

## 株式会社プレオマート

# ASTERIAとGdFrameをWebサービスで連携 システムの柔軟性と拡張性の強化を実現

企業間の電子商取引システムではあらゆるバイヤーやサプライヤーのシステムとを結びつける必要がある。その際肝心なことは、企業間の電子商取引を支えるシステムに柔軟性と拡張性をもたせることだ。プレオマートがシステムを強化するために選択した仕組みは、変化に強い基幹業務システム構築フレームワークのGdFrameと、多様なインターフェースを持つASTERIAだった。GdFrameはビジネスモデルの変化に対する強さを持ち、ASTERIAはあらゆるプラットフォームと容易に接続できる多様性を持つ。この組み合わせにより電子商取引システムを利用する企業のシステムのニーズに柔軟に対応することができる新システムPLESSが完成した。



プロキュアメント  
ソリューション部  
部長

宮戸 一好 氏  
みやと かずよし



プロキュアメント  
ソリューション部  
リーダー

松瀬 義則 氏  
まつせ よしのり

### 間接材のネット購買支援サービスの利用で 60%のコスト削減を達成したユーザーも

プレオマートは企業の間接材のネット調達支援サービスと、購買業務プロセスのアウトソーシングサービスを提供する企業である。あらゆる業種や業態のバイヤーとサプライヤーのハブとなり、企業間の間接材調達の効率化を実現し、大手企業を中心に約300社もの導入実績を誇っている。

“間接材”とはMRO (Maintenance, Repair and Operations) とも言い、事務用品やOA消耗品など企業が事業生産で使う原材料(直接材)以外に購入するものを指す。一般的に間接材費は資材費全体の20%ほどしかなく、コスト削減の改革では後回しにされがちだった。しかしながら、多くのサプライヤー・多数の商品があり、個々の発注が小額の繰り返しである間接材は、「調達をする」コストが企業の資材調達全体の80%を占めると言われている。間接材の調達は効率化すれば経営的に大きな意義があります。最近では調達コスト削減の対象が原材料から間接材へと移っている企業も多くなってきました。また、内部統制の観点から、電子化の遅れている間接材調達にシステム導入を検討する企業が増えてきています。」と宮戸一好氏は語る。

プレオマートでは、この電子商取引システムの運営とともに、ユーザー企業に対して間接材購入のためのシステムをASPで提供している。このASPによって調達作業の窓口が一本化されるため、売買の事務処理の簡素化や、実績の管理、またボリュームディスカウントという価格面での有利性を引き出すことが可能となる。さらにこのASPでは、ユーザー企業独自の商品カタログや運用ルールを組み込むことができ、購入価格低減シミュレーションサービスなど豊富な付加価値メニューも取り揃えられている。プレオマートの強みは、このASPを軸に、間接材調達のノウハウ提供、導入支援、システム提供まで一貫したソリューションを提供できることにもあり、ユーザーの中には、最大60%のコスト削減を達成した例もある。

### システムの限界を乗り越えるため ASTERIAとGdFrame持つ柔軟性に着目

プレオマートでは、それまで稼動していたシステムの機能に限界を感じ始めていた。事業を拡大するには、多様なバイヤーやサプライヤーに対応するため、システムへの積極的な機能追加が必須である。しかし多くの機能を追加していったシステムには更に機能追加を



する余地が残っていなかったのだ。そこで2002年春から、ユーザーの多様な要望に追従するビジネスモデルの柔軟性、あらゆるシステムや環境と接続できるインターフェースの柔軟性という2つの柔軟性を目標に、新たなシステム再構築の検討が始まった。

最初に出会ったのは、NECが販売している基幹業務システム構築のためのフレームワーク「GdFrame」だった。GdFrameは、元々NECの工場で使われていたシステムをもとに汎用化されたパッケージだ。日々変化する現場に迅速に対応できるという特長をもっており、プレオマートが求めるビジネスモデルの変化に柔軟に対応できるシステム基盤の構築に最適だと判断された。

次に、このGdFrameと外部の様々なシステムや環境とを接続するインターフェースとして、非常に多くのシステムとの接続実績のあるインフォテリアの「ASTERIA」が採用された。プレオマートの松瀬義則氏は「ASTERIAを採用しておけば、バイヤー/サプライヤーがどのようなシステムを使っても接続の対応に困ることがありません。仮に将来新しいプロトコルが出てきてお客様がそれを使いたいと言われても、ASTERIAがそれに対応してくれるさえすれば、システム全体を構築しなおす必要はありません。」と話す。

こうしてGdFrameを基盤とし、外部との接続インターフェースにASTERIAを採用した新システムの構想が決まった。新システムは「PLEomart if System for Supplier」の頭文字を取りPLESSと名付けられた。PLESSはプレオマートのシステム本体を指し、PLESSにバイヤー側のシステムとサプライヤー/パートナー側のシステムが接続する。PLESSの中核にはGdFrameがあり、外部との接続インターフェースは主にASTERIAが担う。言い換えればPLESSの中心にGdFrameがあり、その大部分をASTERIAが覆うような形だ。

## Webサービスの疎結合な連携が最良の解

PLESSの構築では、Webサービスが様々な局面で活用されるように組み込まれた。GdFrameとASTERIAとの間、GdFrameと直接接続するシステムとの間、さらにはバイヤーやサプライヤーとの社外連携などである。当時Webサービスは注目の技術ではあったが、プレオマートは「新技術だから」という理由でWebサービスを採用したわけではない。ASTERIAは基本機能だけでWebサービス連携が可能となっており、これを利用することでGdFrameと確実かつ短期間で連携し、社内外の将来の変化にも対応できる疎結合システムが構築できると判断されたのだ。実際に、システム構築の導入スケジュールはかなりタイトだったが、このWebサービスによる疎結合モデルの採用などにより、わずか4ヶ月あまりという短期間で新システムのリリースに成功した。

またASTERIAが持つExcelとの直接連携の機能もPLESSの価値の向上に役立っている。ユーザー企業では、Excelを用いて注文伝票を作成しているところも多い。ASTERIAはExcel伝票を自動的に解釈しGdFrameにWebサービスを介して受け渡すことができるので、ユーザー企業は使い慣れたExcelをそのまま利用することができる。

「ASTERIAはExcelと直接連携できるアダプターがあり有効活用しています。Excelと連携すると一度CSVなどに出力しなくてはならないことが多いのですが、その必要がないのは大いに助かります」と松瀬氏は語る。

## 短期間で構築、システム拡張も容易に

システムの再構築を検討し始めたのが2003年春で、導入の決定を下したのが同年6月。そこからわずか4ヶ月後の2003年10月に、プレオマートのビジネスを担う新システムPLESSは稼動を開始した。

導入前には懸念もあった。GdFrameは先も述べたようにNEC内で実績のあるシステムではあるが、実は外販で利用されるのはプレオマートが初めてだった。GdFrameの持つ汎用的なデータ構造の考え方が外部の企業のシステム構築にも通用するかどうか、やや手探りの状況だったのだ。しかし出来上がってみると、この懸念は杞憂だった。ASTERIA採用によるインターフェース構築の簡素化とSIを手がけたNECソフトウェア九州と富士ゼロックス情報システムの手厚いサポートと

が相まって、結果的には高価値なシステムをごく短期間で構築することができた。

現在では、PLESSは非常に高いレベルのパフォーマンスを発揮している。新システムでは月次のバッチ処理時間が旧システムの10分の1以下に短縮し、オンラインのレスポンスは20～30%改善した。思った以上の結果に担当者一同喜んでいる。現時点ではプレオマート全体で1日に数千件ほどのオーダーを処理しているがパフォーマンスについては「全く問題ないです」と松瀬氏は言う。

プレオマートでは、2003年にPLESSの運用を開始して以来すでに何度も構成変更や新機能追加を実施したが、その際にも柔軟性を最重要目標に掲げたPLESSの能力は如何なく発揮されている。たとえばバイヤー向けにショッピングカート機能と仮注文を行う機能を追加したが、改修はわずかな期間で完了した。

あらためて宮戸氏はこう話す。「GdFrameとASTERIAの組み合わせはプレオマートのサービス提供領域を広げていく基盤となり、ビジネスの変化にも十分耐えうるシステムを構築することができました」

間接材調達効率化のための新しいサービスの追

加は途切れることはない。GdFrameとASTERIAを軸にしたPLESSの柔軟性は、将来にわたってプレオマートの事業を支えていくと期待されている。■

## Corporate Data ● 会社概要

### 株式会社プレオマート

2000年に、NEC、住友商事、富士ゼロックスなどの共同出資により設立。プレオマートという社名はたくさんの商材が集まるマーケットという意味の造語を由来としており、海外で注目されていたマーケットプレイスのビジネスモデルを日本に紹介してきた。主な業務内容は、バイヤーに対しては調達支援サービスを、サプライヤーに対しては受注支援サービスを提供すること、企業の調達コスト削減と業務効率化の支援。これにより、バイヤーには調達業務の効率化と商材価格の適正化を、サプライヤーには安定的な販売と顧客の囲い込みをメリットとして提供している。

本社所在地

東京都港区芝浦二丁目17番12号

URL

<http://pleomart.com>

