

日本주유소 POS시스템 설치

—VAN에의 참가도 목표로—

日本의 大石油元売會社 중에서 계열주유소에 情報네트워크를 설치하려고 하는 움직임이 활발히 진행되어 왔다. 사무처리의 合理化나 效率化를 도모함과 동시에 전국적으로 광범위한 계열망을 이용한 뉴비즈니스를 전개해 갈 것이라는 목표를 가지고 있다. 이미 日本石油, 出光興産이 中小企業 VAN(附加價值通信網)에의 참여를 표명해 왔고 다른 元売會社도 바짝 뒤따를 그런 형세다.

日本石油가 선두

작년 12월 名古屋市에 본사를 둔 計算處理會社 다이테크(자본금 1억 3천 5백만엔)가 郵政省에 中小企業VAN 업무개시에 관해 제출서를 냈다. 同社는 최대의 石油元売會社인 日本石油가 33.3% 출자하여 계열주유소의 계산처리업무를 위탁하고 있는 것이다. 日石은 다이테크를 키스태이션으로, 今後 계열주유소를 기반으로 한 VAN사업에 적극적으로 나서겠다는 포부를 가지고 있다.

石油元売會社間에는 전부터 판매력강화의 일환으로 VAN사업을 전개하려고 하는 움직임이 있었지만 정식으로 이름을 내고 참여한 것은 日石이 처음이다. 日石의 움직임에 자극을 받은 모양으로 出光興産이 주유소의 데이터처리를 위탁하고 있는 센츄리·리서치·센터(本社 東京, 자본금 5억엔)도 금년 3월에 VAN의 신청을 냈다.

日石, 出光 모두 당면목표는 온라인 POS(판매시점 정보관리) 시스템의 정비다. 그중 日石은 금

년 여름부터 주유소의 POS단말기를 다이테크의 電算機와 공중전화회선으로 접속할 수 있는 온라인 형태로 교체해 갈 계획이다.

日石의 계열주유소는 전국적으로 약 1만개소가 있지만 메이커와 공동개발한 소위 自社仕様の 단말기를 도입하고 있는 경우가 이중 약 3천개소다. 먼저 이들 주유소로부터 順次로 온라인 형태로 교체해 가는 것이 목표다.

他社도 잇달아 準備

한편 出光은 1981년부터 온라인 POS 단말기의 도입을 시작해 이미 3천수백개소의 계열주유소에 설치하고 있다. 同社는 작년 10월부터 자동차관련 용품의 판매도 하는 새로운 타입의 주유소「숍 & 케아」를 시작하였다.

1986년말까지 전국 1천개소의 주유소를 「숍 & 케아」형태로 개조해 갈 계획으로 현재는 이에 대응되는 소프트웨어를 어떤 형태로 POS시스템에 입력시킬 것인가에 중점을 두고 있다. 「정보처리를 충실히 하는 것이 결과적으로 VAN으로 되어 간다」고 하는 자세다.

日石, 出光의 先行 二社를 뒤쫓고 있는 회사는 昭和シェル石油, 共同石油 등이다.

이중 합병에 의해 계열주유소의 수가 약 7천 2백개소로 업계 제 3위가 된 昭和シェル石油은 POS시스템의 정비로 「규모의 메리트가 얻어질 수 있다」고 판단하고 있다. 小売 판매부내에 있던 판매시스템개발팀을 판매시스템課로 격상시켜 본격적인 연

구를 개시하였다.

더우기 共同石油은 작년 6 월, 日本鉱業의 자회사로서 정보처리, 소프트웨어 개발을 직접 다루고 있는 센추럴·컴퓨터·서비스(略称 CCS, 본사 동경, 자본금 1 억엔)에 자본참가하였다. CCS는 금년 8 월부터 共石의 계열주유소의 신용카드의 처리를 인수케 되어 있다.

日石, 出光의 例에서 보듯이, CCS를 통해 VAN에 참여하는 것은 어느때라도 가능하다. 금년에는 VAN의 체제정비를 해 가겠다고들 버리고 있다.

元売會社로서 VAN의 목표는 우선 계열특약점의 경영근대화다. 단지 주유소의 매상고 데이터를 계산처리하는 것만이 아니라 고객정보, 경영상황등 특약점에 유용하도록 정보를 가공, 분석해 제공한다면 합리화나 효율화 등의 효과를 낼 것이라고 기대하고 있다.

다음에 통신판매 등 주유소를 이용한 뉴비즈니스의 전개에 VAN은 불가결하다고 보고 있다. 전국적으로 광범위한 조직망을 가진 주유소는 고객이 요구하는 레저나 생활정보를 즉시 제공하는 등의 정

보서비스業에 안성마춤이라는 뜻이 된다.

그런 까닭에 「가능한 한 많은 주유소를 연결해서 다른 통신망과 유효하게 접속할 수 있도록 하지 않으면 안된다」(日石)고 스케일메리트의 필요성을 강조하고 있다.

系列店の 이해가 중요

그렇지만 元売會社와 特約店은 系列로 맺어져 있다고 할 수 있는 별개 회사이다. 計算센터에는 守秘의무가 있기는 하지만 주유소의 판매정보를 제공하는 것은 「돈 보따리를 털리는 것 같은 기분이다」고 하는 저항감도 있다.

이에 대해 元売會社は 「어느 쪽에도 매력이 있는 시스템을 만드는 가에 달려 있다」(出光)고 한다.

어떻든 VAN이라고 하는 말만이 혼자 떠돌아 다니고 실체가 따르지 않는 일이 없도록 계열특약점의 이해를 얻어 갈 필요는 있는 것 같다. *

□ 官 報 □

동력자원부공고 제85-14호

석유사업법 제20조 제1항의 규정에 의한 석유판매업자의 석유제품거래상황 등에 관한 정기보고의 수리 권한이 동법시행령 제25조 제4항의 규정에 의거 다음과 같이 위탁되었음을 공고한다.

1985년 5월 9일

동력자원부장관

1. 수탁기관 : 사단법인 한국석유·가스유통협회
 - 가. 대표자 : 회장 정재문
 - 나. 소재지 : 서울특별시 강남구 역삼동 445-3 (동일빌딩 7층)
2. 보고의무자 및 보고사항등
 - 가. 보고의무자 : 석유사업법 제12조의 규정

에 의거 석유판매업 허가를 받은 자중 일반 대리점, 주유소, 월간 100킬로리터 이상의 석유제품을 판매하는 일반판매소 및 액화 석유가스의 안전 및 사업관리법 제3조의 규정에 의하여 액화석유가스충전사업의 허가를 받은 자

나. 보고사항

- 1) 석유제품의 거래상황 : 월별보고
- 2) 석유제품의 저장시설, 수송장비의 변동 상황 : 반기별보고

다. 보고기한 및 보고요령 : 종전과 같음

3. 기 타

가. 미보고자에 대한 조치 : 석유사업법 제28조 제1항의 규정에 의하여 300만원 이하의 과태료에 처함.

4. 시행일 : 1985년 5월 10일