



決済・商流情報連携基盤
システム活用ガイドブック
(ユーザー編)
～中小企業の生産性を向上するために～
Ver. 1.0
(案)

2019年3月

特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会

本書は、中小企業庁の平成 29 年度補正予算「中小企業・小規模事業者決済情報管理支援事業」の成果物です。

目次

I. はじめに	1
1. ガイドブック作成の目的	1
2. ガイドブックの構成と使い方	2
* 中小企業の受発注時の困りごと	3
* 中小企業共通 EDI※導入後（こんな風になります！）	4
* さらに「金融 EDI（ZEDI）」の効果は・・・	5
* EDI 比較表	6
II. なぜ今、決済・商流情報連携（EDI）か？	8
1. 中小企業の現状について	8
2. これから起こる環境変化	11
3. ICT 環境もこう変わる	14
【トピックス 1】DX と 2025 年の崖について	17
4. 企業間デジタルデータ連携という考え方	18
【トピックス 2】PO ファイナンス（POF）について	19
III. 中小企業の企業間取引の生産性を上げよう	20
1. 発注企業はこう考えましょう	22
2. 受注企業としては	22
3. 生産性を向上させるための考え方	23
IV. 決済・商流情報連携の活用による解決策	24
1. データ連携による生産性向上の事例	24
2. 金融 EDI（ZEDI）との連携、その効果	25
3. データの標準化（国連 CEFAC 標準※トピックス 3 参照）について	26
4. データが繋がるということ	27
【トピックス 3】国連 CEFAC（セファクト）とは	28
V. 決済・商流情報連携を活用するために企業がまず行うこと	29
1. 経営者の立場で行うこと	29
2. EDI 導入推進者が行うこと	31
3. 業務担当者が行うこと	37
4. 共通 EDI、ZEDI 導入のためのチェックリスト	38
VI. F A Q	40
VII. 用語集	43

※印のついた言葉は、巻末の「用語集」に説明があります。そちらを参照してください。

I. はじめに

1. ガイドブック作成の目的

少子高齢化による人手不足が日本の産業全体の喫緊の課題となっているところ、中小企業の生産性は大企業に比べて低く、特に中小企業への大きな影響が懸念されています。

人手不足への対応として業務の見直しやITの活用が有効な手段であることは明らかですが、複数の業務領域をカバーするITツールを導入し、業務領域間のデータ連携による生産性向上に取り組んでいる中小企業は少なく、企業間取引における受発注等の商流分野においては、取引先毎に異なる様式・手法によるデータ入力を求められるほか、旧態然としてファクシミリや電話などのアナログな手段に頼る企業が多い状況であり、主に次のような問題が生じています。

- 中小企業ではFAX等のアナログな手法で受発注情報をやりとりすることが多く、各社の業務システムとのデータ連携がなされないため、取引の段階ごとに情報の転記・システム入力が発生する等の非効率な業務が生じている。
- 取引先主導でEDIの導入がなされることにより、取引先ごとに異なる様式で異なるシステムでのデータ交換が求められる。このため取引情報の一元的な処理ができず、これらのデータを社内業務システムに連携することは、多くの中小企業にとってさらに対応が困難な課題となる。
- 各社で受発注情報のシステム管理が十分になされていないことに加え、取引決済時に詳細な決済明細情報を添付する仕組みがないため、特に受注側企業では支払われた金額と受発注情報との突き合わせ・消込に多大な労力を要している。

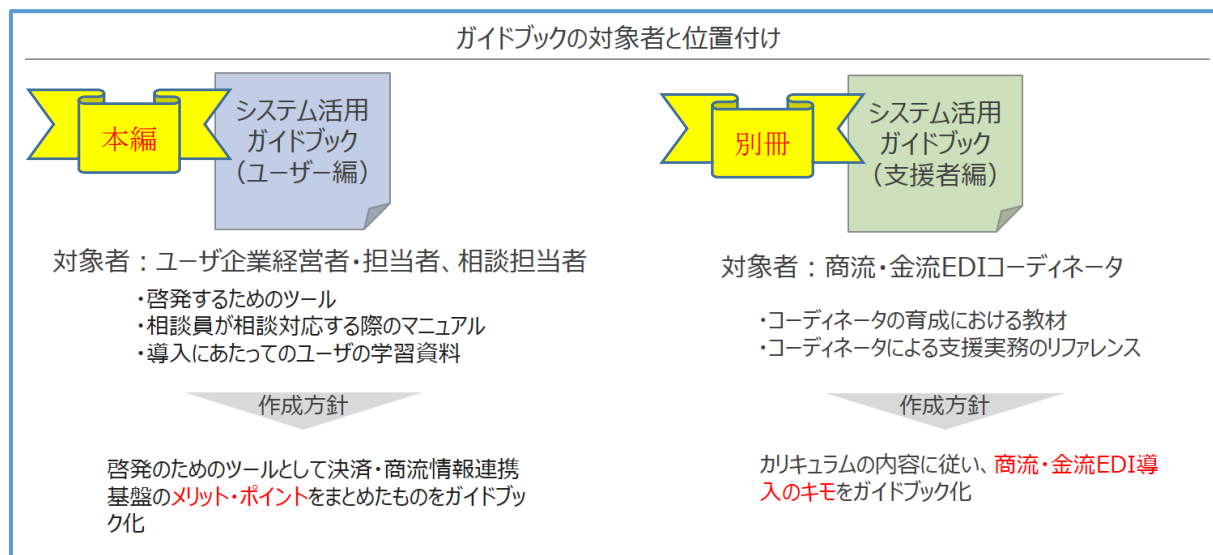
このような問題を解決できれば、中小企業の実産性をより一層向上させることができます。

本ガイドブックでは、中小企業庁の平成28年度「経営力向上・IT基盤整備支援事業（次世代企業間データ連携支援事業）」と平成29年度「中小企業・小規模事業者決済情報管理支援事業」の成果を基に、企業経営者の皆さんや中小企業を支援する経営相談員の方々に向けて、企業の生産性向上策として、受発注業務をどのように見直しEDI化を進めるべきか、EDIでやり取りした情報をどのように利活用し生産性を向上できるか、ヒントとなる内容を紹介するものです。

本ガイドブックで自社の生産性向上の第一歩を踏み出すきっかけになれば幸いです。

2. ガイドブックの構成と使い方

決済・商流情報連携基盤導入支援ガイドブックは、2 部構成になっています。



本編（**ユーザー編**）では、主に中小企業の経営者の方に、「決済・商流情報連携基盤」の活用により生産性が大きく向上することをご理解頂くことを目的としております。

また、中小企業を支援する方々が企業の経営者に対して「決済・商流情報連携基盤」をご説明する際のマニュアルとして活用頂くことをはじめ、「決済・商流情報連携基盤」に関わる全ての方の参考として頂くことを想定した内容となっております。

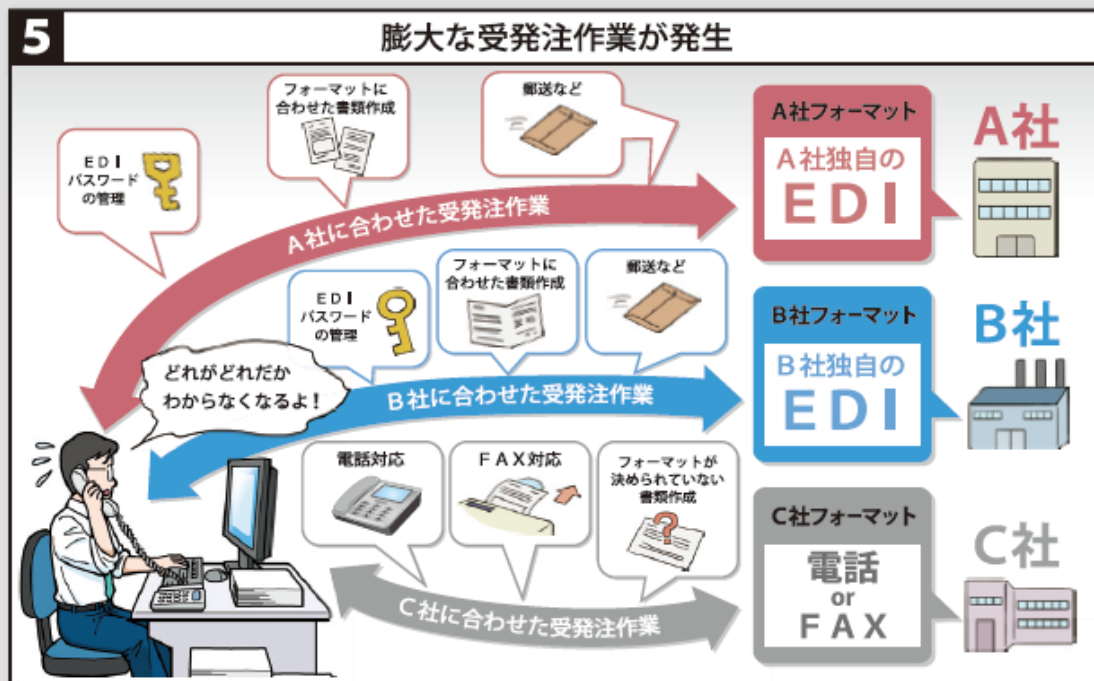
支援者編は、主に中小企業の「決済・商流情報連携基盤」の導入を支援する「商流・金流 EDI コーディネータ」が必要な知識を習得することに加え、実際に導入を支援する際のマニュアルとしてご活用頂くことを目的としております。

また、企業の「決済・商流情報連携基盤」の導入を推進する方をはじめ、プロジェクトに関わる全ての方に参考として頂くことを想定しております。

* 中小企業の受発注時の困りごと

導入前

現在、商取引において発生する注文書、納品書、請求書等を、取引先企業毎のフォーマットに合わせて作成・送付している。



大きなデメリット 1

受発注業務が膨大



企業ごとに異なるフォーマットの注文書や納品書の作成に手間がかかるだけでなく、郵送の手間や代金などの負担が常発生します。

大きなデメリット 2

人的ミスが多くなる



電話の聞き取りミスや、FAXをパソコンへ入力する際のミス、計算ミスなど、取引件数が増えるほどミスが多くなります。

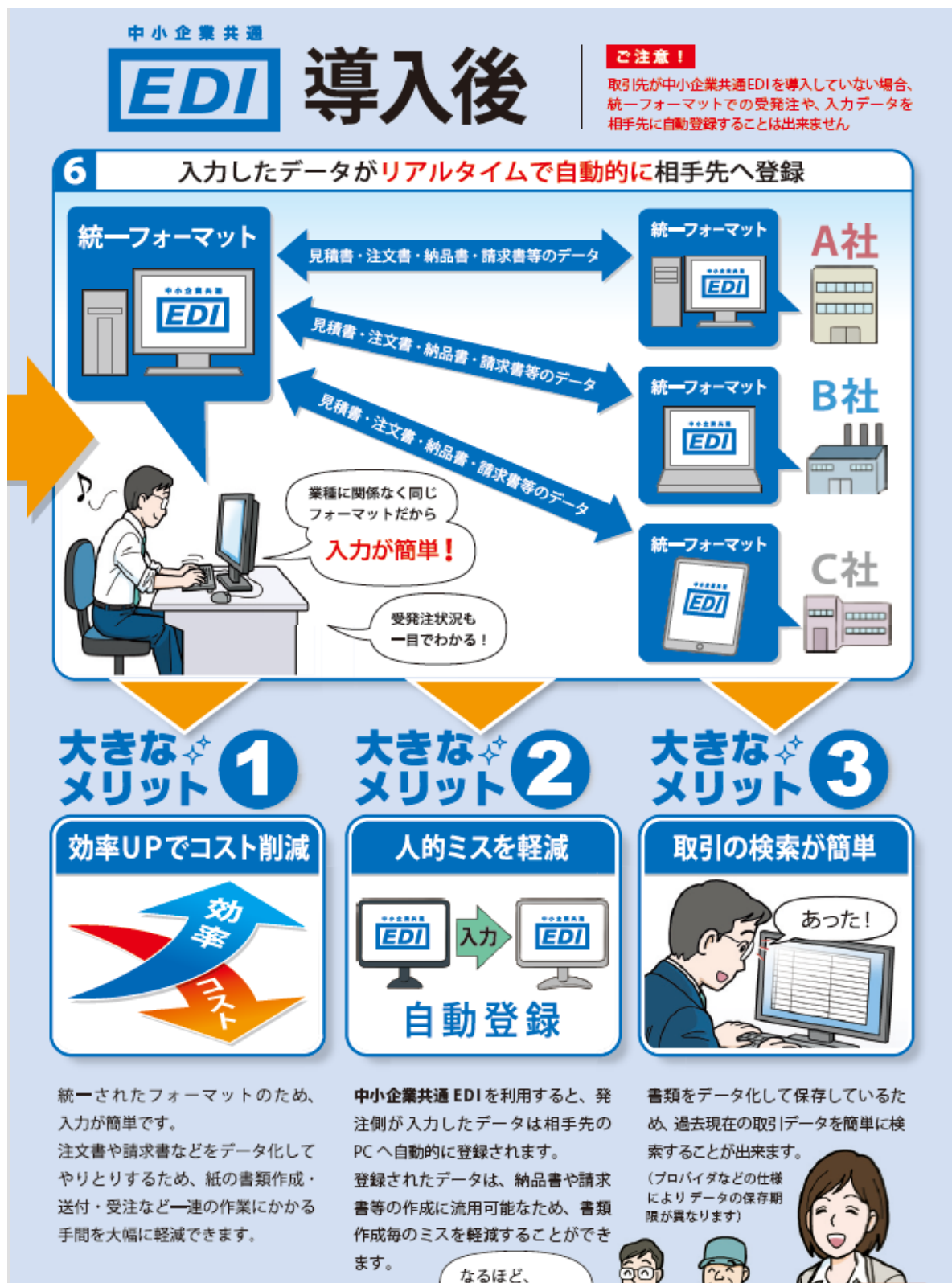
大きなデメリット 3

書類の管理が大変



書類を探すのが手間な上に、保管するスペースも必要です。紙での保管は書類紛失の危険にもさらされます。

* 中小企業共通 EDI※導入後（こんな風になります！）



中小企業共通 EDI パンフレットより

* さらに「金融 EDI (ZEDI)」の効果は・・・

情報の拡充により、経理関係事務を効率化



受発注を中小企業共通 EDI で行えば、金融 EDI (ZEDI) と連携して、売掛金の消込が効率的に行えて、生産性が一気に向上します。

生産性を向上させて「働き方改革を目指しましょう！」



*** EDI 比較表**

中小企業共通 EDI と個別 EDI（サーバ to サーバ方式、Web-EDI）の比較を以下の表にまとめました。中小企業共通 EDI は、今まで中小企業に EDI が広まらなかった原因を解決するために、開発されました。

以下の比較表は、発注企業が EDI を導入する場合を想定しています。

	中小企業共通 EDI	個別 EDI① (サーバ to サーバ方式)	個別 EDI② (Web-EDI)	解 説
企業間の 接続形態	発注 受注 N 対 M	発注 受注 1 対 1	発注 受注 1 対 N	個別 EDI①は発注企業と受注企業を専用回線でつなぐ方式なので、発注企業も取引先 1 社ごとに環境を準備することになる。②の Web-EDI 方式も発注企業が立ち上げたサイトに受注企業がアクセスする形で、受注企業は広がりがない。中小企業共通 EDI は、発注企業も受注企業も複数で実施できる。また、受注企業が発注企業になることもできるのが特徴。
初期投資	○	×	△	個別 EDI①、②は発注企業として、自由度が高いので使いやすい EDI が構築できるが、開発コストが高額になる。Web-EDI は受注企業の専用ソフトが不要になるので、受注企業のコストは下がるが、発注企業の固有 EDI データの変換機能を付加するとその分は高くなる。
維持管理 費用	○	×	△	個別 EDI①は自社でサーバを維持管理する必要があり、コストがかかる。中小企業共通 EDI と Web-EDI は EDI プロバイダへの利用料が毎月かかるが、中小企業共通 EDI プロバイダの費用の方が比較的安い（月額数千円～）

	中小企業共通 EDI	個別 EDI① (サーバ to サーバ方式)	個別 EDI② (Web-EDI)	解 説
データ仕様	○	×	×	個別 EDI は（サーバ to サーバ方式）も Web-EDI も独自のデータ仕様になるため、取引先に負担がかかる。共通 EDI は標準仕様のため取引先の負担が軽減される。
相互連携性	○	○	△	個別 EDI①では自社の基幹システムにデータ連携させることは可能だが、開発費用が高額になる。中小企業共通 EDI は、この仕様に合わせた業務アプリが増えてくればコストを掛けずに発注企業⇄受注企業のデータ連携が可能となる。
特 徴	取引先が使用している業務アプリに関わらず、その業務アプリが中小企業共通 EDI に準拠したデータ仕様であれば簡単に連携ができる。	自社で独自に開発するので、自社の基幹システムと連動した EDI ができる。ただし、開発コストや維持管理費用が多額になる。また取引先にも EDI のための設備を準備してもらう必要があるので、多くの中小企業では対応できない。	インターネットを使った EDI サービスを利用することでコストの低減や取引先に対して専用ソフトの導入などの手間がなくなるが、取引先の企業にとっては「多画面問題」が発生するため、参加する企業が増えないという問題がある。	※中小企業共通 EDI に準拠した業務アプリが、現状では少ないため、導入初期では取引先企業が少ないが、対応アプリが増えてくれば、手間なく取引先を増やすことが可能になる。

Ⅱ. なぜ今、決済・商流情報連携（EDI）か？

1. 中小企業の現状について

現在、少子高齢化により、中小企業にとって「人手不足」が経営上の不安要素となり、また年々その不安が高まってきています。

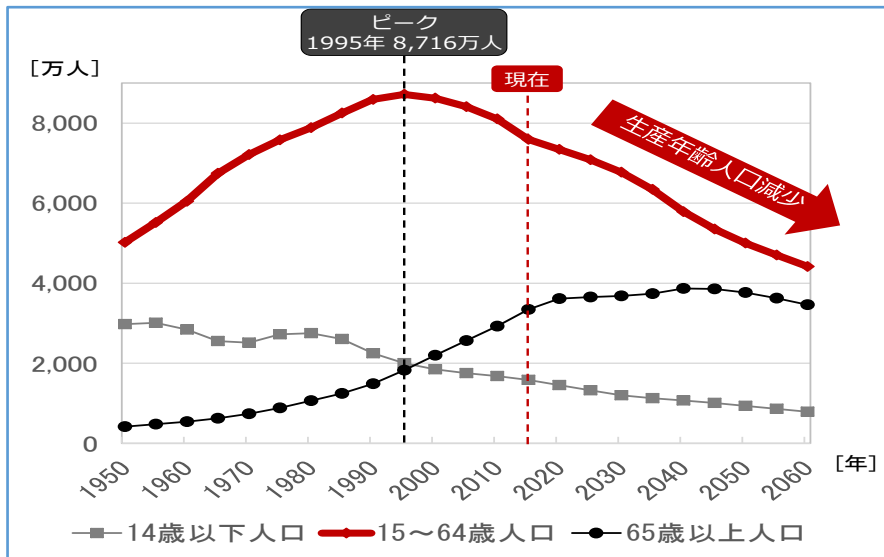


図-1.生産年齢人口の推移¹

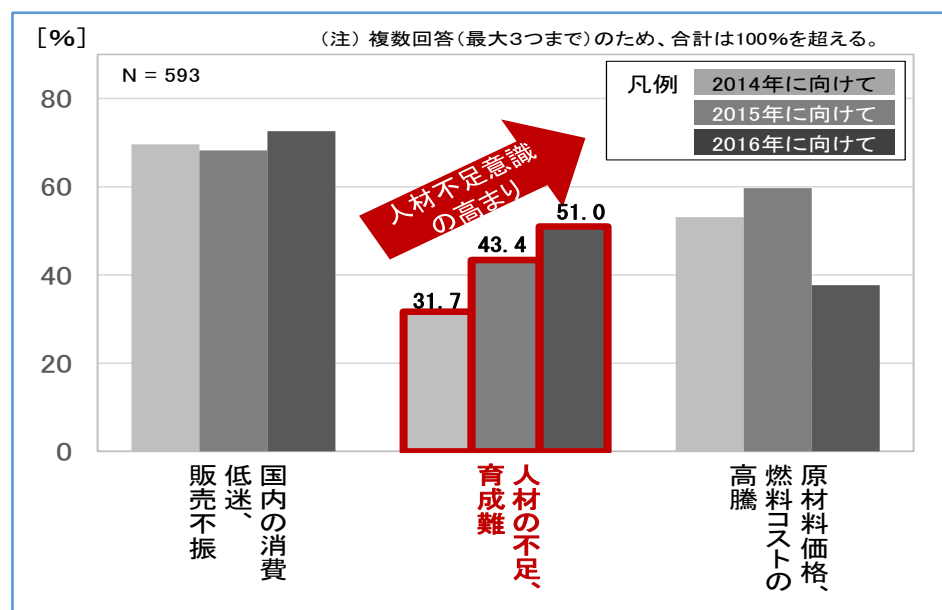


図-2. 中小企業における経営上の今後の不安要素（上位3件）²

¹ 出所：総務省「情報通信白書平成28年版」第1部 第1節 少子高齢化等我が国が抱える課題の解決とICT再編加工

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h28/html/nc111110.html>

² 出所：日本政策金融公庫「2016年の中小企業の景況見通し」再編加工

https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/c3_1511.pdf

また、特に中小企業の労働生産性は、大企業と比較して、すべての業種で顕著に低くなっており、業種によっては大企業の生産性に対して半分以下のものもあります。

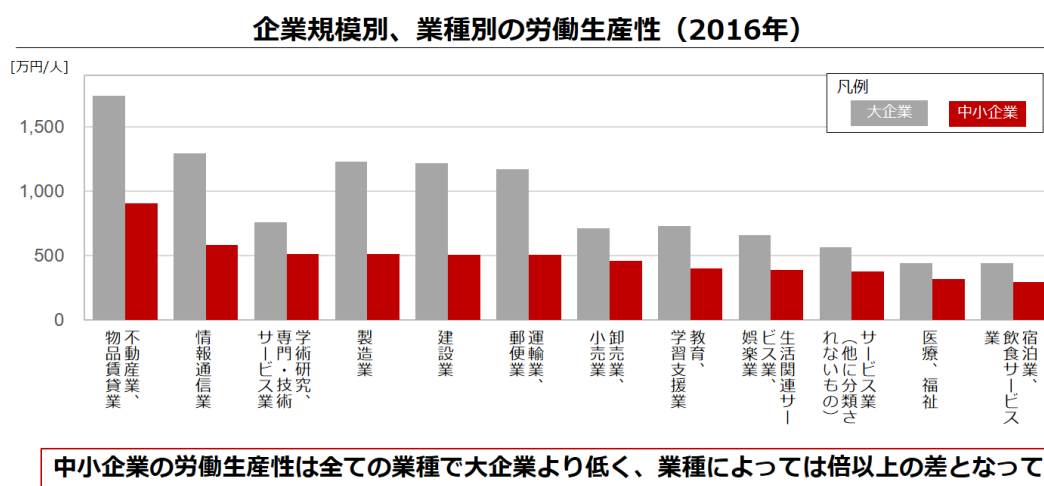


図-3.企業規模別、業種別の労働生産性 3

このような状況下で、中小企業が今後、生き残っていくためには、「業務プロセスの見直し」「人材活用面の工夫」「IT利活用」「設備投資」「M&Aを中心とする事業再編・統合」が必要という報告が2018年版「中小企業白書」で述べられています。

企業において今まで当たり前に行っていた業務プロセスを、ITを導入して、人材活用という観点で見直し、ムダな作業を減らすことが生産性向上のポイントになります。

◎企業の「生産性向上」の第一歩は、紙・FAX（アナログ）からの脱却です。

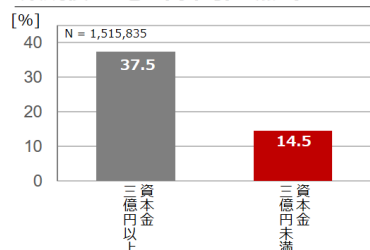
現在、多くの中小企業は、発注、受注とも紙もしくはFAXで行っている場合が多いことが、中小企業庁の調査（平成28年度企業間データ連携調査事業）でも確認されています。（図-4.EDIの普及状況）

3 出所：中小企業庁「2016年版 中小企業白書」を再編加工

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H28/h28/index.html>

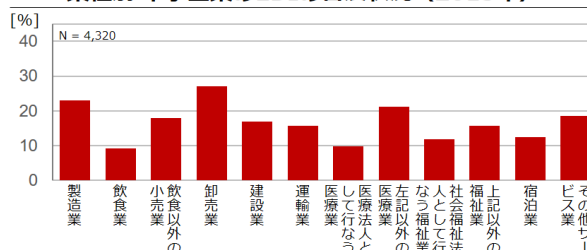
中小企業の商取引について、従来の紙の取引に比べ業務の効率化が期待できるEDI（Electronic Data Interchange：電子データ交換）の仕組みはかねてより存在していたが、中小企業においては十分な普及に至っていない。

企業規模別 電子商取引有無（2004年）



電子商取引の割合は総じて40%に満たないが、小規模な企業においては特に低い割合に留まる

業種別 中小企業のEDIの普及状況（2015年）



卸売業など、業種によってEDIの普及割合の高い業種もあるが、それら業種を含めても、その普及率は30%に満たない

図-4.EDI の普及状況

また、たとえコンピュータを利用して受注情報を受け取るにしても、発注企業ごとに異なるシステムを使うことになり、結果的に受け取ったデータを紙に印刷するので、FAX で受け取るのと変わりません。したがって、自社の販売管理システム等（表計算ソフト含む）にデータを取り込むのは、印刷した紙を見ながら手作業で行うことになります。

◎この手入力作業は利益を生まない全く非効率な作業です。

毎日、何枚、場合によっては何十枚もの紙を手入力でコンピュータに取り込む作業が、皆さんの貴重な時間を奪っていることになります。得てして、経営者の方々は、社員がコンピュータに向かって何らかのデータを入力している様子を見て、それが非生産的な作業とは思わず、むしろ重要な仕事と判断してしまい、実はそこに改革すべき点があることを見逃しがちです。

本ガイドブックでは、この紙データを手入力でなく、コンピュータに自動入力するためにどのような準備をして、相手企業とどのように連携を図るか、また、自社システムの一部改良を行い、業務の流れをどのように変えれば効率が良くなるのか、ご理解いただくことを主眼として解説しております。

さらに、受発注の作業だけではなく、この後に続くデータの有効活用が、企業の生産性向上において、如何に重要なことであるかをご理解いただき、1日も早く「紙・FAX からの脱却」に取り組んでいただきたいと思います。

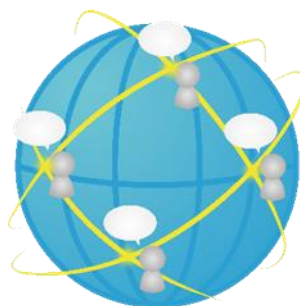
4 出所：公益財団法人 全国中小企業取引振興協会

2016年7月「規模別・業種別の中小企業の経営課題に関する調査（要旨）」

http://www.zenkyo.or.jp/it/pdf/houkoku_h27.pdf

2. これから起こる環境変化

2018 年 12 月 25 日から銀行界のシステムインフラとして「金融 EDI (ZEDI)」が立ち上がりました。このインフラは、国際化、さらには加速度的に広がる「FinTech※」サービスに対応できる情報基盤で、以下のような機能や効果があります。



- ① 銀行の総合振込において、振込に関するさまざまな情報（支払通知番号、請求書番号など）を受取企業に送信することが可能となります。
 - ② 振込情報として請求書番号等の商取引に関する情報（商流情報）を添付することが可能となり、売掛金の消込作業の効率化、経理事務負担の軽減が期待されます。
 - ③ 将来的には EDI 情報の活用による新たなビジネス展開が期待されます。
- 今回、この拡張された金融 EDI と商流 EDI を連携することにより、様々なメリットがあることをご理解いただきたいと思います。

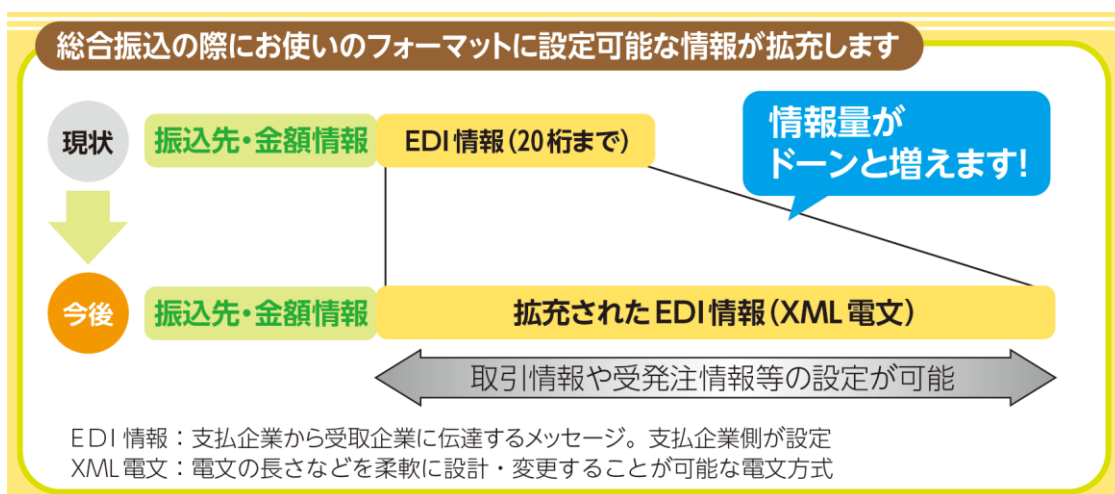


図-5.全銀 EDI システムパンフレット 5

次に、商流 EDI と金融 EDI の 2 つの EDI 情報が下図のように連携することにより、今まで手間がかかっていた「買掛金消込作業」「売掛金消込作業」が自動的に行われることが可能になります。

5 出所：一般社団法人 全国銀行協会

「周知用パンフレット」より

<https://www.zenginkyo.or.jp/abstract/efforts/smooth/xml/>

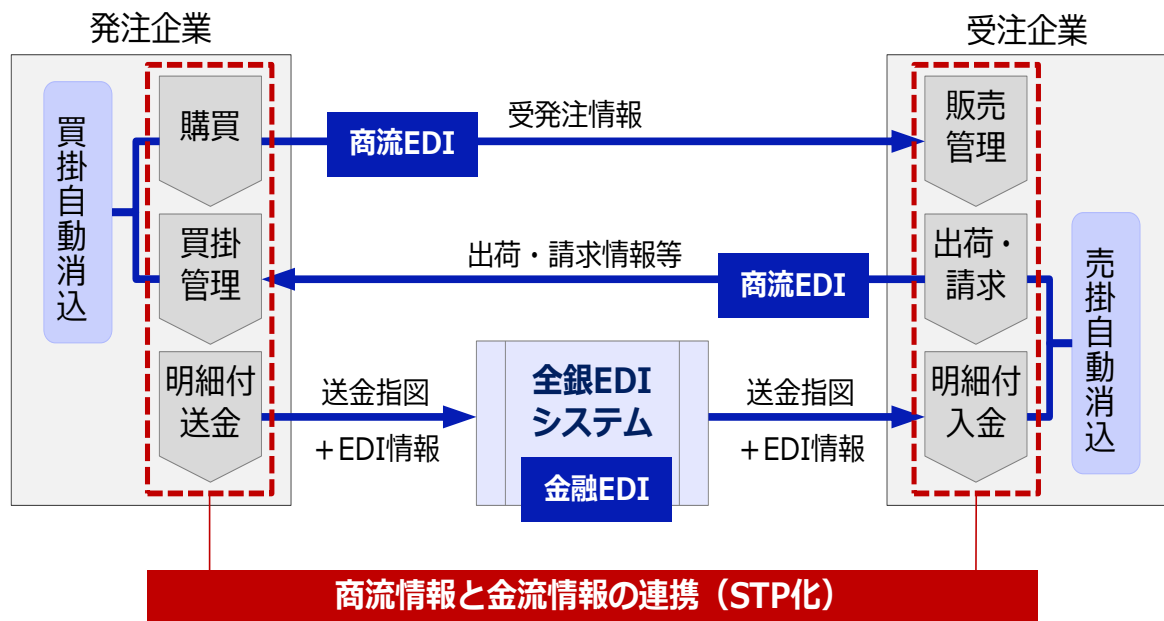


図-6.商流 EDI と金融 EDI の連携イメージ

(出所：平成 28 年度経営力向上・IT 基盤整備支援事業調査報告書より)

※STP 化 (Straight Through Processing の略：受発注から出荷・請求、決済までの一連の作業を、標準化されたメッセージ・フォーマットで、システム間を自動的に連動させ、人手を介さずにシームレスで行うこと)

商流 EDI とは、「中小企業共通 EDI 標準仕様」では、企業間取引のうち「見積、注文、出荷、検収、請求、支払通知」の 6 つのプロセスをその範囲としています。

金融 EDI は、発注企業が受注企業からの請求書を基に支払いを行い、受注企業がその入金を確認するプロセスを言います。

現状の金融 EDI (ZEDI) がない状態では、上図のような「送金指図+EDI 情報」のうち、EDI 情報は 20 桁に固定されて、支払いの内容について、どの請求書に対する支払いかを特定できません。したがって、売掛金の自動突合ができず、手間のかかる作業が残ってしまう状況です。

1 つの請求書に対して 1 回の支払いということであれば、その支払い対象に対する明細はなくても大きな問題はありませんが、現在の企業間取引においては、月末締め翌月末払いのような一括での支払いのパターンが多く、支払われた金額が複数の請求書の合計金額になります。この時、請求した金額と異なる支払いがあった場合、受注企業側で何が原因かを特定するのに多くの手間がかかります。また、発注企業側も受注企業からの問い合わせに対応する手間が発生し

ます。

これらの問題を解決するのが、今回の「決済・商流情報連携基盤」(図-6.参照)です。商流情報がデジタルデータとして交換され、金融まで連携することで、発注企業・受注企業に大きなメリットが生まれてきます。

また、今後の環境変化で言えば、2019年10月からスタートする「軽減税率」の仕組みがあり、2023年からはインボイス制度※も始まる予定です。これらに企業、特に中小企業が対応していくには、紙ベースでの運用では手間が増えて大変難しい状況です。間近に迫る環境変化への対応として、まず、企業側でIT化を進めることが喫緊の課題ですが、その方向としても将来性のある技術・仕様で進めていかなければ、結局は、行き止まりの袋小路にはまってしまう。

そして、2024年にはISDNサービス※が終了することが確定しています。今まで、ISDNを使って行っていた大企業のEDIはここまでにシステムの置き換えが必須になります。中小企業共通EDIもこれらの環境変化に合わせて、大企業との接続も考慮し、普及の施策を展開してまいります。(図-7.中小企業共通EDI普及計画ロードマップ参照)

(参考)平成28年度実証の普及計画

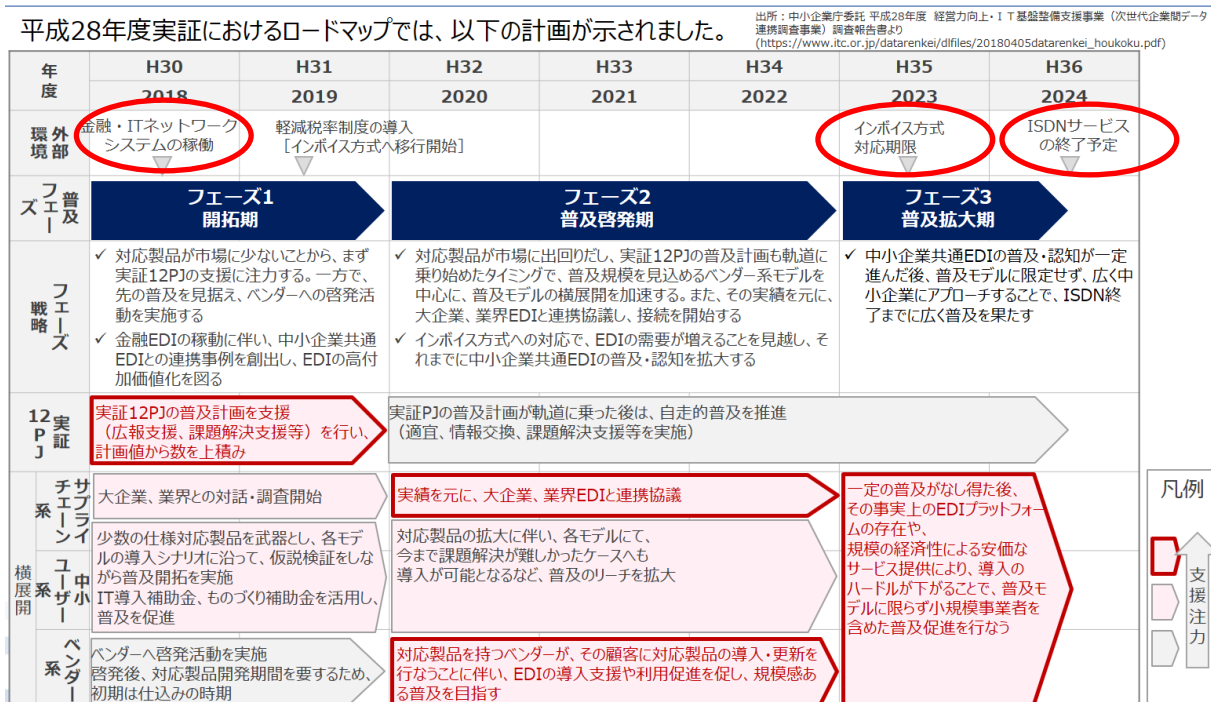


図-7.中小企業共通EDI普及計画ロードマップ

(出所：平成28年度経営力向上・IT基盤整備支援事業調査報告書より)

3. ICT 環境もこう変わる

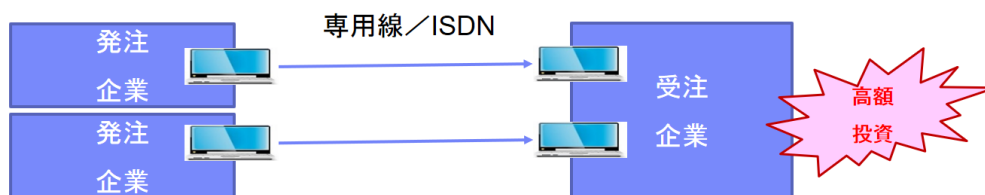
①クラウドサービス※の台頭

従来の EDI は、発注企業も受注企業も専用のサーバを自社で管理し、受発注データの交換を専用線で行う高価なシステム（図-8.参照：固定長 EDI）でした。当時、多くの大企業が、こぞって採用・導入され、大企業の生産性向上に大いに役立ったことは事実です。

その後、インターネット活用の浸透が進み、Web-EDI※が多数生まれ中堅企業に普及して中小企業にも広がるかと思われました。しかし、Web-EDI で受注する企業にとっては、それぞれの発注企業の立ち上げた「発注サイト」にアクセスして受注データを取り込むという多画面（多システム）問題※が発生しました。発注企業も独自の EDI を受注企業に強制できないので、結果として、多くの中小企業は EDI を拒否しまったという経緯があります。（図-8.EDI の歴史参照）

【1990年代】固定長EDI、1：1接続

- 固定長データの時代は通信回線や端末など運用コストが高かったため、利用は一部**大企業どうしに限られた**。



【2000年代】WEB-EDI、1：n接続

- インターネット普及により進展が期待されたが、発注社毎に画面、操作が異なる仕組みとなり受注側は対応しきれず。**結局中小はFAX取引を継続**。

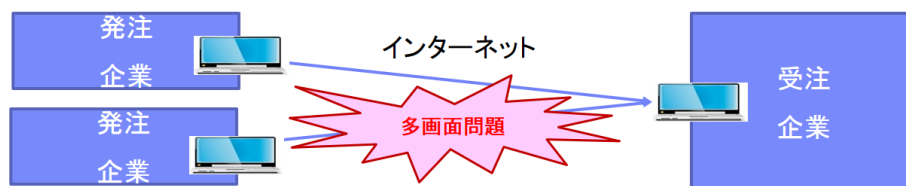


図-8.EDI の歴史

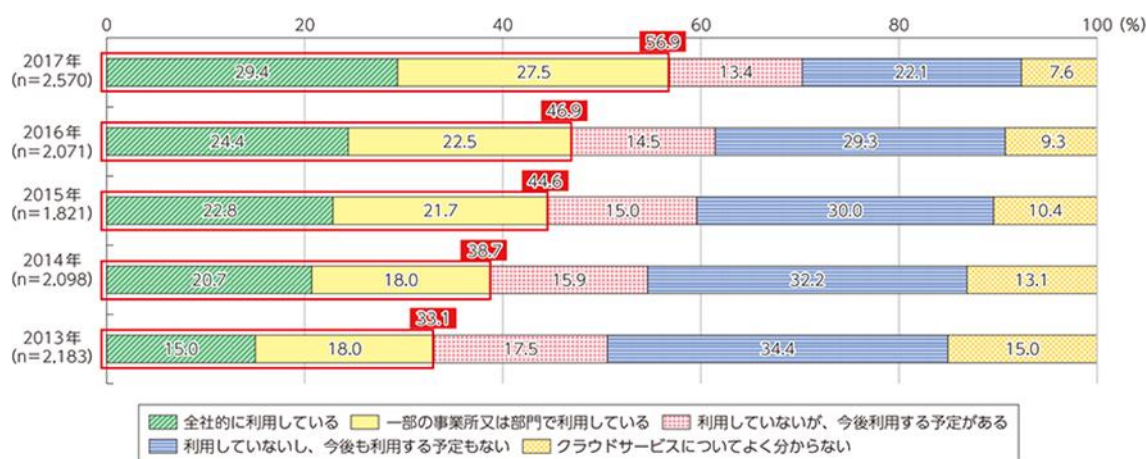
ただ、ここ数年クラウドサービス※が広がり、中小企業でも利用できる価格帯で様々なアプリケーションが提供されるようになりました。このような流れの中で、受発注に関するクラウドサービスも提供され始め、企業が大きな投資をせずに受発注を行える環境が揃ってきました。このようなクラウドサービスの中には、他社の販売管理システムや会計システム等との間でデータ交換を行えるクラウドサービスも現れて、データの再入力などの作業が無くなり「生産

性向上」を強く打ち出した製品もあります。中小企業共通 EDI もクラウドサービスとして開発されました。

下図（図-9.クラウドサービス利用状況）は、クラウドサービスの普及状況を表したものです。導入コストも安く、月額使用料も低く抑えられたこのサービスは、自社にサーバを設置し、アプリケーションを開発もしくは購入する手間も省け、さらに運用中のセキュリティ面でも安全性の高いシステムとなっています。まさに、中小企業には打ってつけのサービスと言えます。

ただし、経営者にとって、自社の重要なデータを外部サーバに預けるところが唯一気がかりな点で、普及の足かせになっているようです。しかし、むしろ自社でデータを保管しているより、外部のサーバに預けている方が災害などの緊急事態に対して、一瞬にしてデータを喪失する等の危険が少ない BCP※対策となることを理解すれば、中小企業に一気に広がる可能性があります。

図-9.クラウドサービスの利用状況 6



また、現在のクラウドサービスでは図-10.クラウドサービスの利用内訳のように、単にメールやデータ保管、スケジュール管理システムなどで多く活用されていますが、今後は企業の基幹システム（購買、受注販売等）での利用が伸びると考えられます。さらに、基幹システムを連携し、業務の効率化を図る中小企業向けの簡易 ERP（Enterprise Resource Planning）※が市場に出てきました。

6 出所：総務省情報通信白書平成 30 年版

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h30/html/nd252140.html>

中小企業も従来の個別パッケージソフトや表計算ソフト等を単独で利用するのではなく、一度入力したデータを最後までつなげて、データの利活用ができる仕組みを利用して、大幅な生産性の向上を図ることができる環境が整いつつあります。

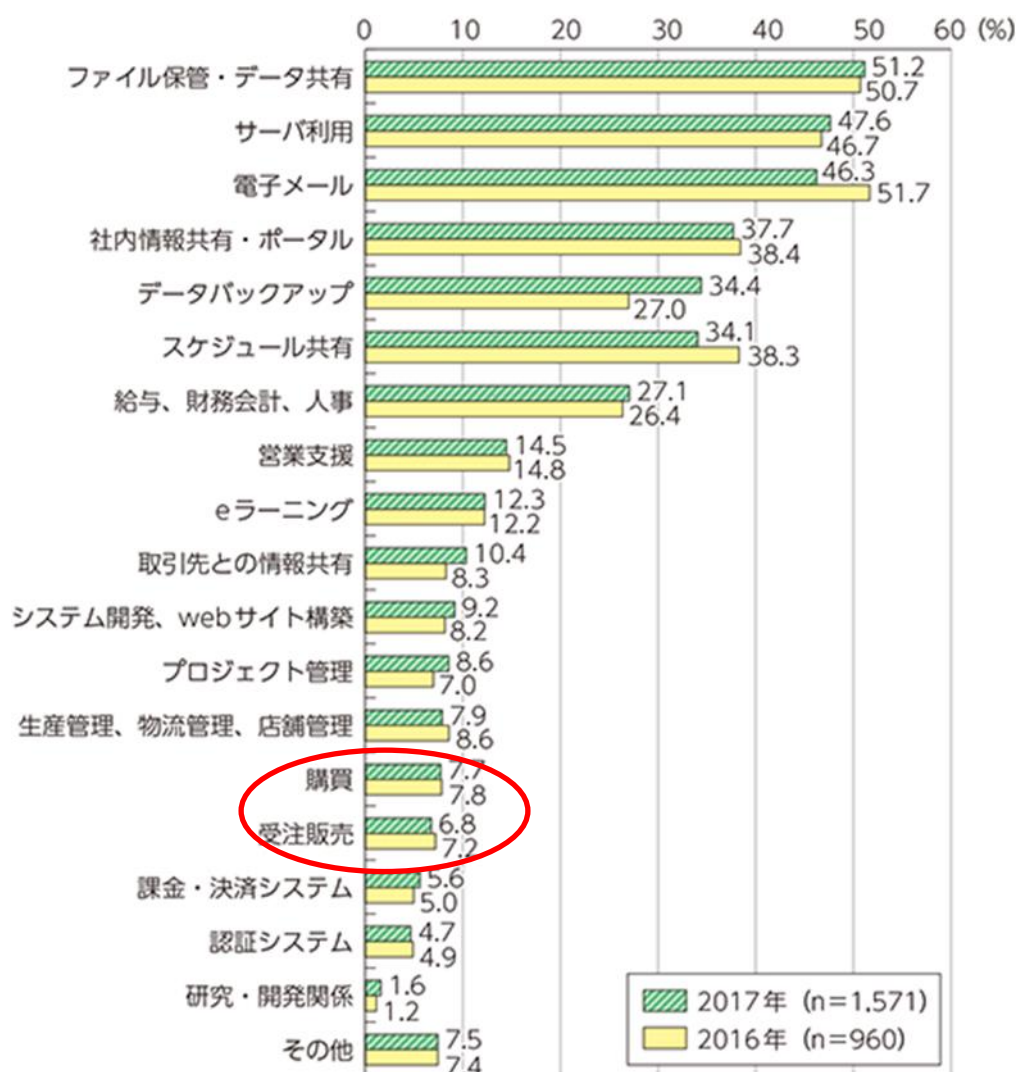


図-10.クラウドサービスの利用内訳 7

7 出所：総務省情報通信白書平成 30 年版

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h30/html/nd252140.html>

【トピックス 1】DX と 2025 年の崖について

DX (デジタルトランスフォーメーション) ※とは？

・ IDC Japan 社による定義

2016 年に IT 専門調査会社の IDC Japan は、IT プラットフォームの概念を用いてデジタルトランスフォーメーションを定義している。

第 1 プラットフォーム：メインフレーム/端末システム

第 2 プラットフォーム：クライアント/サーバシステム

第 3 プラットフォーム：クラウド・ビッグデータ/アナリティクス・ソーシャル技術・モビリティ

IDC Japan はデジタルトランスフォーメーションを「企業が第 3 のプラットフォーム技術を利用して、新しい製品やサービス、新しいビジネスモデル、新しい関係を通じて価値を創出し、競争上の優位性を確立すること」と定義している。

しかし、一方、経済産業省「DX レポート」(デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会)によると、以下のように記載されています。

(http://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_servicedigital_transformation/20180907_report.html より)

今後 DX を本格的に展開していく上では、DX によりビジネスをどう変えるかといった経営戦略の方向性を定めていくという課題もあるが、そもそも、既存システムが老朽化・複雑化・ブラックボックス化する中では、データを十分に活用しきれず、新しいデジタル技術を導入したとしても、データの利活用・連携が限定的であるため、その効果も限定的となってしまうという問題が指摘されている。また、既存の IT システムがビジネス・プロセスに密結合していることが多いため、既存システムの問題を解消しようとする、ビジネス・プロセスそのものの刷新が必要となり、これに対する現場サイドの抵抗が大きいため、いかにこれを実行するかが課題となっているとの指摘もなされている。こうした中では、既存の IT システムを巡る問題を解消しない限りは、新規ビジネスを生み出し、かつ俊敏にビジネス・モデルを変革できない、すなわち、DX を本格的に展開することは困難であると考えられる。

また、既存システムの運用、保守に多くの資金や人材が割かれ、新たなデジタル技術を活用する IT 投資にリソースを振り向けることができないといった問題も指摘されている。

これらの課題を克服できない場合、DX が実現できないのみでなく、2025 年以降、最大 12 兆円／年の経済損失が生ずる可能性(2025 年の崖)があると述べている。

4. 企業間デジタルデータ連携という考え方

前節でご説明したように、企業間で取引データ交換をサポートするクラウドサービスが提供され始めたことにより、中小企業の FAX 取引をデジタルデータ取引に置き換える環境が整備されてきました。しかし、これまで提供されたデジタルデータ交換サービスは送信者と受信者が同じクラウドサービスを利用していることが前提です。異なるクラウドサービス間では取引データの交換ができません。

またすでに多数の中小企業で利用されている業務アプリケーションはクラウドサービスではなく、自社サーバで運用する一般的な形態のアプリケーション（いわゆるオンプレミス・アプリケーション）です。これらのアプリケーションは企業間デジタルデータ連携を想定していないため、何らかの連携用ツールを使わないと、このままでは企業間デジタルデータ取引は実現できません。

中小企業が業種の壁を越えて企業間デジタルデータ取引を実現するためには、異なるベンダーが提供する業務アプリケーションやクラウドサービス間で自由にデジタルデータ交換を実現する環境が必要です。

中小企業共通 EDI はこのような課題を解決し、中小企業が利用できる価格で、異なる IT ベンダー製品間のデジタルデータ交換ができる環境を目指して標準化され、実用化されました。その詳細は第Ⅲ編をご参照ください。

ここ数年、製造業においては「第 4 次産業革命」という言葉が浸透し、IoT※、ビッグデータ、FinTech 等、企業間で様々なデータを連携することによるメリットがクローズアップされてきました。自動的に必要なデータを収集し、RPA※や AI※等を使って、有益なデータに処理し、それらをうまく使い廻していくことが、生産性の向上につながるという事例が中小企業にも多く出始めています。

また、自社だけのデータではなく互いに協調する企業同士で「データ連携」を行うことにより、何度も問い合わせを行うなどの煩わしさもなく、リアルタイムで必要な情報を得る仕組みが確立し、実際に使われ始めています。

企業間商取引においても、企業間データ連携を基に FinTech を進めることにより、例えば、現状の月末締め翌月末払いのような商習慣を見直し、もっと迅速に現金化を進めることができるようになります。とりわけ、多重下請け構造にある業界においては、取引先企業の資金繰りにも配慮して、サプライチェーン全体の資金循環速度、すなわちサプライチェーン・キャッシュコンバージョンサイクル (SCCC) ※の改善、短縮化を行うことができることが期待されます。

また、平成 28 年度中企庁事業「次世代企業間データ連携調査事業」においては、PO (Purchase Order) ファイナンス※トピックス 2 参照の可能性について検討がされました。これは、受発注のデータを第三者機関が確認できる仕組みによ

り、受注企業が生産活動のための資源調達を行う資金を融資する制度です。

このような「第4次産業革命」における「次世代のIT活用」は多様なネットワークが相互に接続してデータを交換する世界となることが予想されています。この中で現状のサプライチェーンを接続する企業間取引ネットワークは業界間の接続もできず、中小企業はFAX取引が続いており、このままの状態では「第4次産業革命」への移行は困難です。中小企業共通EDIを中小企業間取引だけでなく、大企業と中小企業の取引にも活用していただき、わが国の「サプライチェーン生産性向上」実現のための汎用的な産業基盤（プラットフォーム）として活用していただくことを期待しています。

【トピックス2】POファイナンス（POF）について

これまで中小企業においては、商取引における以下のような財務上の課題が存在した。

■資金繰りの問題

- ・大口受注をした際に原材料、部品などの調達資金が増加し、手元現金で賄えないケースの資金繰り問題。
- ・納品前の受注債権を担保とするスキームが存在しないことによる資金調達の問題。

一方で中小企業に融資を行う金融機関においても、受注段階での注文書（Purchase Order）に基づく融資には以下のようなリスク管理の問題があるため、現実的に融資を拡大していくことが困難な状況にある。

■融資リスク管理の問題

- ・融資の対象となる受発注の実在性および帰属性の確認が困難
- ・納品リスクへの対応が困難

POFは、こうした中小企業における資金繰りの問題および金融機関における融資リスク管理の問題を解決出来る新たな金融サービスとなる。

平成28年度中小企業庁事業において、新たに中小企業共通EDIとPOFとのデータ連携を実現し、EDIによる確証性の高い注文情報に基づいた受発注時点での電子記録債権の発生と、これを担保とした融資および融資金回収の仕組みを検討し、実証検証において「データの連携」を行い、POFの可能性を示すことができた。

Ⅲ. 中小企業の企業間取引の生産性を上げよう

・中小企業の企業間取引の現状を簡単に表現すると以下の図-11.のようになります。

「中小企業」の企業間取引の現状

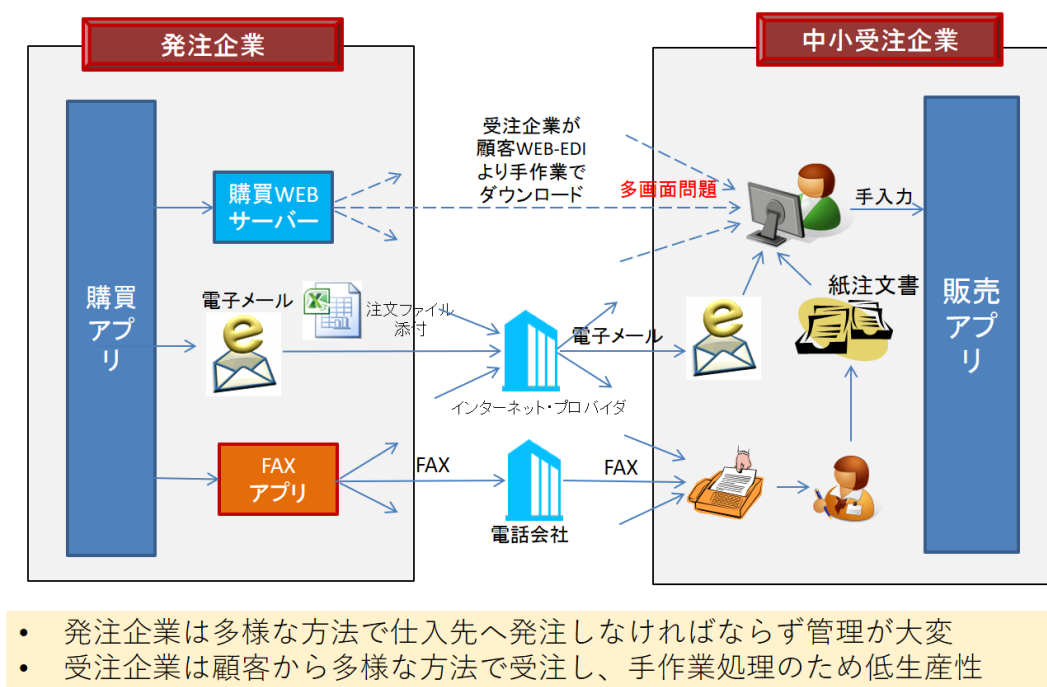


図-11. 「中小企業」の企業間取引の現状

つまり、発注企業側（大企業、中小企業問わず）は、自社に購買システムがあっても発注先の IT 環境や受入れ体制によって、FAX や郵送から電子メール、Web-EDI までいろいろな形式で発注情報を渡すことになり、受注企業側としても同様に、様々なパターンでの取込みをしなければなりません。これにより、発注情報がデジタル化されたものでも受注側では、結局、アナログの情報で受け取ることになり、自社のシステムにはデータを手入力せざるを得ず、せっかくのデジタルデータを活かすことができず、生産性を大きく損なうことになります。

しかし、労働人口減少はここ数年で加速度的に中小企業の経営に深刻な影響を及ぼし始めています。今までは、FAX で届いた注文情報を自社のシステムに手入力する仕事も社内業務の初めの一步として重要視され、残業をしてでも、行ふべきことと、当たり前のように認識されてきました。しかし、昨今は、人手不で人材の確保も難しく、また、IT を導入すれば、正確かつ迅速に取引の自動処

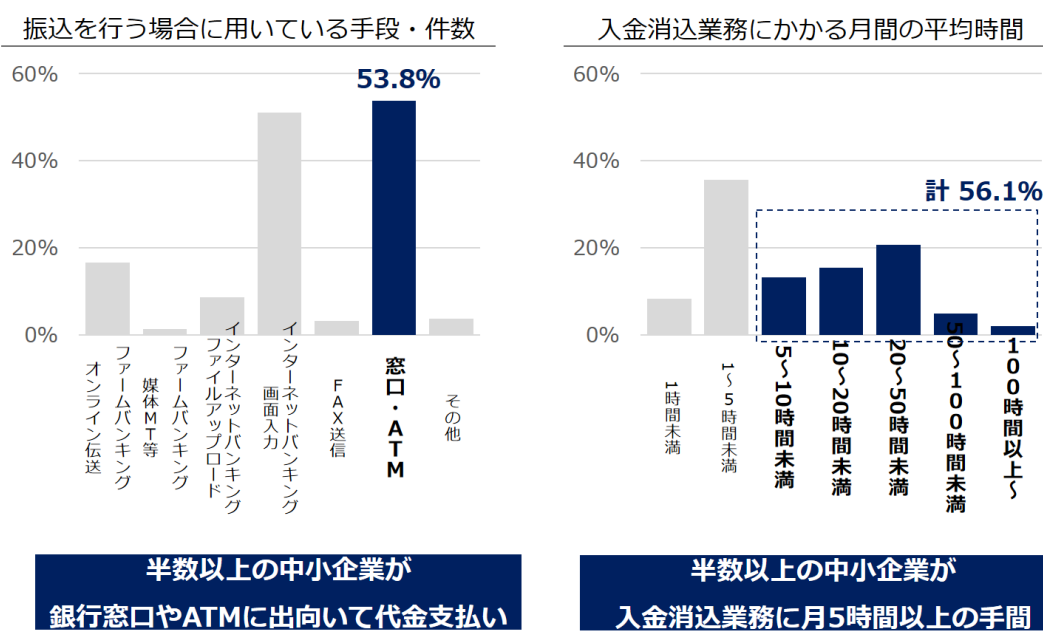
理ができることから、大企業だけでなく中小企業においても、このような単に「間違いなくデータをコンピュータシステムに登録する」という「単純で生産性の低い仕事」に時間を割くことは許されなくなってきました。

さらに、中小企業の生産性を著しく低下させている「企業間取引」の課題としては、「納品⇒検収」後の「支払い⇒入金確認」の決済業務においても発生しています。

下図(図-12. 中小企業決済業務)にありますように、中小企業のまだ半数以上は、振込を銀行の窓口もしくはATMで行っています。最近では、インターネットバンキングが増えてきましたが、まだ現金を扱っているケースが多く見られます。また、一方、これを受け取った受注企業においても、どこの企業からのどの請求分の入金であるのかを確認する「入金消込業務」にかかる月間の平均時間は、半数以上の中小企業で、月に5時間以上20時間から50時間という企業が多いことが実情です。

これらの作業時間を占める理由の主な原因は、請求した金額と入金金額が合わずに、何が違うのか詳細情報を紙・FAXなどを目視して、ひとつひとつ、確認しているためです。発注企業側も受注企業からの問合せに応え、やり取りする手間も、ここには生じます。

中小企業の決済事務も、とても非効率!



出所: 中小企業庁 2017年3月「決済事務の事務量等に関する実態調査 調査報告書」 http://www.meti.go.jp/meti_lib/report/H28FY/000685.pdf

図-12. 中小企業の決済業務

このように、仕事のスタートで発生する情報が「アナログ」か「デジタル」か、また、「自社システムに自動で取り込める形式か、否か？」によって、この後の業務効率が大きく異なってくることに、まず経営者が気づく必要があります。

日々発生するこのような業務フローの違いが積み重なり、生産効率の悪化となることを認識・理解して、その改善に取り組むことが「生産性の向上」ひいては「人材不足」を補うことにつながっていくことになります。

1. 発注企業はこう考えましょう

発注企業が商取引の効率化（IT 化）を進める場合の課題としては大きく以下の3点が挙げられます。

- ① 自社で IT 化を進めても相手企業（受注側）が対応を拒み、紙・FAX での取引を要望する。結果的に様々な発注方式（EDI、FAX、メール、郵送等）を行うため、手間が多く EDI 導入の費用対効果がよく見えない。
- ② 従来の EDI システムは発注側が独自の仕様でカスタマイズをベンダー企業に依頼するため、その費用が高額になり、開発期間も長くなる。
- ③ 自社の基幹システム（購買システムや生産管理システム）と EDI の連携も独自の方法で行うため、開発の費用がかかる。

基本的に、システム化に際しては、多数の受注企業との調整作業があります。

しかし、受注企業側にも多くのメリットのある方法を提案して、相互の生産性が向上することをご理解していただくことが重要になります。つまり、各社が自社の都合だけで受発注の方式を主張するのではなく、皆がなるべく負担の少ない仕組みに変えて行くことを合意すれば、ともにメリットが生まれてきます。

また、IT 投資も従来の独自仕様の EDI と異なり、クラウドサービス型の中小企業共通 EDI は、ハードを買い揃える必要もなく、セキュリティなどを含む維持管理費用も月額になり、費用負担は少なくなります。

2. 受注企業としては

受注企業が企業間取引の効率化を考える場合、課題となることをまとめると以下ようになります。

- ① 発注企業からの注文の方法が異なる（EDI、FAX、紙、電話等）ため、それぞれの方法で対応する必要がある。（多画面問題も含む）
- ② 自社のシステム（販売管理システム、表計算ソフト等）にデータを入力するために、全て一度印刷を行い、手入力を行っている。そのための手間がかかり、ミスも起こる。
- ③ 全てが電子データになっていないので、取引データの保管や検索などに時

間をとられていて、入金消込などに多大な時間を要する。

たとえ、ある発注企業から「EDI 化」を持ちかけられても、その 1 社のためだけに、IT 化を進めることはできません。すべての発注企業が同じ方式で発注して、受注企業として、ほぼ 1 つのパターンでデータを扱えることが約束されれば、受注企業としても積極的に取り組むことができます。つまり、サプライチェーンを俯瞰し、取り組むことができれば、実現性が高まると言えるでしょう。

3. 生産性を向上させるための考え方

以上のように、発注企業も受注企業も企業間取引において、多くの課題を抱えています。現状では、これらを解決するはずの IT 化 (EDI 導入) もシステムとして一本化できないために、大幅な生産性向上につながっていないことが実情です。しかし、たとえシステムが同じものでないとしても、データの互換性が保証されれば、解決方法はあります。

最近、「エコシステム※」という考え方が現れてきました。これは、業務アプリやサービスを提供するベンダー企業各社が、製品の連携やつながりによって成り立つ全体の大きなシステムを形成する状態を「エコシステム」と表現しているようです。

エコシステムを IT の技術面で見ると、各社の製品からのデータ出力と入力がある一定の標準化により連携して、全体の IT システムとして稼働する様子を指します。つまり、従来の業務アプリ・サービスは利用している企業の中だけで閉じた仕組みでしたが、これからは、このように企業間でデータの連携が図れる仕組みになっていきます。対応するベンダー各社も「協調領域」と「競争領域」を上手に区分けして、自社利益のためだけに、自社のプラットフォームにユーザーを縛り付けるのではなく、他社の業務アプリやサービスとも連携する仕掛けを準備して、相互連携を図り、社会全体の生産性向上を実現する「エコシステム」を目指すことが重要になってくると考えられます。

IV. 決済・商流情報連携の活用による解決策

1. データ連携による生産性向上の事例

ここでは、実際に FAX での受発注を行っていた企業 A 社の事例をご紹介します。自社の困りごとを共通 EDI の導入により、大幅に生産性の向上が図れた事例です。

【A 社の困りごと】

- ・注文は全て表計算ソフトの注文書に記入して、印刷し、FAX で送っていた。
注文内容は表計算ソフトで管理しているので、社内でデータの共有になっていない。
- ・受注側も FAX を受信して業務アプリに注文内容を手入力していたが、手間がかかる上に入力ミスなどもある。

【発注企業と受注企業のビフォー・アフター】

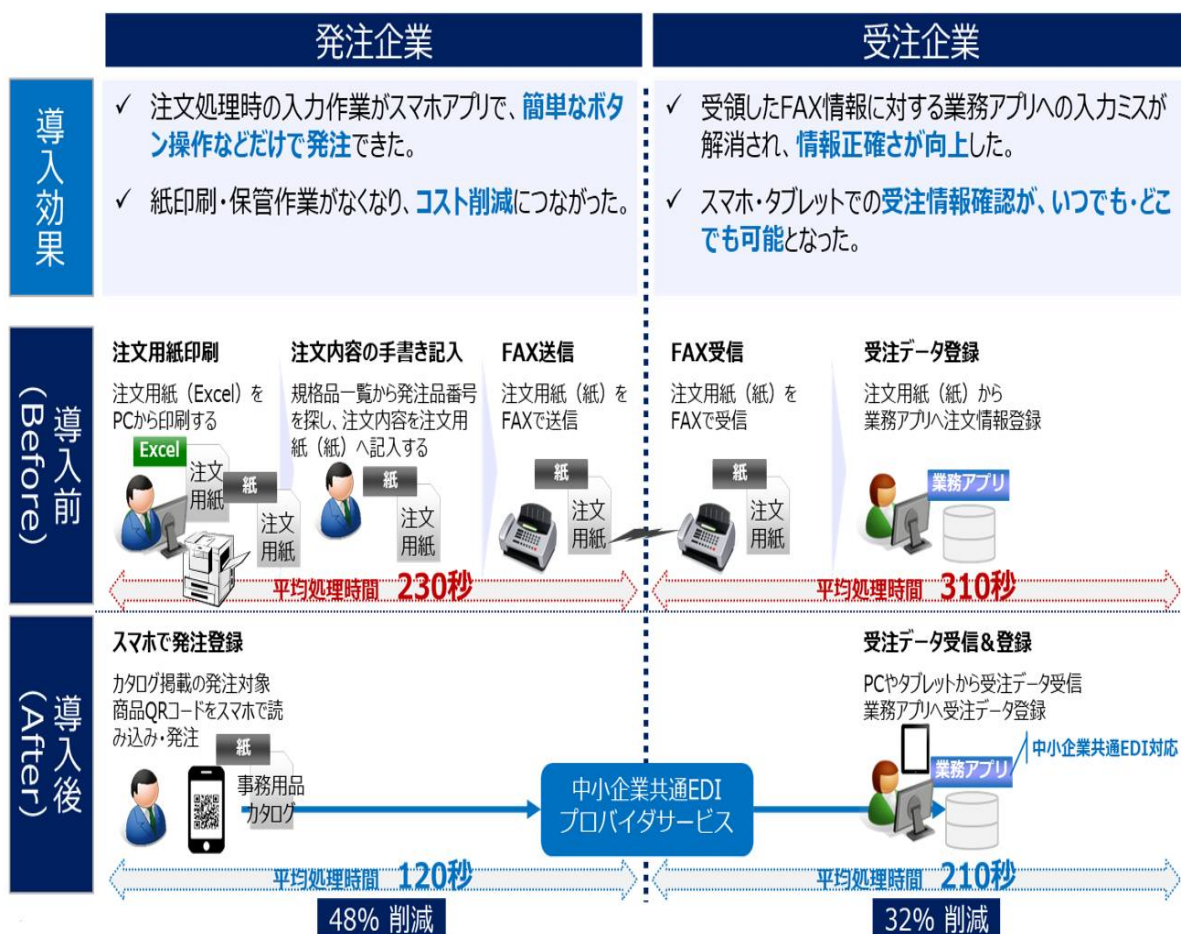


図-13. 導入事例

【導入効果】

① 定量的な効果

発注企業の1つの発注作業が230秒から120秒になり、48%の削減となりました。また受注企業にとっても平均310秒の仕事が210秒になり、32%の削減効果がありました。

② 定性的な効果

発注企業で入力したデータがそのまま受注企業に渡されるため、何度もデータを入力する手間が省け、同時に入力ミスが無くなりました。また、登録されたデータは、条件によって検索して、再利用などもでき新たな価値を生み出すことになりました。また、今回 EDI 導入に際して、自社の業務フローを見直して、不必要な作業（発注書類のファイリング等）を洗い出し、工程を簡略化することによる効果もありました。

2. 金融 EDI (ZEDI) との連携、その効果

商取引が今までは紙ベースの作業であるため、データの再利用に関しては、あまり検討されないままでしたが、「納品」⇒「検収」にもこの詳細データを付けることにより、ZEDI との連携が図れるようになりました。

ZEDI の拡充された EDI 領域にこの取引の詳細情報を添付することにより、従来、手間のかかっていた、売掛金消込の自動化が可能になります。平成 29 年度「中小企業・小規模規模事業者決済情報管理支援事業」の実証結果によれば、平均で 55.4%の業務時間削減効果があることが明らかになりました。これにより、いわゆる「違算問題※」の原因もすぐに特定され、素早いトラブルの回避が可能になります。

決済業務における発注企業・受注企業別の業務時間削減効果

モデルプロジェクト名	発注企業	受注企業
北海道モデル PJ	72.7%	33.0%
豊田・静岡モデル PJ	46.7%	76.7%
ERP モデル PJ	28.8%	70.5%
岐阜モデル PJ	84.6%	41.6%
全体平均	58.2%	55.4%

このように発注から納品、支払いまでがスムーズに流れることになれば、サプライチェーンでは、企業間の業務フローがすべて見える化されて、どこで滞留が起こっているかも自ずと見えてきます。これにより、トラブルが起こりそうな業務に関して、事前に手を打つことも可能になります。

さらに、受発注データがデジタルデータとして蓄積されることにより、そのデータを様々な角度で分析することができ、例えば、商品の売れ筋なども予想することができます。このように受発注データをデジタル化することにより、単に生産性の向上のみならず、様々な付加価値を生むビックデータにすることが可能です。

3. データの標準化（国連 CEFAC 標準※トピックス3参照）について

企業間データ連携において、きわめて重要な要素は、交換するデータの標準化になります。しかし、すでに業界ごとに標準を策定している場合、これを1つに統一するのは大変難しいことです。そこで、中小企業共通 EDI 標準は、国際取引の世界的な簡素化をおこなうために、手続きおよび情報の流れの簡素化、統一化を推進している国際標準である国連 CEFAC 標準に準拠することとして、現在、策定されています。

国連 CEFAC の我が国の窓口組織は、国連 CEFAC 日本委員会であり国連 CEFAC-EDI 標準については同委員会の傘下にある一般社団法人サプライチェーン情報基盤研究会(以下「SIPS」という)が管理しています。

SIPS は、国連 CEFAC 標準準拠の業界横断 EDI 仕様、およびここに含まれる EDI メッセージ仕様を一元的に登録管理しています。SIPS は EDI メッセージ仕様を業種別のドメイン（領域）に分割し、ドメインごとの管理組織が策定し登録申請した EDI メッセージ仕様を審査して登録しています。

中小企業共通 EDI メッセージ仕様は、SIPS の中小企業共通 EDI ドメインに所属し策定されています。

一般社団法人サプライチェーン情報基盤研究会（SIPS）

<http://www.caos-a.co.jp/SIPS/>

IT ベンダーが提供する業務アプリケーションやクラウドサービスは、各ベンダーのポリシーで独自の仕様が決められており、このまま相互にデータ交換しても理解できません。中小企業共通 EDI はこの問題を解決するために、中小企業共通 EDI プロバイダを経由してデータ交換する構成としています。ユーザーは発注企業、受注企業のいずれも中小企業共通 EDI プロバイダを経由して相互に接続します。

発注企業固有の送信データは国連 CEFAC 準拠メッセージに変換され、中小企業共通 EDI プロバイダへ送信されます。中小企業共通 EDI プロバイダは受注企業が受け取れる仕様へ再変換して受注企業へ送信します。

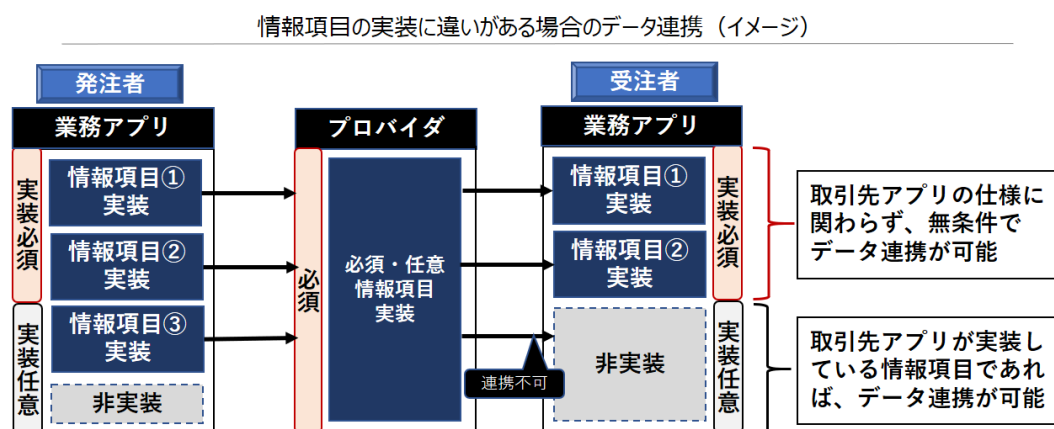
このように発注企業、受注企業の固有のメッセージを国連 CEFACT メッセージに対応付けする作業をマッピングといいます。中小企業共通 EDI はユーザーが容易にマッピングをできるようにするためのマッピング機能を提供しています。

これにより、他の業界標準も国連 CEFACT に準拠するようにマッピングを行っていただければ、業界の垣根を越えてデータ交換の検討が可能になります。ただ、他の業界標準はまだ、国連 CEFACT にマッピングされたものが少なく、今後の各団体の対応が待たれるところです。

4. データが繋がるということ

中小企業共通 EDI 標準は、異なる IT ベンダー製の業務アプリ間で EDI によるデータ交換ができる相互連携性※を重要な要件と位置付けています。これを実現するためには、業務アプリに対する情報項目※の実装に何らかの規定が必要になります。

異なる IT ベンダー製の業務アプリ間の相互連携性の考えを図-14.に示します。



業務アプリは、業種ごとに異なる仕様で開発されており、実装されている情報項目も多様です。図-14.に示しましたように、実装必須項目は全ての業務アプリで実装していただき、非実装の項目に関しては、授受できないことを確認する必要があります。また、間に変換作業を担うプロバイダに関しては、全ての情報項目を実装することが必須条件となります。

業務アプリで利用できる情報項目がすべて同じであれば事前協議の必要はなくなり、接続先の業務アプリを意識することなく EDI によるデータ交換が可能になります。これは、中小企業共通 EDI の大きな特徴の 1 つです。

【トピックス3】国連 CEFACT（セファクト）とは

国連 CEFACT（貿易円滑化と電子ビジネスのための国連センター）は、国連地域経済委員会の一つである国連欧州経済委員会（UNECE）の下部機関として位置しています。国連欧州経済委員会は、貿易含む経済問題と社会問題等を担当する、上部機関である国連経済社会理事会（ECOSOC）の下にあり、各国の政府と専門家レベルで緊密な連携を有しています（我が国は、アジア太平洋経済社会委員会（UNESCAP）に属しているが、欧州経済委員会の域外メンバーとして正規メンバーと同様の立場で参画している）。

国連 CEFACT には、国連加盟国、政府間機関、分野別・業界別の機関・組織・団体等からの参加が可能で、勧告および国際標準の作成に関し、関係各機関・組織等が積極的に貢献することを奨励かつ要請しています。

国連 CEFACT への民間団体の参加や、各認定ドメインへのボランティア・ベースでの技術専門家の参加は、国連 CEFACT のユニークな特徴であり、民間ビジネス組織・団体と公共機関との間の新たな協調的関係を形成しています。

国連 CEFACT の使命は、「先進国、途上国、また移行経済圏における、ビジネス、貿易、行政の各組織・機関の機能・能力改善を進めるため、製品や関連サービスのやりとりを効果的に行えるようにし、世界の商取引の成長に貢献すること。」とされ、また、その活動の目標を「手続および情報の流れの簡素化、統一化を通じて、国際取引の世界的な簡素化を行うこと。」としています。

1999 年には、国連 CEFACT の新ビジョンとして「グローバルな商取引のための、簡素で透明かつ効果的なプロセス（Simple, transparent and effective processes for global commerce）」を公表し、活動の重点は、国際貿易および国内取引に関わるビジネスプロセス、業務手続・手順、あるいは取引情報のフローを極力、簡素で整流化されたものにして、国際貿易および国内取引の円滑化を実現し、国際商業活動の持続的発展を図ることとしています。

（一般財団法人 日本貿易関係手続簡易化協会 JASTPRO ホームページより <http://www.jastpro.org/un/index.html> ）

V. 決済・商流情報連携を活用するために企業がまず行うこと

企業間商取引は、発注企業が受注企業かで EDI を進める上で、大きく立場が異なります。しかし、企業においては、発注者であると同時に受注者でもあります。特に中小企業共通 EDI においては、Web-EDI のように一方通行の仕組みではなく、発注者・受注者どちらでも 1 つのシステムで対応できることが特徴です。当初は受注者として共通 EDI に参加して、これが便利と判断すれば、発注企業として登録することで、同じ環境にいる他の企業に対して発注もできるようになります。

ここでは「発注者の立場」で EDI 導入を実施する場合に、経営者、EDI 導入推進者、業務担当者それぞれの立場で考え、行動することを整理します。

1. 経営者の立場で行うこと

今まで述べたように、経営者が、特に商取引における課題を解決するために共通 EDI を導入することを決断した場合、全体を概観すると以下のような作業があります。これらの作業は経営者が行うものではありませんが、それぞれの STEP で、業務担当者やシステム担当者から報告を受けて、次の STEP に進むかの判断を行います。特に「事前調査段階」での経営者の取り組みが大切です。

中小企業共通 EDI 並びに全銀 EDI（ZEDI）導入フロー

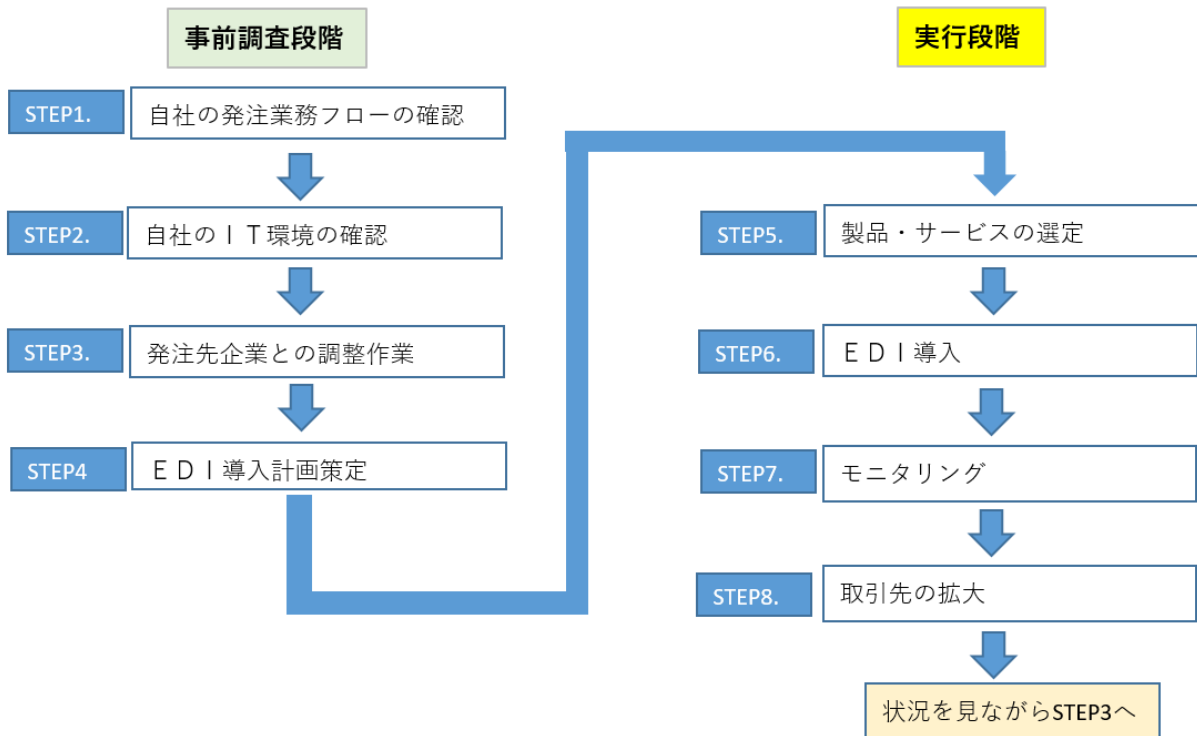


図-15.EDI 導入フロー

各 STEP で行う作業を簡単に示します。

STEP1	<p>自社の取引業務フローの確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ・引き合い、見積から受注、仕入れ、生産、在庫管理、納品、請求までの一連の業務フローを書き出す。この流れの中でボトルネックになっている部分（課題）を確認する。
STEP2	<p>自社の IT 環境の確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上記の業務に関連する導入済みのアプリケーション等の IT 環境を確認する。 ・STEP1 及び STEP 2 を通じて、この時点で経営者がプロジェクトの実施を決断する。（ただし、全ての取引プロセスの EDI 化を一挙に進めるのではなく、最も EDI 導入効果の大きい取引プロセスから着手することが重要。）
STEP3	<p>取引の多い発注先企業の調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発注数の多い企業を選び出し、現状の発注方法を確認する。お互いに作業の手間が多くかかっている企業を知る。 <p>【発注先企業との調整作業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・選んだ企業に対して、現状の発注方法で困っていることなどを聞き出し、手間が減る仕組みを具体的に提案する。 <p>→以下のステップは注文情報の EDI が定着してから取り組む第 2 弾として計画する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支払い、入金に関する詳細情報を ZEDI で渡す方法の確認 ・発注先の IT 環境なども考慮して、ともに売掛金消込作業の省力ができるアプリケーションの検討などデータ連携のメリットを共同で検討し、サプライチェーン全体の競争力アップを図る。
STEP4	<p>EDI 導入計画策定（費用・スケジュール検討）</p> <p>⇒費用対効果、導入コスト・期間を詳細に検討</p>
STEP5	<p>製品・サービスの選定</p> <p>⇒ZEDI 対応、その他データ連携の確認</p>
STEP6	<p>EDI 導入（試用→実運用）</p>
STEP7	<p>モニタリング（導入効果を検証する）</p>
STEP8	<p>取引先の拡大</p>

これらの STEP は「システム活用ガイドブック（支援者編）」における「中小企業共通 EDI 導入におけるフェーズ」との関連は以下のようになります。

- ・ STEP1、STEP2 ⇒ 「導入検討フェーズ」
- ・ STEP3、STEP4 ⇒ 「要件定義フェーズ」
- ・ STEP5、STEP6 ⇒ 「調達・導入フェーズ」
- ・ STEP7、STEP8 ⇒ 「運用・評価・改善フェーズ」

STEP2.の時点で経営者はプロジェクトを立ち上げるか否かの判断を行い、社内にプロジェクトの立上げを周知し、トッパダウンプロジェクトであることを宣言します。

そして、上記の作業を実行できる「EDI 導入推進者」を任命します。社内に適切な人材がいない場合には、社外のコンサルタントを支援者として依頼することになります。

なお、中小企業共通 EDI 導入支援者は、現在まだ多くはありませんが、「つなぐ IT コンソーシアム」の問合せ窓口がありますので、こちらにご相談ください。今後、支援者を計画的に増やしていく予定です。

また、中小企業共通 EDI に対応したプロバイダやアプリケーション、サービスも徐々に増えてきました。これらの情報も順次以下のホームページで公開する予定です。

つなぐ IT コンソーシアムのホームページは以下をご参照ください。

<https://tsunagu-it.com/cons/>

2. EDI 導入推進者が行うこと

経営者から指名された「EDI 導入推進者」は既述の STEP1～8 を具体化することになります。以下の作業は社内に適任者がいない場合は、外部のコンサルタントにとりまとめを依頼することになります。

なお、この時点ではSTEP1 及びSTEP2は終了していることになりますが、導入推進者として、再度、確認・整理し、誰にでも理解できるように「見える化」を行い、次の STEP にスムーズに移行できるように準備することが重要です。

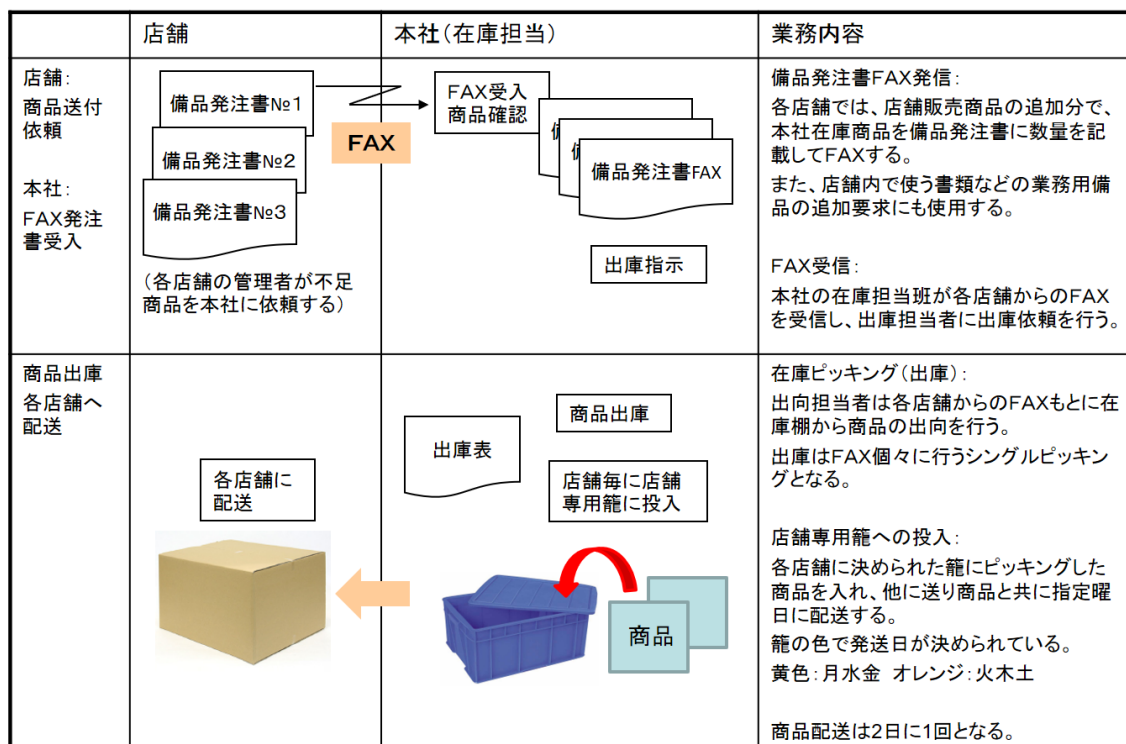
(STEP1. 自社の現状把握)

企業間取引は、取引のフェーズ毎に、自社及び相手先でも関係者が変わり、取引全般を理解している人も少ないため、フェーズ毎に主要な担当者から話を聞く必要があります。

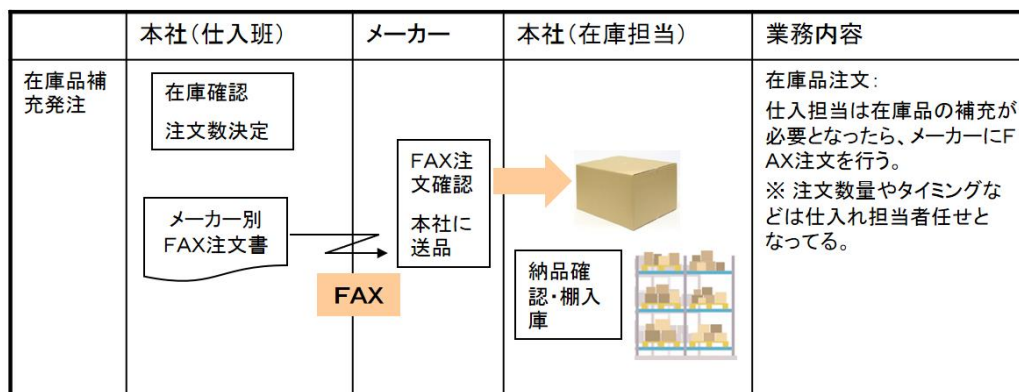
- ・ どの作業で一番時間がかかっているか？
 - ・ 手戻りやミスが発生する工程はどこにあるか？
- などを確認して、特にデータの流れを中心にとらえ、以下のような調査を行う必要があります。
- ・ 似たようなデータを何度も別のシステムに入力しているケースがないか？
 - ・ デジタル化されたデータを再び紙などのアナログデータにしていないか？
- 等をポイントにヒアリングし、業務フローを書きだすことで課題の「見える化」を行います。
- 業務フローのサンプルを図-16. 業務フロー（例）に示します。形式は特にありませんが、関係者で共有する時に図で示すと分かり易いでしょう。（RFP※の資料にもなります。）

現状の仕入・在庫管理業務フロー

（1）本社在庫品の店舗からの発注と在庫ピッキング



(2) 在庫品の仕入



注文に際しては、各社対応のFAX用紙を用意しており、仕入れ担当者の采配で注文を行っている。

全社での販売商品点数:約3000点
 店舗商品数:約2000点
 本社在庫品数:約500点

図-16.業務フロー (例)

(STEP2.自社の IT 環境の確認)

現状で、部門ごともしくは担当者ごとで使用している業務アプリ（表計算ソフト）があれば、それをすべて書き出して、それらの関連性を図解します。また、業務アプリを使用する担当者が共同で使用しているか、1人の担当者が個人的に使用しているかを確認します。

よくあるケースでは、与えられた業務アプリでは管理・整理できない情報を、別途、表計算ソフト等で個人的に整理し、管理しているケースがあります。このような個人利用のアプリは、担当者が変わった時に引き継がれず、また、引き継がれたとしても、引き継いだ社員にとってはブラックボックス的な存在になってしまうため、新たな情報が付加された場合など、使えなくなってしまうことが多くあります。

このような状況を避けるためにも、個人的に使用しているツールを見つけ出し、汎用的なシステムに取り込む必要があるか判断が必要になります。

また、同じアプリを複数の担当者に使用してもらうように準備しても、担当者の IT リテラシー（情報機器を扱うための基本的な能力）によっては、十分使いこなせていない場合もあります。このようなケースでは、内部での教育・研修が必要になりますが、中小企業では往々にして、教育が行き届かず、せつかくのシステムが一部しか使われない状況があります。この点についても注意が必要になります。

(STEP3.取引先の調査及び調整作業について)

企業間での商取引を IT 化する際に、特に難しいのは、取引先との調整です。発注先が多数ある場合は、特に発注量の多い上位 3~4 社を対象に調査をスタートさせることになります。この調整作業は、EDI 導入推進者だけではなく、経営者が率先して行動することが重要になります。

平成 30 年 12 月 28 日に経済産業省から下請中小企業振興法に基づく新たな振興基準が発表されました。その「第 3 下請事業者の施設又は設備の導入、技術の向上及び事業の共同化に関する事項」の「5) 情報化への積極的対応」の中で、以下の記述があります。

=====
(3) 親事業者は、下請事業者に対し電子受発注等を行う場合には次の事項に配慮するものとする。

- ① 電子受発注等を行うか否かの決定に当たっては、下請事業者の自主的判断を十分尊重することとし、これに応じないことを理由として、不当に取引の条件又は実施について不利な取扱いをしないこと。
- ② 下請事業者に対し、正当な理由なく、自己の指定するコンピュータその他の機器又はソフトウェア等の購入又は使用を求めないこと。
- ③ 下請事業者に対する電子受発注等に係る指導等の際、併せてその経営、財務等の情報を把握すること等により、その経営の自主性を侵さないこと。
- ④ 自己が負担すべき費用を下請事業者に負担させないこと。
- ⑤ 下請事業者が不測の不利益を被ることがないように、両事業者間の費用分担、取引条件等について、事前に基本契約書又はこれに準ずる文書により明確に定めておくこと。
- ⑥ その他政府により定められている電子受発注等についての指針を遵守すること。

=====
つまり、自社と同じシステムの利用を強制できませんので、受注企業にとってもメリットが大きいことを訴え、一緒に取引の改革を進めることを提案する形が望ましいと言えます。

ここでのポイントは相手先企業の受発注における困りごとを把握して、その改善策と一緒に提案することです。これは相手先企業と良好な関係を築いていることが第一の条件ですが、社外のコーディネータに調査を依頼するケースが多くなります。

提案の内容としては、例えば、従来 FAX で届いていたものが、CSV ファ

イル※で受注企業のパソコンに取り込める形にして、そのデータが大きな変更をせずにそのまま自社の販売システムに取り込める形にできれば、大きな負担にもならず、一挙に作業効率がアップすることなどが挙げられます。

そのためにも相手先企業がどのようなシステムを使っているのか、どのような手順で販売管理を行っているか知る必要があります。

多くの中小企業の場合は、発注者・受注者が固定しているのではなく、互いに横請けしているケースがありますので、発注側・受注側が同等であれば、さらに説明がしやすいと思います。

具体的な調整作業の中で EDI 導入推進者が注意することは、交換する情報項目の擦り合わせです。自社で必須の情報項目は必ずしも相手先企業にとっての必須情報項目ではありません。この場合、どこまでの情報を交換するのかを決めなければなりません。

互いに情報が欠落する場合、そのデータをどこで維持・保管しておくかなどを決めておく必要があります。

特に注意するのは、ZEDI 連携において、取引の詳細情報をどのように受け渡すかを決めておかないと自社にデータを取り込んだ時に、消込用アプリの機能が使えなくなります。現状では、ZEDI に追加された詳細データを消込する業務アプリ（中小企業共通 EDI 対応製品）はまだ具体的にありませんので、ベンダー各社の業務アプリの仕様対応を待つことになります。

今後出てくる新しい業務アプリの情報は、適宜「つなぐ IT コンソーシアム」のホームページにアップしていく予定です。

<https://tsunagu-it.com/cons/>

(STEP4. EDI 導入計画策定)「費用・スケジュール検討」

上記の STEP を踏まえて、EDI 導入計画を作成します。どの範囲の相手先企業と行うか、費用とスケジュール、課題などをまとめます。この段階までに相手先企業との面談も含め、概ね 1~2 か月間はかかります。（相手先企業の数や交換するデータの内容により、若干前後します。）

そして、実行に移すか否かを相手先企業の経営者も含めて判断していただくことになります。

(STEP5. 製品・サービスの選定)

自社の業種（製造業、小売業、卸、・・・）に適した共通 EDI プロバイダや業務アプリ（クラウドシステム、オンプレミス）を「つなぐ IT コンソーシアム」のホームページなどからいくつか選定し、導入計画でまとめた RFP を提示し

て、該当するベンダー企業からの提案を受け付け、最適な提案を選定します。この流れは、一般の IT 化と同様です。ただし、受注企業(発注先企業)が既に導入しているアプリがあれば、そのアプリが共通 EDI に対応しているか確認することになります。これが、共通 EDI 導入における特徴です。

異なるベンダー企業のアプリ同士のデータ連携がポイントであることは、本ガイドブックで伝えたいことの 1 つになります。

(STEP6. EDI 導入)「試用→実運用」

ここでは、対象となる相手先企業数社と実際に連携する情報項目の擦り合わせや使用するプロバイダとの情報連携方法を確認し、それぞれの企業で使用する業務アプリやサービスとの連携を確認する作業が中心になります。

ここでは、全てがデジタルデータの交換にならない場合も想定します。納品書や請求書の印刷機能なども十分使用に耐えるか確認が必要です。特に、バーコードや QR コード※を納品書に印刷する場合は注意が必要です。

(STEP7. モニタリング)「導入効果を検証する」

導入の効果については、初めにヒアリングを行って、掴んだ「手間のかかる工程」の実時間や手戻り、ミスの発生頻度など重要な要素を計画段階で確認して、目指すべき状態を KPI※として設定しておきます。

EDI 導入後にそれらの値が当初予定と比較してどのようになっているかを確認して、目標に達していない場合には、その要因を確認することになります。

また、重要なのは、相手先企業の導入効果の確認です。こちらも当初に立てた計画通りに「生産性向上効果」が見られたかを確認します。良い結果が出れば、STEP9 の取引先拡大の大きな力になります。

(STEP8. 取引先の拡大)

始めに EDI 取引を実行した相手先企業の生産性向上効果を見える化して、また、当該企業の経営者からのコメントをいただいて、取引先を拡大することが、サプライチェーン全体の効率化につながります。

3. 業務担当者が行うこと

一方、業務担当者は「EDI 導入推進者」の要請を受けて、毎日の作業について正確に伝えることが重要です。前述の STEP で言うと 1～3 に該当する部分になります。

ヒアリングの際の確認事項をまとめると次のようになります。

- ① 発注情報をどのように得ているか？
→基幹システム(仕入・在庫管理システム等)からデータを入手
→紙で指示書が届く…等
- ② そのデータから作成する注文書はどのように作成しているか？
→仕入・在庫管理システム等から作成
→社内であらかじめ作成した書類に手で書き込む
→表計算ソフトで発注書を作成・管理している…等
- ③ 注文書を取引先にどのように送っているか？
→FAX で送信している
→メールに添付して送っている
→郵送している…など
- ④ 送り先は何社あるのか？（送り先ごとに送り方は違うのか？）
- ⑤ 月間の注文数はどれくらいあるのか？（取引数の多い順に整理）
- ⑥ 注文請書は返ってくるのか？（また、その方法は？）
- ⑦ 発注作業にかかる時間は月間でどれくらいになるのか？

また、業務担当者として

- ✓ 現状の発注方法に関してムダと思える作業はあるのか？
- ✓ 個人的に工夫していることは何か？例えば、自作の表計算ソフトなどがあるのか？
- ✓ 本業務担当者は複数名いるのか？
- ✓ 業務が滞るケースはないか？

などを EDI 導入推進者に正しく伝えることが重要です。



4. 共通 EDI、ZEDI 導入のためのチェックリスト

中小企業共通 EDI や Z EDI を活用することで自社の生産性向上が図れる企業か、否かの度合いを判断することができます。以下に基本的な質問を用意しました。

① IT 経営の成熟度の観点

・ 自社

受発注業務の多数は紙・FAXで行っている	<u>y e s</u>	<u>no</u>
PC 使える環境にある	<u>y e s</u>	<u>no</u>
基幹業務アプリが導入されている	<u>y e s</u>	<u>no</u>

・ 主要相手先企業（2～3社の状況）

受発注業務の多数は紙・FAXで行っている	<u>y e s</u>	<u>no</u>
全員が PC 使える環境にある	<u>y e s</u>	<u>no</u>
基幹業務アプリが導入されている	<u>y e s</u>	<u>no</u>

② 受発注の月間数量

・ 取引相手の数

・ バイヤーとして発注先企業数	<u> </u>	<u>社</u>
・ サプライヤーとして顧客数	<u> </u>	<u>社</u>

・ Web-EDI で	<u>発注数 </u>	<u>受注数 </u>
・ メールで何件	<u>発注数 </u>	<u>受注数 </u>
・ FAX で何件	<u>発注数 </u>	<u>受注数 </u>
・ 郵送で何件	<u>発注数 </u>	<u>受注数 </u>

③ 受発注業務に携わっている担当者の数と平均工数

・ 受注作業	<u> </u>	<u>人</u>	<u> </u>	<u>時間／月</u>
・ 発注作業	<u> </u>	<u>人</u>	<u> </u>	<u>時間／月</u>

④ 売掛金、買掛金の消込作業の平均工数

・ 売掛金消込作業	<u> </u>	<u>人</u>	<u> </u>	<u>時間／月</u>
・ 買掛金消込作業	<u> </u>	<u>人</u>	<u> </u>	<u>時間／月</u>

⑤ 受発注時のミス（誤発注）の発生頻度は？ 回／月

⑥ 請求・支払い時の違算問題の発生頻度は？ 社／月

上記の質問の結果を基に、EDI 導入による生産性向上効果が読み取れます。
分類しますと以下のようなパターンになると思います。

1. すぐに共通 EDI を導入すべき企業
2. 相手先との調整を行う必要がある企業（取引先のメリットを共に考える）
3. まず、自社の IT 化を進める必要がある企業
4. 自社のメリット（生産性向上、高付加価値化）を確認
5. EDI 化は不要な企業

これらの判断をするためにも、まずは、以下の情報提供サイトや各団体の相談窓口にご連絡ください。

- ・つなぐ IT コンソーシアム
<https://tsunagu-it.com/cons/>



- ・IT コーディネータ協会
<https://www.itc.or.jp/>



また、必要に応じてミラサポ専門家派遣制度などの無料相談支援制度も活用できます。

以下のサイトでご確認ください。

- ・中小企業基盤整備機構 よろず支援拠点
<https://yorozu.smrj.go.jp/>

- ・ミラサポ専門家派遣制度
<https://www.mirasapo.jp>

VI. F A Q

企業に中小企業共通 EDI、ZEDI を導入する際に、企業経営者や企業の EDI 導入推進者などから、よく質問を受けることを FAQ 形式で以下に取りまとめました。その回答例も付記します。

質問内容は、分かり易く、企業が EDI を導入検討から、決定、実施・運用するまでをフェーズ毎に集めていますので、参考としてご活用ください。

(1) 導入検討フェーズの質問

質問 1：中小企業共通 EDI と ZEDI について興味がありますが、どこに相談したらよいのでしょうか？

(答え)平成 28 年度の中小企業庁事業に参加したベンダー企業が中心になって集まったコンソーシアム (つなぐ IT コンソーシアム)、並びに中小企業共通 EDI 標準の策定・管理を行っている IT コーディネータ協会があります。これらの団体の情報は、次のサイトをご覧ください。

- | | |
|-----------------|---|
| ○つなぐ IT コンソーシアム | URL : https://tsunagu-it.com/cons/ |
| ○IT コーディネータ協会 | URL : https://www.itc.or.jp/ |

質問 2：従来の Web-EDI と中小企業共通 EDI の違いは何ですか？

(答え)一般的な Web-EDI は、発注企業が専用のサイトを立ち上げて、受注企業がそのサイトにアクセスすることによって、受注情報 (製品名、発注数、金額、納期、納品場所等) を確認し、その中で納期回答などを行い、受注したものに関しての必要な情報をダウンロードすることになります。

つまり、発注者 1 社に対して受注企業 (複数社) が接続する形式 (1 対 N) で、受注企業は、取引先企業の数だけ個別のサイトにアクセスすることになります (いわゆる多画面問題が生じます)。

一方、共通 EDI は受注企業と発注企業が対等の立場になり、間に立つ共通 EDI プロバイダがデータの送受信を行うため、1 つの画面で複数の発注企業と取引ができるようになります。また、受注企業、発注企業が異なるベンダーの業務アプリを使ってもデータの連携が可能になります。つまり、メールのようにやり取りができる特長があります。そして、中小企業共通 EDI プロバイダと接続すれば、新しい取引先 (顧客、仕入先) が共通 EDI ユーザーであれば、中小企業共通 EDI プロバイダへ接続登録を行うことにより EDI 取引を開始することができます。

質問 3：中小企業共通 EDI を導入するための費用はどれくらいになりますか？

(答え) 現在、中小企業共通 EDI に対応したサービスを提供している企業はま

だ少数ですが、既存のシステム（例えば、生産管理システム）に EDI を機能として追加することを行っています。したがって、EDI 機能としては月額 3,000 円前後の費用で使えるようです。また、受注企業は無料で「受注」ができ、「発注」業務を行うときに課金されるという方式の製品があります。詳細は各社の HP をご覧ください。

質問 4：現在の商取引をすぐに中小企業共通 EDI で行うのは難しいと思います
FAX との併用などはかえって手間が増えるのではないのでしょうか？

(答え)確かに受発注の業務だけを見ると手間が増えるように見えるかもしれませんが、しかし、部分的にもデータが自動的に取り込めるようになれば、手入力の分も減ることになり、トータルとしては作業効率が良くなるはずです。

質問 5：中小企業共通 EDI 対応のプロバイダはどれくらいありますか？また、業務アプリではどのようなものがありますか？

(答え)2018 年 12 月現在では 5 社程度です。業務アプリもまだそれほど数はありません。ただし、中小企業共通 EDI や Z EDI との連携についてベンダー企業からの問合せも多くあります。ベンダー企業が EDI データを共有化することで、中小企業の IT 化が進むことを理解していただければ、EDI を「協調領域」ととらえて相互連携に参加していただけるとと思います。

質問 6：EDI の情報は業種によって異なりますが、中小企業共通 EDI ではその違いをどのように吸収しているのですか？

(答え)業種拡張に必要な情報項目を用意しています。詳細は「中小企業共通 EDI メッセージガイドライン」をご覧ください。以下の URL に掲載されています。

https://www.itc.or.jp/datarenkei/j_edi/firstedition.html

(2) 導入実施フェーズ

質問 7：中小企業共通 EDI を導入する場合、稼働開始までの期間はどれくらいですか？

(答え)連携する企業数や各企業の IT 環境にもよりますが、企業間連携が合意されれば STEP5 以降は、2～3 週間程度で実運用に入ることができました。

質問 8：中小企業共通 EDI を導入したいと思いますが、どのプロバイダに申し込めばいいかわかりません。また、当社の EDI 情報がすべて対応でき

るか否か、相談できる人がいますか？

(答え)共通 EDI 導入支援者がご対応をいたします。2019 年度には、支援人材の紹介窓口も情報公開サイトに立ち上げる予定です。ご期待ください。

URL : <https://tsunagu-it.com/cons/>

(3) 運用フェーズ

質問 9 : 分散購買の支社では担当者は常にデスクにいるとは限らない。FAX は支社に帰ってから確認できる。EDI ではどうなるのか？

(答え) 中小企業共通 EDI はモバイルでの運用も可能になり、出張先でもメールで連絡があるので EDI 情報をどこでも確認できます。

質問 10 : セキュリティポリシーの考え方で基幹システムは外部システムとは直接つなげることができない。基幹システムへのデータチェックの意味もあり、手入力をしている。どのような方策が考えられるか？

(答え)基幹システムとプロバイダを API※で直接つなげる方法もありますが、CSV によるデータ連携もある。一旦データを CSV 形式で取り込んでから、基幹システムにデータを確認しながら登録することも可能です。

(4) 金流 EDI 連携

質問 11 : 今回の ZEDI を利用するにはどのようなことを注意する必要がありますか？

(答え)ZEDI には取引の明細情報を送ることができますが、取引先の企業とは送付する情報項目やフォーマットを決めておく必要があります。中小企業共通 EDI では、これが標準化されているので手間が省けます。また、自社のアプリでの消込の対応も容易になります。

(5) その他全般

質問 12 : FAX での取引がほとんどだが、最近の FAX は複合機になっている。そして、このデータはクラウド上にアップされている。このデータを共通 EDI のフォーマットに変換して取り込めないか？

(答え)現在、IT コーディネータ協会として、複写機メーカーと検討を行っています。すでに複合機に取り込んだデータを OCR※で読み取りデータ化することができます。さらに、最近 AI によって、誤読率も低くなっており、将来的には複合機がプロバイダの役目をすることも可能になると考えています。

VII.用語集

ガイドラインで用いた特に重要な用語、当ガイドライン独自の定義・解釈で用いている用語、留意が必要な用語を集め、簡単な解説を加えました。
表の並び順は、数英字、五十音順です。

用語	解説
AI	Artificial Intelligence(人工知能)の略。 人間の知的活動をコンピュータ上で実現する、様々な技術・ソフトウェア・コンピュータシステム。近年、ディープラーニング（Deep Learning）というアルゴリズムにより、飛躍的に性能が高まり、あらゆる分野での適用が始まっている。
API	Application Programming Interface の略。 ここでは特に Web-API のこと。Web サイトが、ユーザーに対して機能を提供する時に使うインターフェース。共通 EDI プロバイダやクラウドサービス事業者がデータ連携をする時に使用する。
BCP	Business Continuity Plan（事業継続計画）の略。 企業等が重要な事業を中断させないように、また一時的に中断しても可能な限り短い時間で復旧させるための方針、体制、手順を示した計画のこと
CSV ファイル	Comma Separated Value（コンマで区切られた値）の略。 単純なテキストデータのファイル。拡張子は「c s v」で、表計算ソフトでも確認できる。
DX	デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation） 広い意味で「デジタルによる変革」を指す。デジタル技術によって、ビジネスがより一層進化し、ビジネスの内容や成り立ちが変化すること。
EDI	Electric Data Interchange（電子データ交換の略） コンピューターネットワークを通じて、企業間で商取引に関する電子データを交換しあう仕組みのこと。
ERP	Enterprise Resource Planning 企業の基幹情報（財務、会計、人事、生産、販売、在庫等）を統合的、かつリアルタイムで管理して、効率的な経営を目指す概念、もしくは、この概念を目指す基幹業務システムのこと。最近では、クラウドサービスで提供される安価なアプリケーションが出てきている。

FinTech	金融を意味する「ファイナンス (Finance)」と、技術を意味する「テクノロジー (Technology)」を組み合わせた造語。 ICT を駆使した革新的 (innovative)、あるいは破壊的 (disruptive) な金融商品・サービスのこと
IoT	Internet of Things の略。 モノのインターネット。様々なモノがインターネットに接続され、情報交換することにより、相互に制御する仕組み。
ISDN サービス	2024 年、固定電話網の IP 化に伴い、NTT 東西が提供している ISDN サービス「INS ネットデジタル通信モード」が終了する。 これにより、ISDN サービスを利用している EDI サービスはシステムの変更を迫られている。
IT 経営	経営環境の変化を洞察し、戦略に基づいた IT の利活用による経営変革により、企業の健全で持続的な成長を導く経営手法のこと。 (IT コーディネータ協会 プロセスガイドライン V3.1 より)
IT 経営の成熟度	企業の IT 経営実現度合いを示す指標のこと。IT 経営マインド、IT 経営ガバナンス、IT サービス利活用、IT 環境の 4 指標で評価する。 (IT コーディネータ協会 プロセスガイドライン V3.1 より)
KGI	重要目標達成指標 (Key Goal Indicator)。企業などの組織において、個人や部門が達成すべき最終的な成果を定量的に表した指標。 売上高や利益額のように具体的に定義できるものが選択される。
KPI	重要業績評価指標 (Key Performance Indicator)。KGI※に至る過程を数値的、時間的に示す指標であり、例えば、顧客訪問数、レスポンス時間等、日々の現場の活動に根差した指標であることが望ましい。
OCR	「Optical Character Recognition/Reader、オーシーアール、光学的文字認識」 手書き文字や印刷された文字をイメージスキャナなどで読み込み、画像認識によりコンピュータが利用できる文字コードに変換する仕組み。
QR コード	1994 年に株式会社デンソーが開発したマトリックス型 2 次元コードで、高速読み取りを重視している。 バーコードは横方向しか情報(20 桁程度)を持たないのに対し、QR コードは縦横に情報を持つため、格納できる情報量がその数十倍から数百倍と多く、多種 (数字・英字・漢字・カナ・ひらがな・記号・バイナリ・制御コード) のデータが格納できる。 (出典: IT コーディネータ協会 IoT 導入ガイド)

RFP	提案依頼書（Request For Proposal）の略。第三者（IT ベンダーなど）に要求仕様を示し、その仕様が満足される提案を依頼するドキュメントのこと。
RPA	「Robotic Process Automation / ロボティック・プロセス・オートメーション」の略語。 ホワイトカラーのデスクワーク（主に定型作業）を、パソコンの中にあるルールエンジン機能を備えたソフトウェア型のロボットが代行・自動化する仕組み。
SCCC	「サプライチェーン・キャッシュ・コンバージョン・サイクル」の略語。金融庁が FinTech 政策指標として設定した「サプライチェーン全体の資金循環速度」のこと。 「回収も支払いも早く」により、サプライチェーン全体の資金効率化実現を目指す。
Web-EDI	インターネットを利用した電子データ交換。従来の専用線を利用した EDI より比較的安価で導入できるメリットがある。しかし、発注者側が独自にサイトを立ち上げるため、標準化がされていない。受注者側はそれぞれのサイトにアクセスする必要があり（多画面問題）、受注企業側に大きな負担となっている。
違算問題	ここでは、商取引において、受注者からの請求金額と発注者側からの入金金額が異なることを言う。
インボイス制度	消費税改正により、2023 年 10 月から始まる「適格請求書等保存方式」のこと。従来は「帳簿方式」であったのをインボイスに記載されている金額で正確に課税仕入を計算する方法。 現在は、取引先が発行した独自の請求書等を保存しておけば足りるが、適格請求書等保存方式が導入された以降は、適格請求書の発行事業者として登録された事業者が発行する適格請求書（インボイス）を保存しておくことが要件となる。2019 年 10 月から導入される「軽減税率制度」では、複数税率となり、取引明細ごとに適用税率・税額がわからないと正確に仕入税額控除することができない。
エコシステム	経営・IT 分野の新語。複数の企業が商品開発や事業活動などでパートナーシップを組み、互いの技術や資本を生かしながら、開発業者・代理店・販売店・宣伝媒体、さらには消費者や社会を巻き込み、業界の枠や国境を超えて広く共存共栄していく仕組み。（知恵蔵より抜粋）

クラウドサービス	<p>通信事業者や IT 企業が、サーバに大量に蓄積している情報を解析し、利用者に合ったシステムやソフトを提供するサービス。</p> <p>消費者や企業が、ネットワークを通じ、ソフトやデータを従来より大量に安く活用できる。ネットの先を「雲(クラウド)」と見立てることから名付けられた。世界的に需要は高まっており、日本でも IT 企業のほか、通信系に強い電機大手も参入している。</p> <p>(出典 朝日新聞掲載「キーワード」)</p> <p>クラウドサービスは、主に以下の 3 つに分類される。</p> <p>① SaaS (サース、サーズ : Software as a Service)</p> <p>インターネット経由での、電子メール、グループウェア、顧客管理、財務会計などのソフトウェア機能の提供を行うサービス。以前は、ASP (Application Service Provider) などと呼ばれていた。</p> <p>② PaaS (パース : Platform as a Service)</p> <p>インターネット経由での、仮想化されたアプリケーションサーバやデータベースなどアプリケーション実行用のプラットフォーム機能の提供を行うサービス。</p> <p>③ IaaS (アイアース、イアース : Infrastructure as a Service)</p> <p>インターネット経由で、デスクトップ仮想化や共有ディスクなど、ハードウェアやインフラ機能の提供を行うサービス。HaaS (Hardware as a Service) と呼ばれることもある。</p> <p>(出典 総務省安心してインターネットを使うために)</p> <p>http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/joho_tsusin/security/basic/service/13.html</p>
情報項目	<p>ここで言う「情報項目」は受発注時に企業間で交換するメッセージのこと。例えば、「製品名」「数量」「単価」「納期」など。企業によって呼び名が変わりますが、これらを国連 C E F A C T の辞書によって、翻訳することにより、データ交換が可能になる。</p> <p>中小企業共通 EDI 標準(初版)においては、発注データの必須情報項目として 13 項目を定義しました。</p>
相互連携性	<p>中小企業共通 EDI 標準は、異なる IT ベンダー製の業務アプリ間で EDI によるデータ交換ができる「相互連携性」を重要な要件と位置付けており、これを実現するためには業務アプリに対する情報項目の実装に何らかの規定が必要である。</p> <p>中小企業共通 EDI 標準において、相互連携性について規定している。詳細は仕様書を参照のこと。</p>

多画面（多システム）問題	<p>Web-EDI による受発注システムは、インターネット上にある発注企業の独自のサイトに受注企業がアクセスする形になり、受注企業は ID とパスワードにより、サイトにログインして、受注した情報を取り込むことになる。発注企業が少ない場合は、その手間は目立たないが、このような発注方式が増えるとそれぞれのサイトにログインして、データを取り込む作業が受注企業にとって、大きな手間になる。受注企業にとっては、従来通り FAX で発注書が届く方が面倒がなくなるため、EDI 化が進まない大きな原因となっている。</p>
--------------	--



**決済・商流情報連携基盤
システム活用ガイドブック（ユーザー編）
～中小企業の生産性を向上するために～**

Ver. 1.0

発行日： 2019 年 3 月 15 日

著作者： 特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会

〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町 2-17-8 浜町平和ビル 7F
TEL 03-3527-2177 FAX 03-3527-2178 <http://www.itc.or.jp/>