

2006年5月25日

世界でも類例を見ないシステム構築 “発注”支援機能を大幅に拡充した「店舗システム」を5/下旬より導入開始 セブン-イレブン「第6次総合情報システム」の概要

～ セブン&アイ HLDGS. 各社・店舗を光通信網で結ぶ情報ネットワークを構築 ～

株式会社セブン&アイ・ホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役会長 最高経営責任者 CEO :鈴木 敏文、以下 セブン&アイ HLDGS.)傘下の株式会社セブン-イレブン・ジャパンは、店舗、本部、取引先の連携を支援する総合情報システムの全面的な再構築を進めており、2006年5月末より、中核となる第6次「店舗システム」の導入を開始いたします。

セブン&アイ HLDGS.では、光ファイバ(高速大容量の情報通信網)を活用したネットワーク基盤等、世界でも最大規模の情報システムをグループ各社の基幹システムとして構築するとともに、流通小売業におけるシステム構築のノウハウや店舗システム機器等を国内のみならず海外子会社(米国セブン-イレブン)とも共有・共通化を図る等、グループ横断的かつグローバルな観点から、さらなるシナジー効果を追求してまいります。

記

・従来システムとの主な違い・特徴について

1. センターシステムの性能・信頼性の大幅向上

従来比3倍の発注データ処理、従来比5倍の問い合わせ業務(予約商品等)
従来比3倍のセンター配信等、大幅なシステム性能向上を実現

無停止サーバ配置による完全バックアップ体制を実現

2. セブン&アイ HLDGS.の『ネットワーク基盤』を強化

高速大容量(ブロードバンド)通信時代のインフラの本命とされる
光ファイバ通信網をセブン&アイ HLDGS.の基幹システムとして構築

セブン&アイ HLDGS.約15万端末のマスター、プログラム、OS
(基本ソフト)の一元管理、自動更新を実現

店舗ネットワークは、双方向の高速専用回線・常時接続・定額制で、
銀行ATMも利用可能な安全性・信頼性を確保

店内に無線LAN(無線を使った構内通信網)を導入

3. マルチリーダーライター搭載の新型『POSレジスター』を導入

セブン&アイ HLDGS独自電子マネー（『nanaco(ナナコ)』）のみならず、他社の電子マネーもご利用いただける“非接触 IC カードのマルチリーダーライター”を世界でも初搭載

ポイントサービス、『nanaco(ナナコ)』への入金(チャージ)機能を搭載

レシートを活用したクーポン券発行等、新たな販促手法を実現

4. 発注・販売を支援する『店舗システム』機能の充実

無線 LAN の導入により、売場での商品情報や POS 情報の参照を実現
店舗のパソコンや携帯発注端末の画面で、発注・品揃え業務に必要な情報を必要な時にいつでも参照できる機能を提供することで、単品管理の流れを“シームレス”(下記「トピックス」ご参照)に支援

高精細な商品画像の提供や、音声・動画に加えプレゼンツールを活用した表現力豊かな商品情報の提供が可能

チラシ作成機能を追加

日本語入力キーボード新設による「店内メール」「自店情報の入力」機能を追加

レーダー画像・台風情報のリアルタイム参照等、天候情報を充実

5. グループシステム統合による大幅なコスト削減

システム開発費等を約 3 割削減

3 系統の通信サービスを統合し、高速大容量かつシンプルなネットワーク構築により、回線・機器・運用コストの大幅削減を実現

伝票や帳票類のペーパーレス化(電子化)等によるコスト削減も実現

トピックス

“シームレス”とは

シームレスとは、seamless(継ぎ目のない)という意味の英語が語源で、ユーザが複数のサービスを違和感なく統合して利用できることを指します。

新「店舗システム」で、単品管理の流れを“シームレス”に支援

従来のシステムでは、『ストアコンピュータ(SC)』画面における「営業催事カレンダー」と「商品情報パッケージ」とが連動していなかったため、“複数のパッケージにまたがる情報が閲覧しにくい”、携帯型の発注端末機『グラフィックオーダーターミナル(GOT)』では商品情報の参照ができなかった等、様々な情報を発注や売場作りに活かさきれていなかったという課題がありました。

新SC、新GOTの画面では、店舗において最重要な発注・品揃え業務に必要な情報(天候・催事・CM・キャンペーン・各種商品情報・自店情報等)をリンクして提供することで、上記課題を解決するとともに、単品管理(情報収集・共有 現状分析 仮説 実施 検証)を、よりスムーズに効率的に支援します。

世界でも類例を見ないシステム構築

セブン-イレブンにおけるシームレスなサービスの提供は、ハードウェアの性能向上、店舗回線・ネットワークの高速化、無線LAN導入、これらがすべて揃って初めて実現できる仕組みです。

こうした“情報収集から始まり発注・検証に至るまでの単品管理の流れ”に則ったシステム構築は、世界でも類例を見ないと言えます。

・システム構成と導入時期（システム全体：2003年7月～2007年3月）

「店舗システム」(06年5月～10月予定)

「ネットワークシステム」(04年11月～05年6月)

「POSレジスターシステム」(06年11月～07年3月予定)

「マルチメディア情報発信システム」(06年4月)

「本部情報分析システム」(06年7月予定)

「会計システム」(03年7月、05年10月)

・パートナーメーカー

株式会社野村総合研究所（センターシステム）

日本電気株式会社（店舗システム）

東芝テック株式会社（POSレジスター）

NTTコミュニケーションズ株式会社（ネットワークシステム）

ほか 計13社

・投資予定総額

約500億円

【ご参考：店舗システムの主な構成機器】



以上

【ご参考】

セブン-イレブン「第6次総合情報システム」 各システムの概要と特徴

1. 店舗システム (06年5月～10月予定)

単品管理の流れをシームレスに支援

光ファイバと無線 LAN によるネットワークを活用

無線 LAN 導入により、売場での商品情報や POS 情報の参照を実現

(店舗の売場および事務所に無線アンテナを設置)

情報・データの最適配置 (クライアント端末 = グラフィックオーダーターミナル・ストアコンピュータ・データセンター) を実現

ネットワークインフラの強化とハードウェアの性能向上

発注・品揃え業務に必要な情報をリンクさせて提供し、単品管理の流れ (情報収集・共有 現状分析 仮説 実施 検証) をシームレスに支援

「仮説 - 発注 - 検証」を支援する情報・機能の充実

高精細でリアリティのある商品画像・商品情報、およびマルチメディア情報の充実 店舗での自発的な取組みの強化へ

メイン画面 “ 営業・催事カレンダー ” の充実

- ・ 天候・催事・CM・キャンペーン・重点商品・営業計画・自店メモ等の参照・入力が可能 商品情報へのシームレスなリンクにより「仮説 - 発注」の精度向上へ

天候情報の充実

- ・ 3 時間毎の天気予報 (従来は 6 時間毎)
- ・ 実況天気図や予報天気図の参照、レーダー画像・台風情報のリアルタイム参照が可能

チラシ作成機能を追加

- ・ 商品画像を使用してチラシ作成が容易に行え、御用聞きや予約活動、クローバー活動等を支援

「日本語入力キーボード」を新設

- ・ 「店内メール」、「自店情報」の入力により、店舗内のコミュニケーション・情報共有を促進

品揃えや在庫管理のし易い仕組みを提供

商品のマトリックス画面を提供 バランスの取れた品揃えを可能に

品揃え評価結果を発注業務に活用 販売下降商品に対して、早めに手が打てることで、死筋商品の発生を抑制

2. ネットワークシステム (04年11月~05年6月)

店舗ネットワークを光ファイバ (ISDNでバックアップ) に統合

光ファイバベースのブロードバンドネットに統合

(従来は ISDN・衛星回線 (データセンター 店舗のみ)・IP 専用回線の
3 系統のネットワーク)

双方向の高速専用回線・常時接続・定額制

(銀行 ATM も利用可能な安全性・信頼性を確保)

センターシステムの信頼性・性能向上とコスト削減

フォールト・トレラント (無停止) サーバを横浜、大阪の二極に配置

- ・ 完全バックアップ体制を実現

- ・ センターへの回線引込み局、通信機器等を二重化 安全性の向上へ

約 10 万端末のマスター・プログラムの一元管理、自動更新の実現

(店舗のストアコンピュータ、POS レジスター等)

大幅な性能向上、セブン&アイ *HLDGS.*での共用を実現

- ・ 発注データは分間 3,000 着信 (従来 3 倍)

- ・ 予約商品等の問合せデータは分間 5,000 着信 (従来 5.6 倍)

- ・ センター配信は 1 万 5 千店舗に 10 分で配信 (従来 3 倍)

- ・ 店舗の POS データ集信は 30 分間隔での定期集信 (従来 1 日 3 回)

約 30% のコストダウンを実現

- ・ 3 系統の通信サービスを統合、高速大容量でシンプルなネットワーク構成
回線・店舗機器・センター設備・運用コストを低減

店内 LAN の無線化

店舗・データセンター間の光ファイバ、店内への無線 LAN の導入

- ・ 情報・データをクライアント端末、ストアコンピュータ、データセンターへ最適配置を行い、業務の流れに沿ったシームレスな業務支援を実現

3. POS レジスターシステム (06年11月~07年3月予定)

国内初となる非接触 IC カードの “マルチリーダーライター” の搭載

非接触 IC カードの “マルチリーダーライター” を搭載

セブン&アイ *HLDGS.* 独自電子マネーの発行につなげ、当面は独自電子マネーのみの利用とするも、他社マネーやクレジットカードも利用可能なインフラを構築

電子マネー利用時のポイント付与を行い、セブン&アイ *HLDGS.* でのポイント交換を実現、将来的には外部企業とのポイント交換サービスを可能に

販促システムの拡充

レシートへのクーポン券の発行、ユニーク番号の付与、QR コードや 16 階調の高精細印字等により、柔軟な販促が行えるようインフラを整備

4 . マルチメディア情報発信システム (06年4月)

マルチメディアデータ取込み、編集・蓄積のための独自システムの進化

高精細でリアリティのある商品画像を提供

動画、静止画、音声、文字等の編集に加え、プレゼンテーションツールを活用し、表現力豊かで分かりやすい商品情報を提供

eラーニング機能により、店舗従業員教育をサポート

マルチメディア情報のデータベース化と統合管理

作成されたコンテンツを統合的に管理

- ・ 情報の種別(催事、イベント、キャンペーン等)や、関連する商品カテゴリー・コード等、様々な切り口で分類・抽出・再利用が可能に

本部および外部への情報共有・発信機能を充実

- ・ 店舗へ発信された情報をイントラネットを通して本部内で情報共有
- ・ キャンペーンや重点商品については、ホームページで外部へ情報発信

販売の因果関係分析等の実現

- ・ POS データ分析時に、店舗に配信されたマルチメディア情報を販売の背景情報として関連づけて解析

5 . 本部情報分析システム (06年7月予定)

大規模データベース活用によるマーチャンダイジング情報の充実

POS データのみならず、品揃え評価、サービス業務確認、業務の実施状況、天気情報等をデータベース化

チームマーチャンダイジング、グループマーチャンダイジングを支援
販売ジャーナルデータの活用(3,300万トランザクション/日)

仮説 - 検証の深耕

天候、催事、背景情報を加味した因果関係分析、相関分析、バスケット分析等による販売支援情報、商品開発情報を提供

店舗の立地特性、周辺の施設情報のデータベース化による個店対応力の強化
商品動向、経営分析、業務実施状況等、月別・年度別データを長期保存

6. 会計システム (03年7月、05年10月)

第1 フェーズ (管理帳票の電子化と処理方式の変更...03年7月)

ストアコンピュータ出力帳票へのバーコードの印字

地区事務所でのスキャン処理により、回収確認が容易に
伝票区分 (売上日報・在庫変更報告書 等) 単位から、店舗単位でのエントリーに変更

入力確認も確認リストでの照合から、伝票2度入力へ変更

各種管理帳票 (売上代金入金管理 等) の電子化

上記対応により正確性・処理効率 (該当の会計処理業務を22%削減) を向上

第2 フェーズ (ペーパーレスの実現とデータの電子保存...05年10月)

店舗での「伝票・帳票へのストアスタンプ承認 提出」を「ストアコンピュータで承認 自動計上」に変更 (帳票検索機能も合わせて提供)

伝票や帳票類の Web 参照・ダウンロード機能を提供

- ・ 取引先の仕入伝票・返品伝票を廃止
- ・ Web 経由での帳票検索・参照・印刷機能、支払照合案内を実現

本部での手入力の極小化、受信データの閾値チェック

- ・ 更なる正確性と生産性を向上
- ・ 店舗承認の未済確認や会計計上進捗状況の把握も可能に

横浜 大阪センターの2拠点でデータを保持 障害・広域災害対策へ
店舗・取引先・本部のトータルで、2.2億枚/年のペーパーレス、
約14億円/年のコスト削減を実現

以上