【30分スピード講座】

プロが教える「EDI」の基本
～すぐ使える提案TIPS～

ユーザックシステム株式会社

アジェンダ

第一部

・今さら聞けないEDIとは？
・EDIが利用される業界
・EDIの種類と特徴
・EDI提案時のポイント紹介

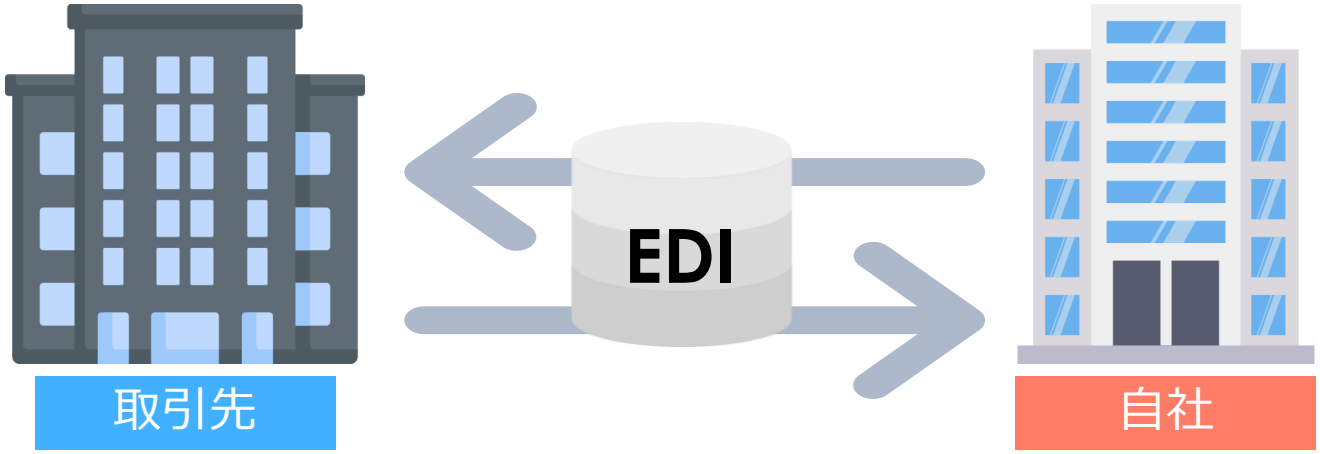
第二部

・おすすめEDIソリューション

今さら聞けないEDIとは？

EDI＝Electronic Data Interchange

＝BtoBでの電子データ交換サービスの総称

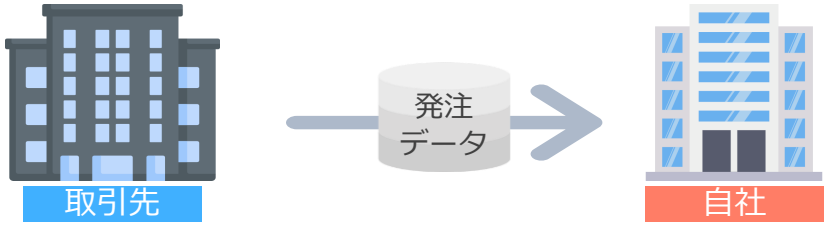


企業間で取引を行う際に伝票の郵送やFAXではなく、
「電子データ」を利用しましょう　という取り組み。

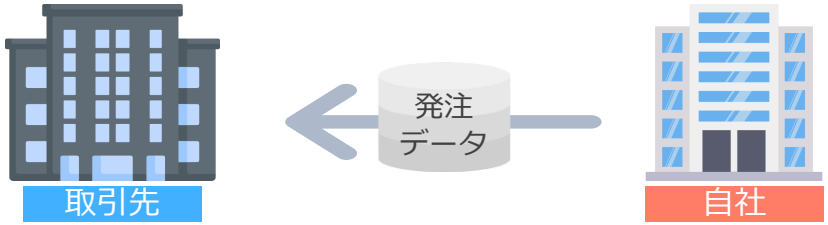
EDIが利用される業界

どんな業務でEDIは利用されているの？

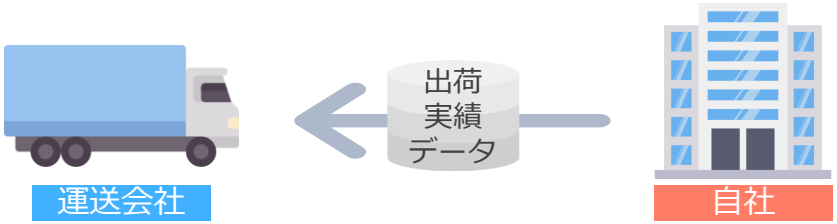
①得意先からの受注業務



②仕入先への発注業務



③運送会社との出荷実績報告業務



EDIが利用される業界

どんな業界で使われているの？

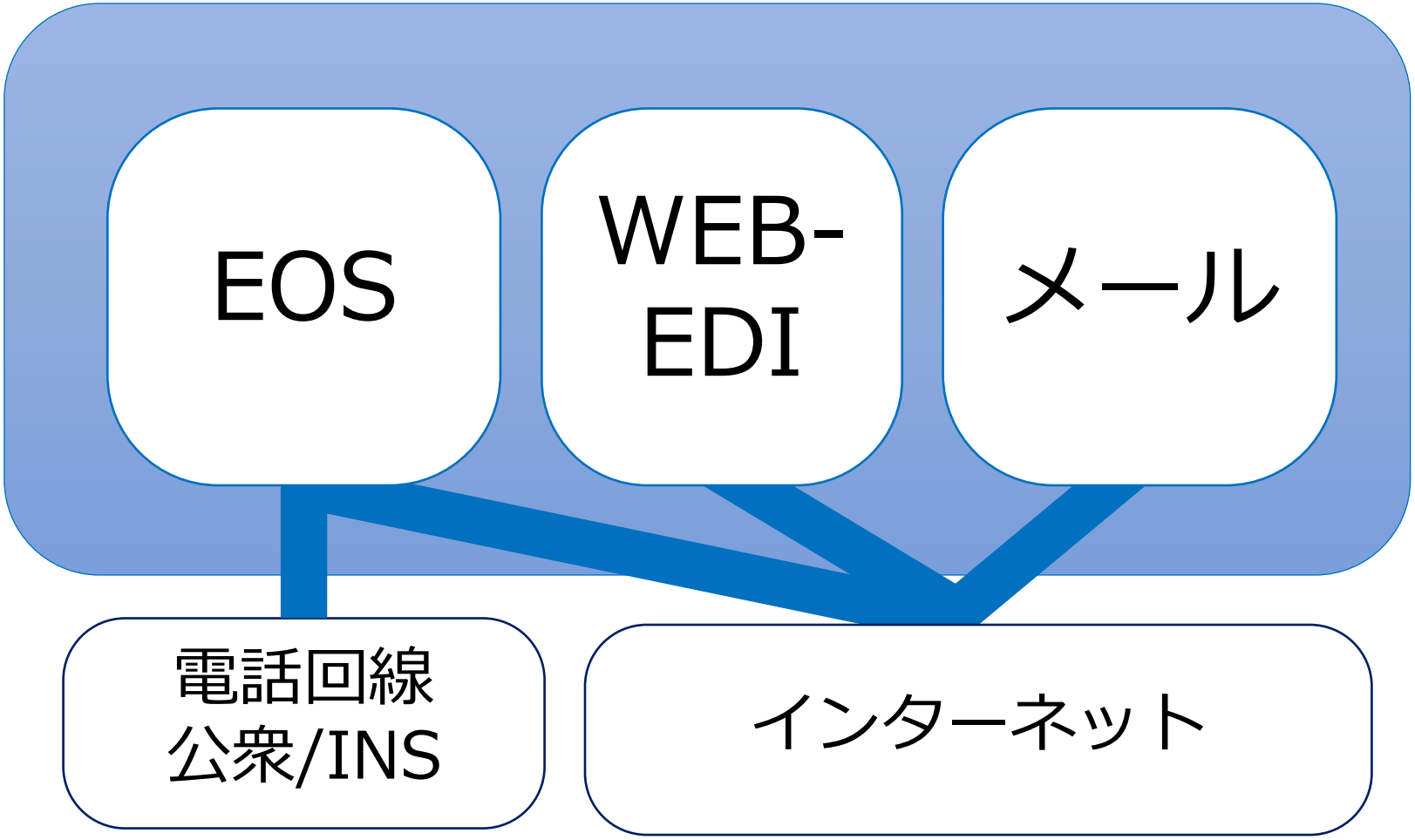
- 小売業とのEDI
- 卸売業とのEDI
- メーカーとのEDI
- 運送会社とのEDI
- 銀行とのEDI

EDIが利用される業界

どんな業界で使われているの？

- 小売業とのEDI
- 卸売業とのEDI
- メーカーとのEDI
- 運送会社とのEDI
- 銀行とのEDI

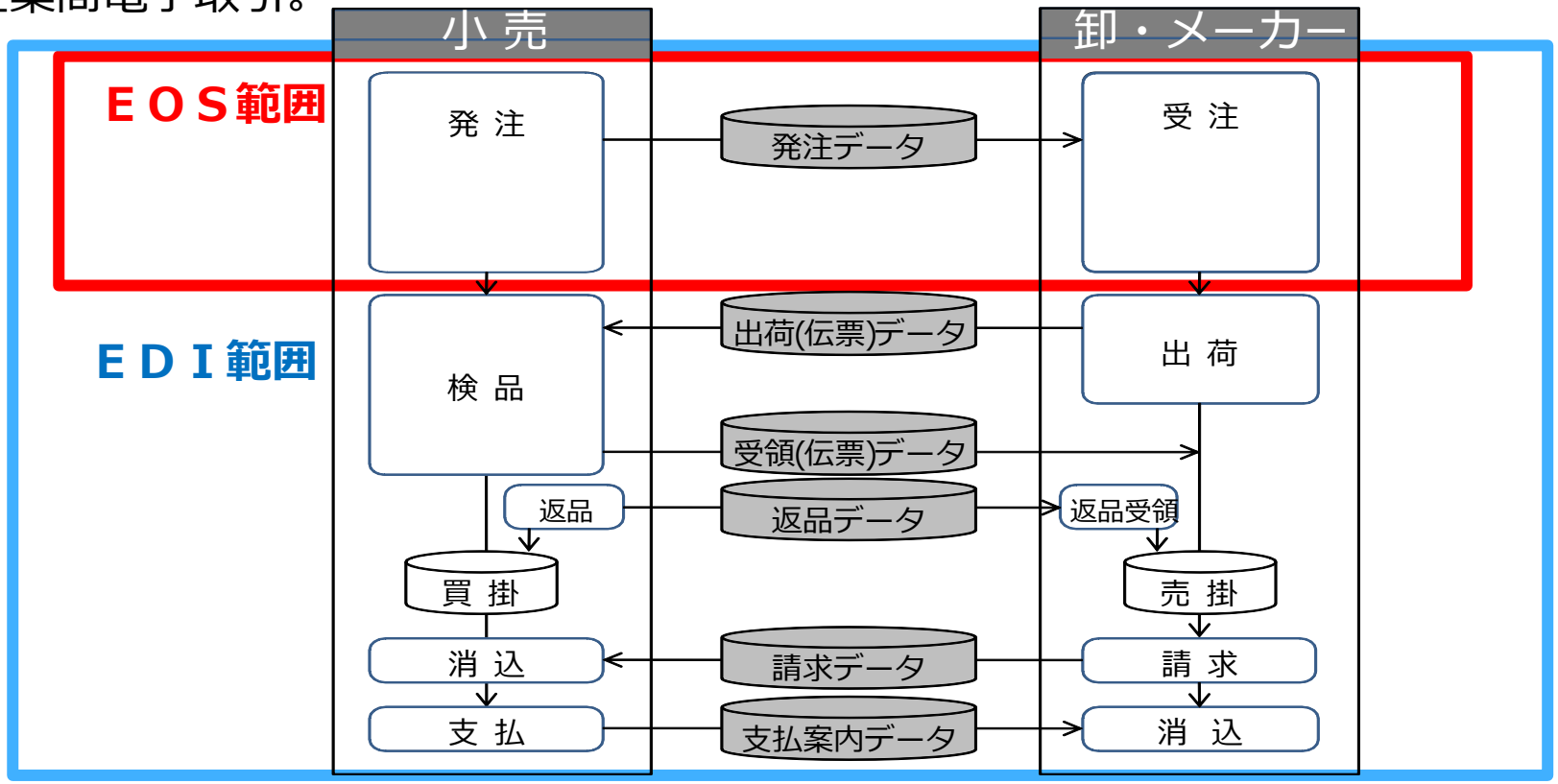
EDIの種類



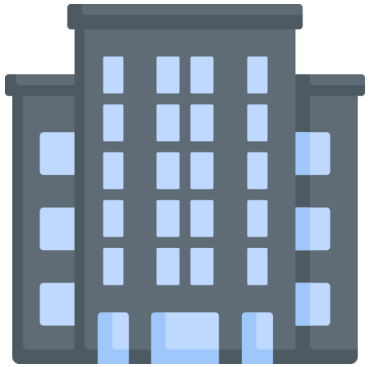
EDIの種類と特徴

ＥＯＳ（ Electronic ordering system）＝電子受発注システム
通信回線を介して発注を電子的に行うシステム。

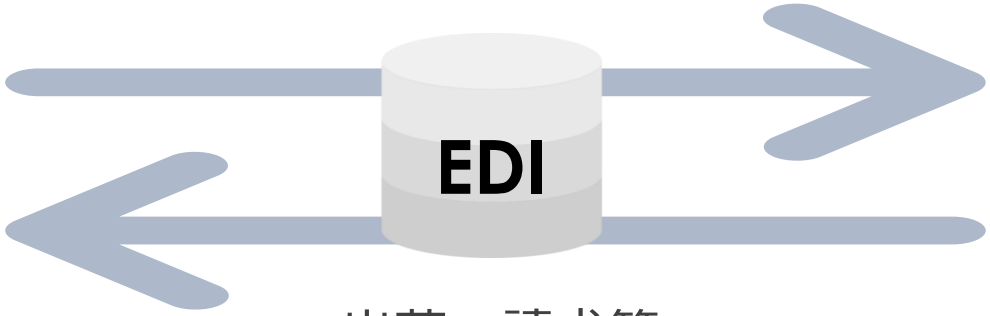
ＥＤＩ（Electronic Data Interchange）＝企業間電子データ交換
発注だけでなく、物流EDI（出荷・返品・受領）・決裁EDI（請求・支払）も含んだ企業間電子取引。

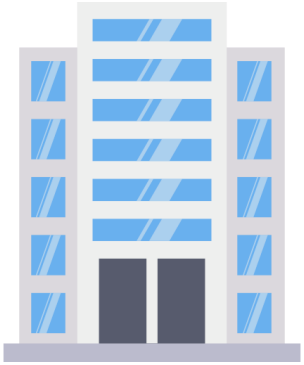


小売業界におけるEDIとは



小売業





メーカー・卸

総合スーパー
食品スーパー
百貨店
ドラッグストア
ホームセンター　等

加工食品
日用雑貨
化粧品
アパレル
一般医薬品　等

EDIの種類と特徴

古

御用聞き・伝票起票 → ＦＡＸ送信
FAXで送信されてきた注文書を見ながら入力
…▶ 特別なシステムは必要ないが、処理するのに手間と時間がかかる

オンライン（ EOS）1980年代～
電話回線を使って発注データの送受信を行う
electric ordering system
…▶ システム構築にお金はかかるがデータを基幹システムに連携することで受注入力などの手間が減らせる

オンライン（ EDI ）1990年代～
電話回線を使って各種データの送受信を行う
Electronic Data Interchange
…▶ 通信メッセージの種類が増えたことで検品システムやSCMラベル発行などが必要に、センター業務の効率運用も大変になった

インターネット（ＷｅｂＥＤＩ）
Webサイトからデータをダウンロードする、もしくは画面から注文書を印刷する
…▶ 手作業は残るが、データを基幹システムに連携することで受注入力などの手間が減らせる

インターネット（流通ＢＭＳ）
インターネット回線を使ってデータの送受信を行う
…▶ システム構築にお金はかかるがデータを基幹システムに連携することで受注入力などの手間が減らせる

インターネット（メール）
メールにEXCELで作った注文書が添付されてくる
…▶ 特別なシステムは必要ないが、処理するのに手間と時間がかかる

新

EDIの種類と特徴　EOS（レガシー手順）

電話回線を使ってのＥＯＳ・ＥＤＩでは、
取引先との通信に専用の通信企画を利用する。

【代表的な通信規格】
①ＪＣＡ手順・・・日本チェーンストア協会が「取引先データ交換
標準通信制御手順」として制定した手順

②全銀手順・・・・手順全国銀行協会理事会が金融情報交換用の
標準プロトコルとして制定した手順

電話回線は公衆回線（アナログ回線）またはＩＳＤＮ回線（デジタル回線）
上記手順で通信する場合は、モデムやターミナルアダプタ等が必要。

公衆回線:モデム

ISDN(INS)回線:ターミナルアダプタ(TA)

EDIの種類と特徴　Web-EDI

インターネットを経由してＷｅｂブラウザから各種データを
ダウンロード／アップロードする（又は、データを印刷する）仕組み。

【代表的なWEB-EDI】
量販店個別のサイトが多いが業界共通WEB-EDIあり
　食品業界　　：インフォマート・ファイネット
　ホテル業界　：ＩＰＯＲＴＥＲ
　電子部品業界：プロキュアマート

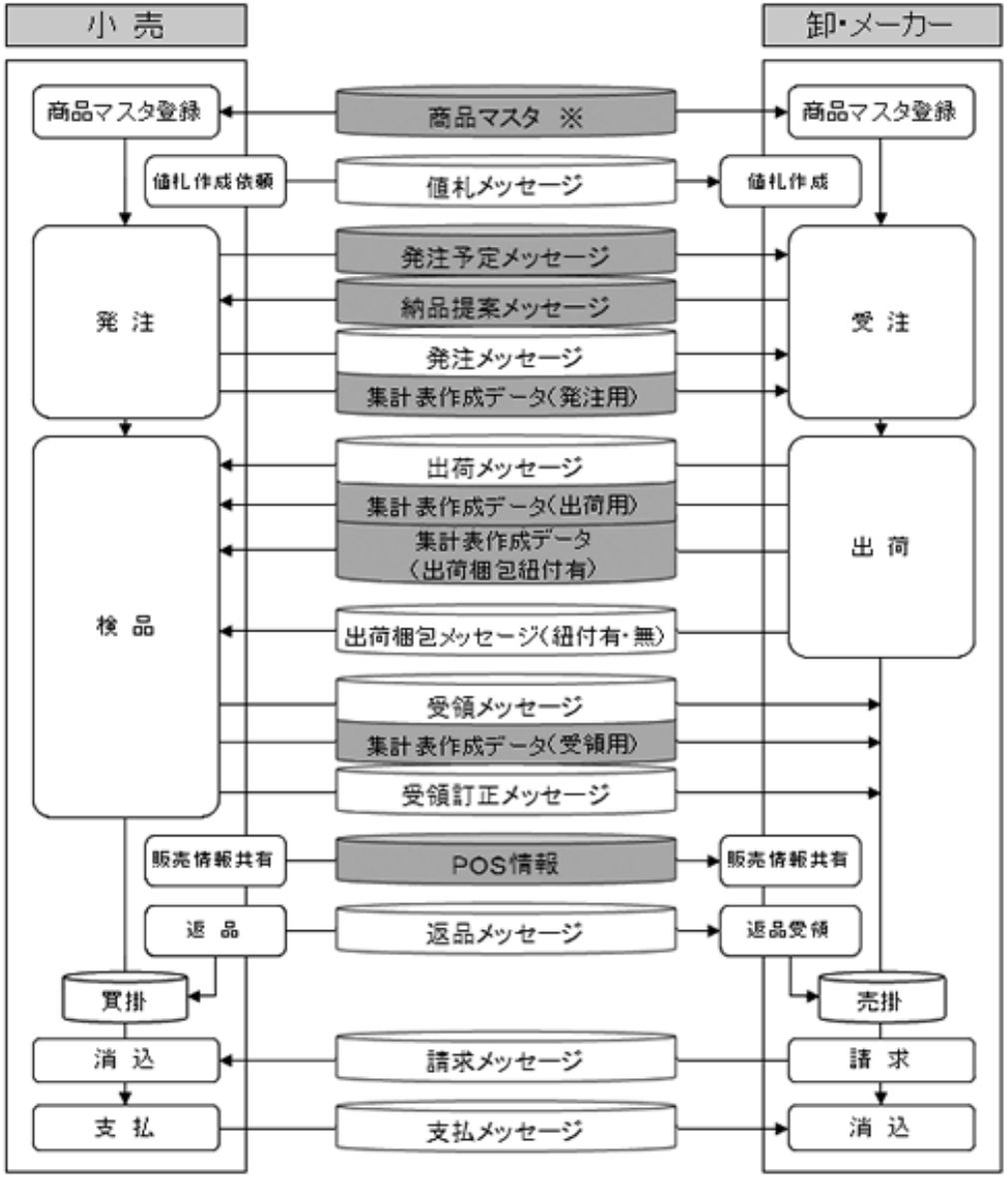
取引先個別サイト例
　イオン・イトーヨーカ堂・セブンイレブン・ファミリーマート・ローソン
　ＬＯＦＴ・東急ハンズ・富士通・東芝・日立・ＩＢＭ・ＮＴＴ　等　（敬称略）

EDIの種類と特徴　流通BMS

流通BMS
（Business Message Standards）

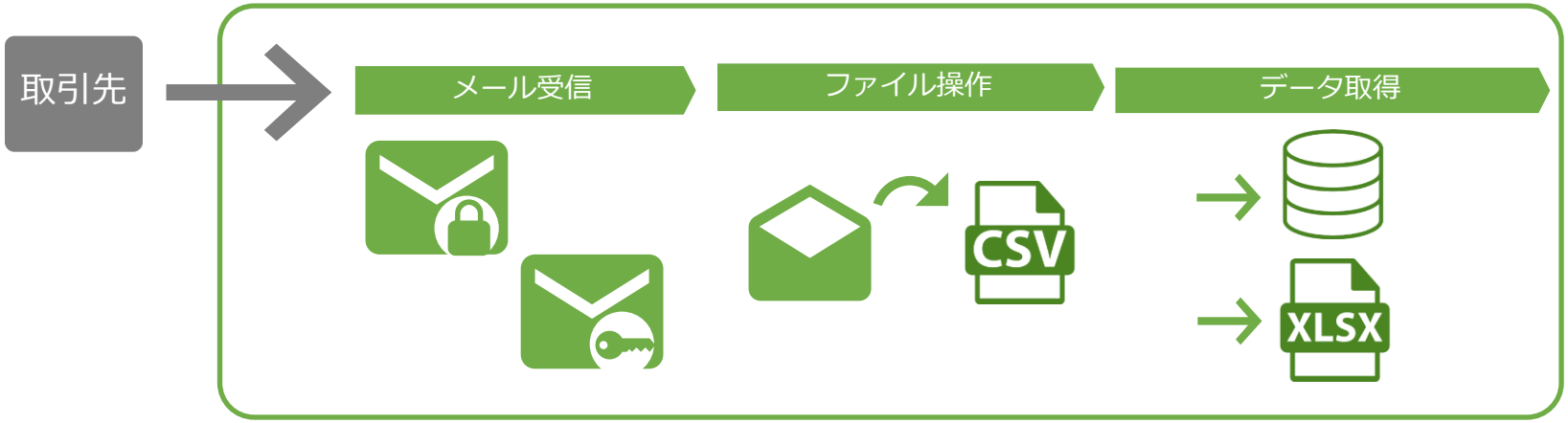
メッセージの標準化

インターネットを
経由しての通信プロトコルＥＤＩ



EDIの種類と特徴　メール

メールを利用してデータの送受信を行う仕組み。



【メールEDI例】
Excel形式の発注書がメールに添付されて送られてくる
納品データをCSVで送付する　等

メールEDI利用背景
FAXでのやり取りを無くしたいが、EDIシステムやWEBサイトの構築はコスト面が合わない
→メールでデータの送受信を実施

EDIの種類と特徴　まとめ

	EOS レガシー手順	流通BMS	WEB-EDI	メール
導入コスト	高い	高い	低い	低い
業務コスト	自動化のため 低い	自動化のため 低い	高い	高い
EDI標準化	各社対応必要	標準化	各社対応必要	各社対応必要
通信手段	電話回線	インターネット	インターネット	インターネット

EDI提案時のポイント　ターゲット

年商5億～500億円程度

帝国データバンク等で得意先に
量販店があるかどうかをチェック

取引銀行	ユーザック銀行
仕入先	ユーザックシステム,USK商事
販売先	イオン、イズミヤ、西友、サミット平和堂、・・・

得意先に量販店があれば、
EDI取引を実施している可能性が高い！

EDI提案時のポイント

お客様の現状を確認してください。
①得意先名　②通信手段　③利用メッセージ　④基幹連携有無
⑤帳票類が必要かどうか

No.	得意先名	基幹連携方法(受注/売上)	通信手順						受信							送信			オンライン		
			JCA	WEB	全銀	BMS	メール	FAX	発注	受領	返品	支払	値札	出荷確定	受領訂正	出荷	出荷紐付有	請求	発行有無	様式	
NN	凡例	受注				○			○	○	○	○				○		○	○	TA1型	
	アークランド(ムサシ)					○		○	○	○	○	○		○	○	○					
	生協			○					○	○	○	○				○					
	オリンピック					○			○	○	○					○					
	西村JOY		○						○												
	ロイヤル		○						○	○						○					
	東京インテリア		○						○												
	ビバホーム			○					○	○	○	○						○			

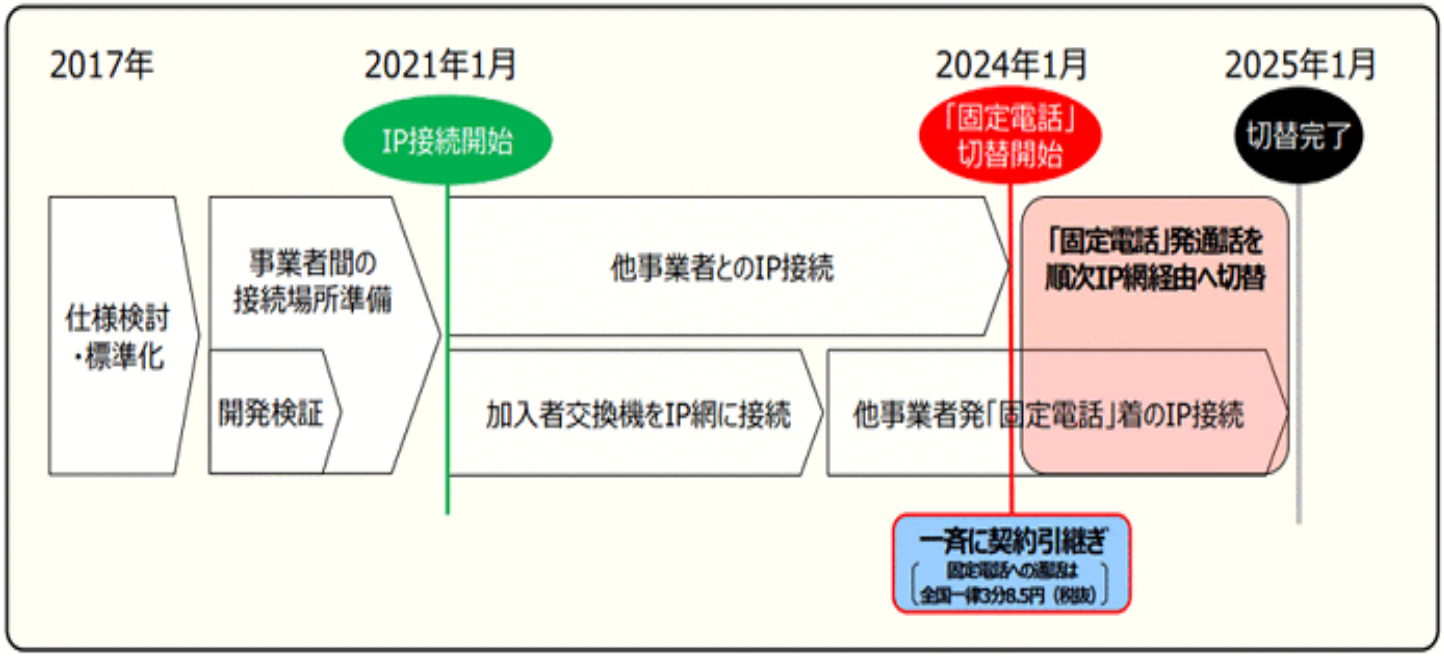
EDI提案時のポイント

レガシーEDIが現在直面している問題

NTTより発表

2024年1月

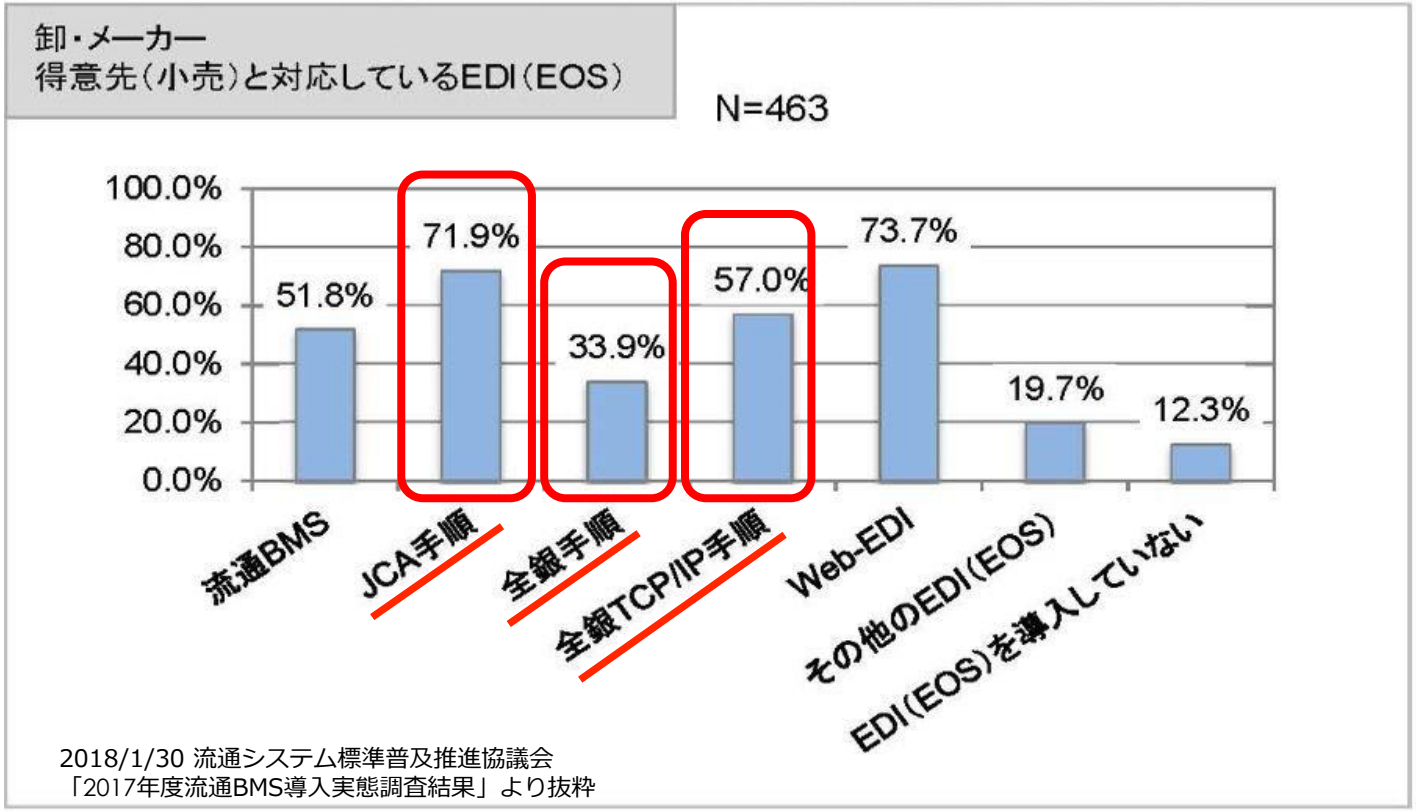
「INSネット ディジタル通信モード」を提供終了



※出典：「固定電話のIP網への移行後のサービス及び移行スケジュールについて」（NTT東西）

EDI提案時のポイント

小売業界EDIへの影響



レガシーEDI終了はインパクト大！

EDI提案時のポイント

基幹入替予定あり、レガシーEDIのお客様

■よく聞くEDI現状と課題

〇EDI現状

基幹システム側で変換プログラム作成してきた。開発はベンダー任せ。

〇課題１

1社毎の対応費用をお願いすると高い、しかし自社で開発できない

〇TIPS

①自社で開発できる体制を構築しましょう（変換ツール＋操作指導）

②開発できない、時間がないときはEDIベンダーの支援を活用して

低コスト、短納期対応も可能ですよ！

EDI提案時のポイント

基幹入替予定が特にない、レガシーEDIのお客様

■よく聞くEDI現状と課題

〇EDI現状

基幹システム側で変換プログラム作成してきた。開発はベンダー任せ。

ツールは入っているが、変換は基幹と直接つなげている。

〇潜在課題

基幹入替の際にEDI変換プログラムをすべて作り直す必要があり、

EDI移行だけでも相当な工数が。。。

それを考えると基幹入替は自分の代ではやりたくないな。。。

古い基幹システムだけどもう少し延命させよう

EDI提案時のポイント

基幹入替予定が特にない、レガシーEDIのお客様

〇TIPS

①次期基幹入替に備えてフロントのEDIシステムを再構築しませんか。

②基幹システムとEDIシステムを同時に移行すると、不具合発生時に基幹側が悪いのか、EDI側が悪いのか、原因の特定に時間がかかります。

③第1ステップで新EDIシステムを導入し、既存基幹システムと連携させ第2ステップで新基幹システム導入をご検討ください。

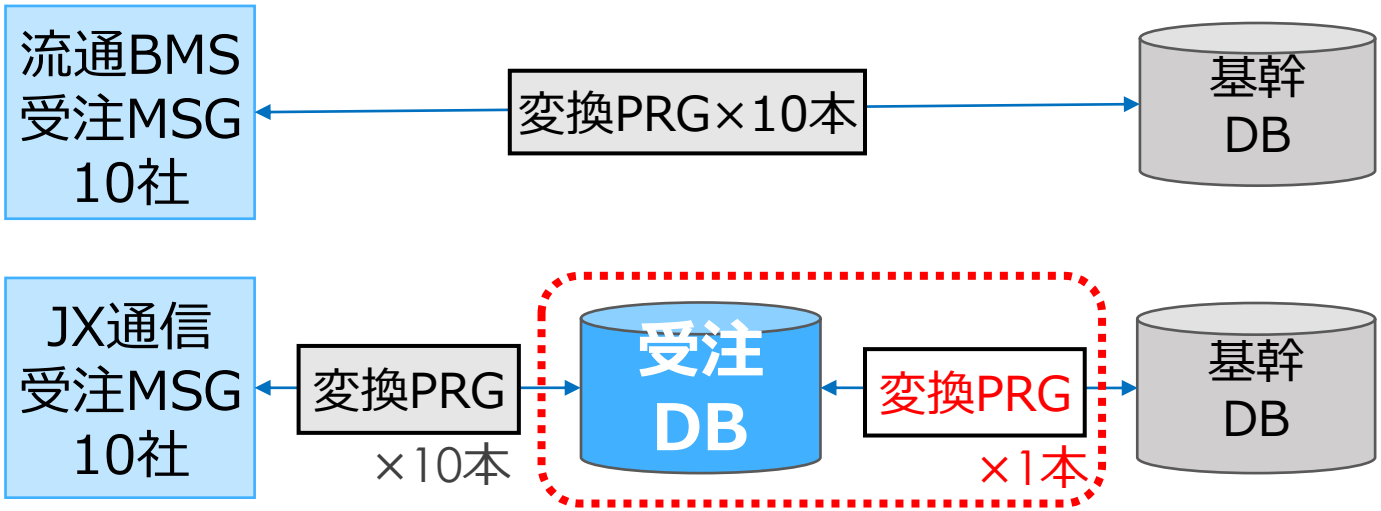
④新EDIシステムは受注DBを設けることで基幹システムとの連携プログラムは最低限の対応で済みます。新基幹導入の際にEDI部分は最低限の連携プログラムの修正・テストのみで済みます。※詳細は次ページ

⑤新基幹システムの検討に集中するためにも先行してEDIシステム再構築しましょう。

EDI提案時のポイント

■提案差別化TIPS

一般的な提案



一般的な提案の場合

基幹入替や修正が発生した際に、変換PRGの再作成・修正のコスト工数が多大に発生します。

オススメ提案の場合

受注DBをが中間DBとなり、基幹入替や修正時、最低限の対応で済みます。

EDI提案時のポイント

まとめ：今すぐチェック！

１.EDI取引の現状を早急に確認

・特にレガシーEDI(JCA手順や全銀手順)利用の取引先
・得意先様の方針、要請事項、変更スケジュール

２.要請への対応と社内システムの影響確認

・大規模なEDIシステム変更は、基幹システムと同レベル
・2025年崖：システム技術者不足も想定される
・Windows７終息時同様、駆け込み需要が予想される

３.今のEDIシステムで対応していけるかを検討

・使いこなせるか、汎用性はあるか？
・将来的な拡張性、柔軟性はあるのか？

皆様のビジネスを支援します

パートナー様向け個別勉強会メニュー例

NO	タイトル	対象製品	所要時間
1	EDI基本～最新動向まで	EOS名人	約15分～30分
2	最新EDI動向とEOS名人ご紹介	EOS名人 Autoジョブ名人	約15分～30分
3	AmazonEDIに対応するためのご提案ポイント解説	EOS名人 検品支援名人 送り状名人	約15分～30分
4	受発注業務のペーパーレス化	i名人 Autoメール名人	約15分～30分
5	伝発名人クラウドご紹介	伝発名人クラウド	約15分～30分
6	送り状発行業務の見直し	送り状名人	約15分～30分
7	システムエンジニア向けEOS名人ご説明	EOS名人	約60分～120分

業務・ユーザーニーズに合わせてトレンドを交えながら各製品のご説明をします。
所要時間は標準的なものですので勉強会の持ち時間によって内容を変更し柔軟にご対応することが可能です。

皆様のビジネスを支援します

エンドユーザー様向け共同販促プラン
WEBセミナー・展示会支援など

基幹
システム

×

EDI

まずは当社にお気軽にご相談ください。最適なEDIプランをご提案し、貴社のビジネスを支援させていただきます。

amazingEDI専用Twitterアカウントを開設しています。製品に関するご質問もこちらからお気軽にお問い合わせ下さい。

あなたの満足が私たち名人の誇りです
ユーザックシステム株式会社
東京：TEL 03-6661-1210　大阪：TEL 06-6228-1383
https://www.usknet.com/　meijin@usknet.co.jp