



テスコ/TESCO

テスコは、従業員数 25 万人、英国内に 1,800 近くの店舗を構え、英国以外の 12 か国で事業を展開しています。80 年以上前に食料品店として創業したテスコは現在、食品以外の商品も幅広く販売しており、英国を中心にアイルランド、フランス、ドイツ、中国など多様な国の 5,000 社もの取引先から商品を仕入れています。こうした取引先は、大規模な多国籍企業から、国内だけに納入する小規模企業、さらに 1～2 店舗に納入するだけのごく小規模な地域の事業者までさまざまです。

大手の小売企業は、長年電子取引の恩恵を受けてきました。電子取引のスピード、コスト、正確さは、手作業の処理よりも優れていますが、小規模な取引先にとって EDI は高価で複雑すぎるという理由により、ほとんどの小売企業は、紙ベースの取引を完全にはなくすることができず苦勞しています。

過去にこうした課題が原因で EDI 導入を見送った取引先があったため、テスコは GXS™ の協力のもと、この課題の解消に取り組むことにしました。過去 12 か月間で、テスコの B2B e コマースネットワークの自動化レベルは大幅に向上しています。英国最大、世界第 6 位の規模を誇る小売企業であるテスコで 1 か月にやり取りされる文書は 100 万件を上回りますが、そのうち 42,000 件が紙で処理されていました。紙ベースの文書をさらに減らすため、テスコは企業間データ連携・統合プラットフォーム「GXS Trading Grid®」の自動化およびコミュニティ導入サービスを選定しました。ソリューションの導入以降、テスコの電子取引ネットワークに新たに参加した中小規模の取引先は 500 社を超え、紙ベースの文書量は 25% 以上削減され、1 か月あたり 28,000 件になりました。OpenText GXS を利用してテスコは引き続き紙ベースの取引を削減しており、テスコの取引先コミュニティのうち、e コマースを利用する取引先の割合はますます大きくなっています。

取引先の約半数はすでにテスコと電子的に取引しており、注文書を受信し、請求書やクレジット情報を送信しています。こうした取引先は、テスコの大手取引先がほとんどで、1か月に処理する合計約100万件の文書のうち、現在、紙で受け取る文書はわずか28,000件になりました。ただし、EDIトランザクションの処理に比べ、紙の文書の処理コストはきわめて高いうえに、社内の財務機能の移転や再編が重なったため、テスコはこの機会に小規模取引先や地域の事業者が電子請求に対応できるように支援して、紙の文書数をさらに減らしたいと考えていました。

テスコのEDIプロジェクトマネージャであるジーン・デイビーズ (Jean Davies) 氏は次のように述べています。「EDIのフル実装に伴うコストを発生させずに、こうした取引先が電子取引に切り替えられるように手助けする必要があることは認識していました。また、このような取引先の多くは、社内のITリソースが限られていることも理解しており、ソリューションの実装と運用のために専門の社内外リソースを用意する負担を増やしたくはないと考えていたため、テスコでは取引先のためにシンプルでコスト効果の高いソリューションを探していたのです。」

テスコは、業務、財務、およびITスタッフなど多部門にまたがるプロジェクトチームを発足させて、候補となるソリューションを評価しました。「取引先との関係を築いている業務部門が、プロセスのこの段階で関わるのが重要でした。業務部門の協力で、EDI対応すればテスコと請求書やクレジット、注文書を電子的に送受信できるようになると取引先へ伝え、必要な機能を備えたソリューションを実装できるように取引先と連携してくれました。」(デイビーズ氏)

この多部門にまたがるプロジェクトチームでは、小規模取引先や限られた地域の取引先のためのソリューションを吟味して、いくつかの理由からOpenText GXSのIntelligent Web Formsと取引先コミュニティ導入サービスを組み合わせて利用することを選択しました。デイビーズ氏はまず次のようにこの理由を述べています。「OpenText GXSのソリューションでは取引先側に技術的な専門知識が要求されません。小規模な取引先でもPCとインターネット接続ができ、Webを使用してオンラインショッピングをした経験があれば、EDI請求書をテスコに送信することができます。」

Intelligent Web Formsでは、取引先側に技術的な専門性を要求することがなく、幅広い料金モデルでさまざまな取引先のニーズに合わせることができるうえに、小規模な取引先が抱える電子取引のコスト面の懸念を解消できる方法も用意されています。利用時期が限定されるような取引先向けに、年に1回、サービスを実際使用时にのみ、1回の送信につき少額の料金を支払うというプランがあります。また、年間を通じて定期的に請求書を送信する小規模および限られた地域の取引先は、非常にリーズナブルでフルサービスが利用できる月額セット料金を支払えばサービスを利用することができます。」(デイビーズ氏)

OpenText GXSのソリューションはテスコ側の要望をほぼ満たしていました。「Intelligent Web Formsをどうカスタマイズできるか、また技術的知識やEDIの経験がないユーザーが送信した請求書を、テスコが希望するフォーマットでテスコ側が受信できるかなどについても、導入当初からうまくいく可能性が高いだろうと確信していました。」テスコは、EDIソリューションや独自ニーズに合わせたサービスを利用して、すでにOpenText GXSと良好な関係を築いていたため、OpenText GXSが課題を解決してくれると確信していた、とデイビーズ氏は付け加えています。

契約締結後、テスコと OpenText GXS は緊密に協力し、テスコのニーズに合わせて Intelligent Web Forms をカスタマイズしました。次に、OpenText GXS の協力のもと、テスコは同社の取引先側の環境で、少数の取引先とともに代表的な送受信サンプルのテストを実施しました。たとえば、テスコ側が、英国の取引先が送信したポンドベースで作成された請求書、国外の取引先が送信した各国通貨の請求書、さまざまな契約条項や請求条件のもとで複数の国に納入する取引先からの請求書、輸送拠点経由の配送と店舗直送の両方に対応した取引先からの請求書など、幅広い内容についてテストを実施し、正常に受信できることを確認しました。

同時に、OpenText GXS とテスコは Intelligent Web Forms ソリューションを利用することでメリットが得られる取引先を見極め、電子的な取引ができるようにしました。「OpenText GXS は、取引先への連絡、ソリューションの説明、ソリューションへの登録までサポートしてくれました。」デイビーズ氏は続けます。「たとえば、OpenText GXS のソリューションを利用すれば、請求書のトレーサビリティが向上すると取引先に説明できます。取引先は、いつ請求書を送信し、それをいつテスコが受信し、それが適切なフォーマットであったかどうかを把握できます。その結果、請求書がシステム内をすばやく流れ、速やかな支払いが可能になります。こうしたすべてのことが、取引先のキャッシュフロー管理の改善に役立ちます。」

現在、Intelligent Web Forms を使用するテスコの取引先は 500 社を上回り、新規の取引先も迅速かつ簡単に追加することができます。「新しい取引先がこのソリューションに適していると思われる場合は、自動的に OpenText GXS に紹介します。取引先が登録したら、テスコはすぐにテストを実施し、受信した請求書が正しい取引先から来て、正しいアカウントに送られることを確認します。テストが終了すると、本番利用で開始できます。」(デイビーズ氏)

また、デイビーズ氏は次のようにも付け加えています。「テスコとの取引関係を築きたいと望む大手企業も、当社との取引を始めるにあたり、当面この製品を利用して、その間に社内 EDI のフル実装への投資が必要かどうかを判断することができます。テスコの目標は新規取引先の 100% EDI 対応ですが、取引する企業は多岐にわたるため、この目標を完全に達成するのは難しいことも理解しています。」

テスコとその取引先の両方にとってのメリットは明らかです。デイビーズ氏は次のように指摘しています。「電子的に請求書を送信することで、入力し直す際にミスが発生したり、手作業中に他の間違いが起きるといったリスクがなくなります。テスコのプロセスでは、すべての段階で正確さを確保し、ミスが生じないようにあらゆる努力が払われていますが、電子的に受信した請求書はシステム内をはるかに効率よく流れるため、取引先でキャッシュフロー管理がスムーズに行われ、テスコは取引先と事前に取り決めた支払条件を確実に守ることができるのです。」

GXSについて

OpenText Corporationの100%子会社であるGXSは、世界最大の統合クラウド、OpenText™ Trading Grid® を運用する、B2Bデータ連携・統合サービスのリーディングプロバイダーです。新たにOpenTextグループの一員となり、OpenText Information Exchange Suiteの一翼として、取引をスピードアップする製品の包括的な統合スイートを提供します。このスイートは、セキュアなメール、大規模なファイル転送、ファックス、EDI、通知などのメッセージングおよびB2Bデータ連携・統合サービスのすべてを1つのプラットフォームに統合し、多対多の取引を実現します。クラウド、オンプレミスのいずれにおいても、Information Exchange Suiteを使用することで、企業は情報のデリバリーを迅速化・制御し、機密性や複雑性の高いコミュニケーションのセキュリティと信頼性を強化できます。詳しくは、<http://www.opentext.com>をご覧ください。Twitter (<http://twitter.com/opentext>)、LinkedIn (<http://www.linkedin.com/company/opentext>)でもさまざまな情報(英語のみ)を提供しています。

GXS 株式会社

東京本社 / 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館 18F
TEL : 03-4560-6900 FAX : 03-4560-7898

名古屋オフィス / 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄3-2-3 日興証券ビル 4F
TEL : 052-269-8482 FAX : 052-269-8484

大阪オフィス / 〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビル 31F
TEL : 06-7711-3760 FAX : 06-4964-2046