-EDIを導入したものの、プロトコルの変更はすぐには進まなかった。しかし、新たな物流センターが2017年6月に竣工することが決定。その物流センターでは流通BMSのみの対応となったため、物流センターを利用する取引先約170社について流通BMSへの切り替えが急務となった。

移行に際しては、フォーマットの策定時

ウエルシア薬局株式会社様

本社 東京都千代田区外神田二丁目2番15号

設立 1997年7月

資本金 1億円

主な事業内容

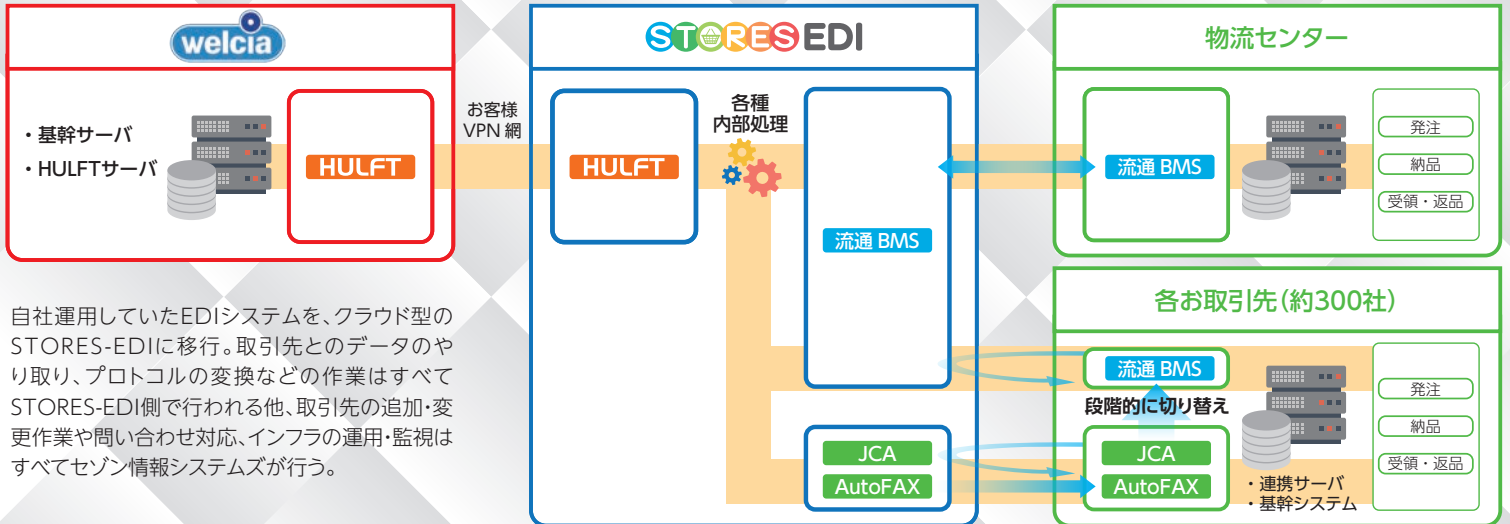
1. ドラッグストア事業
2. 介護事業
3. ネットショップ事業
4. 海外事業



User Profile



STORES-EDIへ移行後のEDI環境イメージ



自社運用していたEDIシステムを、クラウド型のSTORES-EDIに移行。取引先とのデータのやり取り、プロトコルの変換などの作業はすべてSTORES-EDI側で行われる他、取引先の追加・変更作業や問い合わせ対応、インフラの運用・監視はすべてセゾン情報システムズが行う。

からセゾン情報システムズも参画。「セゾン情報システムズは、流通BMSや切り替えのノウハウが豊富でした」と棚澤氏は評価する。2016年2月から十数社の取引先に声をかけ、まずは発注メッセージを流通BMSへ移行することとなった。同社の情報システム本部 システム運用部 藤井田健一氏は、



「発注量が多く通信時間に1時間以上かかっていたようなお取引先様から選びました」と説明する。2016年末までの時点で移行が完了したのは20社程度、残りの取引先については2017年に入ってから一気に切り替えを進め、2017年6月に全170社の切り替えが終了した。ちょうど新流通センターが稼働を開始した月であった。

藤井田氏は「プロトコルの変更の際にはセゾン情報システムズの協力も大きかっ

たですね。お取引先様も初めてのことで、わからないことが少なくありません。そこで、セゾン情報システムズのSE部隊による専用窓口で対応してもらいました。修正対応などもレスポンスも速く、満足しています」と振り返る。横山氏も、「テストの際は、お取引先様との日程調整が必要ですが、1度で決まらないので、何度もやり取りが必要です。その調整もセゾン情報システムズに対応してもらいました」と評価している。

通信時間が約5分の1になり 取引先の拡大にも対応

STORES-EDIを活用した流通BMSへの移行の最大の効果は、通信時間の短縮である。取引先からは、通信時間が5分の1くらいになったという声も寄せられている。「時間がかかるので夜間に通信をしていたのが、時間帯を選ばず通信できるようになったと喜ばれています」（藤井田氏）。

さらに、窓口がひとつになったことも大きい。従来発注データは取引先に基幹システムから取得してもらい、事前出荷データや確定データは、物流センターと直接やり取りしてもらっていた。「それをすべてSTORES-EDIに統合することで、仕組みがシンプルに

なり、お取引先様にとってわかりやすくなりました」（横山氏）。



セゾン情報システムズは、新たな取引先との疎通テストなどにも対応するため、将来的な取引先の拡大に際しても安心と横山氏は次のように語る。「M&Aの度に取引先が相当数増加します。その対応を任せられるのは安心です」。

同社は今後、流通BMSでのやり取りを、現在の発注、出荷、受領データから請求などへも広げていきたいと考えている。さらに、セゾン情報システムズがオプションで提供するチャットツールの活用なども検討中だ。

最後に棚澤氏は、「セゾン情報システムズは、小売業のシステムに長けているので、EDIに限らずいろいろ提案をもらっています。これからも、当社に最適な提案を期待しています」と締めくくった。

*担当者の所属や役職、取引先数などについては2017年9月時点のものです。