

崖は2023年にやってくる!?

企業間取引における流通EDIの 限界と打開策

流通BMSの普及が流通業界における喫緊の課題に

企業間取引におけるEDIは、1980年にJCA手順が制定されたのち、1980年代にPSTN網を利用したEOS(Electric Ordering System)として急拡大した。現在、PSTN網を利用したEDIは「レガシーEDI」と呼ばれ、主流ではなくなっているが、まだ利用している企業は多く、それらの企業は代替となる通信手段の検討を余儀なくされている。昨今のEDIを取り巻く環境、そしてこれからあるべきEDIシステムとはどのようなものなのか。先ごろ行われた「ユーザックシステム ソリューションフェア 2020」から、3人のキーパーソンが語り合ったパネルディスカッションの模様を紹介する。

大槻：メーカー側代表としてヤクルト本社の西山様、卸代表として花王グループカスタマーマーケティングの川口様に参加いただきます。お二人とも数多くの取引先EDIの対応に取り組んでこられているほか、川口様は流通BMSに関する業界団体で、各社の対応を促す活動を展開されてきました。

もともと流通BMSは、メーカー、卸、小売りなど、立場が異なる流通事業者間で利用できるEDIの標準仕様として策定

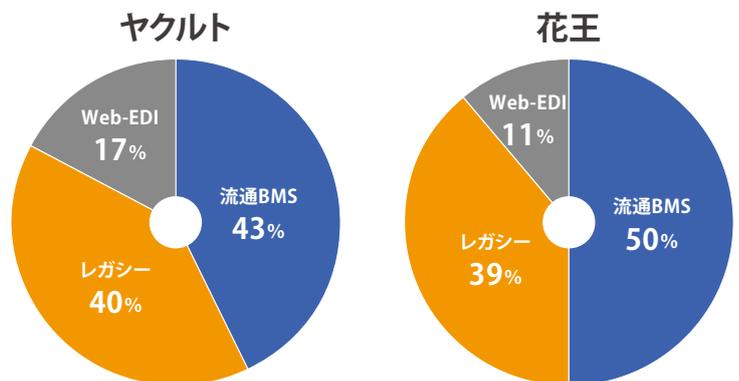
されたものです。これに対応することで、発注から出荷、受領、検品、請求などのデータを、互いに高速かつ低コストで交換することが可能です。また、約40年前に策定されたJCA手順で課題となっている「通信速度の遅さ」「送信不可能なデータ形式の存在」といった課題も解消できます。まずは各社の流通BMS導入状況を教えてください。

西山：ヤクルト本社が精算している取引先における流通BMSの導入数は、精算開始以来、順調に増加しています。ただ、全体における流通BMSの割合は2020年2月現在で43%と、まだ半数に達していない状況です。

川口：花王も同様の調査を行っています。ここ数年、軽減税率を背景として対応が加速しましたが、全体における割合はようやく半分に届いたところ。JCA手順をはじめとするレガシー方式の企業がまだ4割以上あります。

2024年に控えるISDNサービスの終了予定や、今後の法改正予定などを踏まえると、これから数年が正念場といえます。ここで対応企業が大幅に増えない限り、オンライン商取引の通信時間が現在の数倍になってビジネスが滞るなど、様々な問題に直面することになるでしょう(図1)。

図1 ヤクルト、花王両社の取引先における流通BMS導入比率



両社とも約半数の取引先がレガシーな方式、または固有のWeb-EDIの仕組みを利用しており、標準化には至っていない



左から、ユーザックシステムの大槻 勝弥氏、ヤクルトの西山 直希氏、花王グループカスタマーマーケティングの川口 和海氏

崖は2023年にやってくる!? 企業間取引における流通EDIの限界と打開策

自社の判断だけで変えられない仕組みを、 影響少なく変更するには

大槻：流通業界の中でも、導入が進んでいる業態、遅れている業態について聞かせてください。

西山：例えば、大手のGMSやスーパー、あるいは統廃合が激しいドラッグストアなどでは採用が進んでおり、今後も導入は加速していくと見えています。一方、地方の中小スーパーなどでは、まだ「JCA手順」などの方式を使っているところが少なくありません。やはりヒト・カネの制約が大きい中小事業者にとって、導入は難しい問題のようです。



株式会社ヤクルト本社
計算センター
所長
西山 直希氏

川口：私も同じ印象を持っています。また、早い段階で独自のWeb-EDIの仕組みを構築してきたコンビニ業界など、業種によっては早期に流通BMSの導入に着手しづらい事情もあるようです。とはいえ、標準化が急務であることは事実であり、解決策を考えていく必要性を感じています。

花王グループカスタマー
マーケティング株式会社
カスタマーリードセンター
流通システムコラボ
マネージャー

川口 和海氏



大槻：そもそもEDIは、常に相手が存在するため、自社の判断だけで変えることが困難な仕組みです。その意味でも、中小企業や、独自の方式を使ってきた企業にどのように導入を促していくかが、業界全体の流通BMS化を促進する上でポイントといえそうですね。



ユーザックシステム株式会社
執行役員
大槻 勝弥氏

また例えば、2018年に経済産業省が公開した「DXレポート」では、「2025年の崖」という問題が指摘されました。そこでは、長年にわたる改修でブラックボックス化したシステムが、デジタル活用によるイノベーション、およびビジネス成長の阻害要因になることを訴えています。流通業におけるレガシーEDIの存在は、まさしくこのレポートが指摘した状況といえるのではないのでしょうか。

西山：おっしゃる通りです。実際、当社は早い段階からレガシーシステムの刷新を進めてきましたが、それが結果的に流通BMS早期導入の下地になりました。複雑化したプログラムを精査・選別し、より柔軟性の高い仕組みに変える。これが、流通BMSの導入にあたって非常に重要だと考えています。

様々な受信手順を一旦共通ファイルにまとめる

大槻：ヤクルト様の取り組みについて、もう少し詳しく教えてください。

西山：当社は、2000年代初頭にメインフレームをはじめとするシステムのオープン化に着手しました。2008年には、UNIXとWindowsの基盤上でユーザックシステムのソリューションを活用したEDI再構築と、流通BMSへの対応を済ませています。

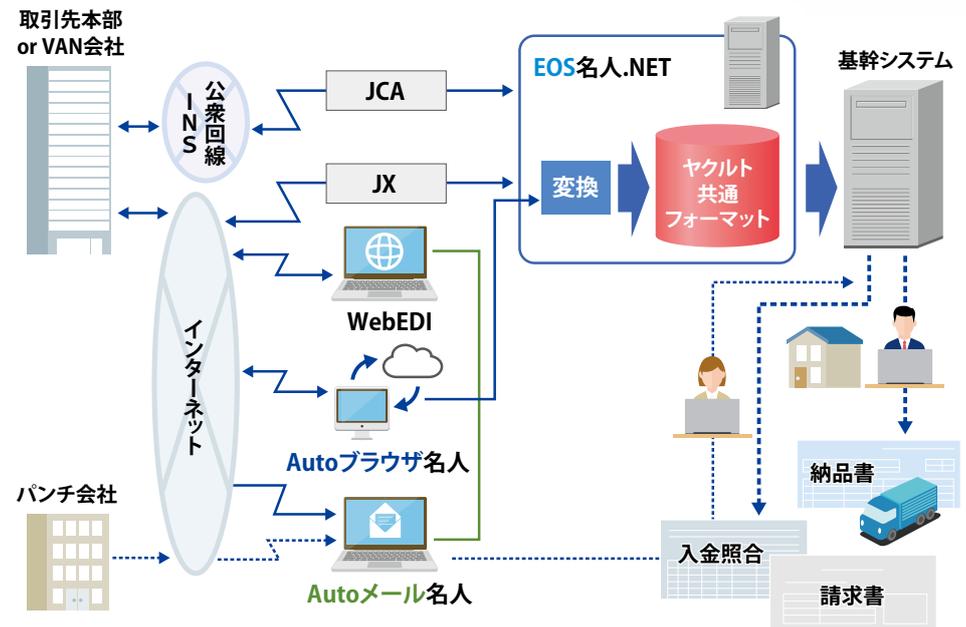
JCA手順、JX手順、ブラウザ経由、メール経由のすべての受注データをEOS名人内の当社共通フォーマットに変換を行っています。ブラウザ経由のデータはユーザックシステムのRPAツール「Autoブラウザ名人」、メール経由のデータは、同「Autoメール名人」で自動化を実現しています。基幹システムと共通フォーマット間は1本で繋がっているため、将来、基幹システムの変更があった際も改修は少なく済むと考えています(図2)。

崖は2023年にやってくる!? 企業間取引における流通EDIの限界と打開策

大槻：図2のヤクルト共通フォーマットがポイントですね。新旧様々な通信手順経由で送受信されるデータを基幹システムに直接つなげず、一旦ヤクルト共通フォーマットでまとめて、基幹システムと1本のフォーマットでつなげる。これによって、ヤクルト様のシステムは、将来的にシステム環境が変化した場合も、柔軟に対応できる仕組みを実現しています。

さらにRPAをいち早く導入しているほか、Webサイト経由のダウンロードやメール受注の自動化もされるなど、すべてが共通フォーマットにつながっており非常にスッキリした流れができています。

図2 ヤクルトが構築したEDIの仕組み(イメージ)



異なる方式で受信したデータを「EOS 名人.NET」に集約し、ヤクルトの共通フォーマットに変換。それを基幹システムでの納品/請求処理に連携している

2023年10月には対応義務がある制度も開始

大槻：ヤクルト様のユースケースを踏まえて、今後企業は、いつまでに取り組みを進めるべきなのでしょう。

川口：先ほど2024年のISDNサービス終了を1つのめどに挙げましたが、実はそれより前の2023年10月に「インボイス制度」が始まります。インボイスとは、商品の売り手が買い手に対し

て発行する、税率ごとの正しい税額書類です。制度開始以降、この添付が必要になりますが、レガシーEDIの仕組みで対応するとなると、翌年の2024年1月には利用できなくなります。そのため、遅くとも2023年4月ごろまでに取引先が流通BMSに対応してくれなければ、最悪、紙のやりとりに戻ざるを得なくなる可能性が出てくるでしょう(図3)。

大槻：軽減税率の対応には法的義務がありませんでしたが、インボイス制度は、対応が法的義務になりますね。

図3 流通業界のEDIにインパクトをもたらすイベント

2019年10月	2021年1月	2023年10月	2024年1月
軽減税率制度 区分記載請求書等保存方式	NTTと他事業間の IP網接続開始	インボイス制度 適格請求書等保存方式	INSネット提供終了 (デジタル通信モード)
対応完了	通信リスク増大	対応要件追加	レガシー終了



これらに対応できるEDIの仕組みを、遅くとも2023年4月までに整備しておくことが望まれる

川口：その通りです。しかし現実には、インボイス制度もISDNサービスの終了も、まだ広く認知されていないとはいえません。現行のEDIの方式を踏襲しては、やがてビジネスが立ち行かなくなるリスクがあるということを認識し、早急に取り組むを進めていただきたいと思っています。

大槻：そうしたお客様の取り組みを加速する上では、我々ITベンダーの役目も一層重要になると感じています。あらためて、流通BMSの重要性を認識し、最適なソリューションやシステムをお客様に提案していきたいと思っています。お二人とも、本日はありがとうございました。

お問い合わせ先

ユーザックシステム

● URL <https://www.usknet.com/> ● メール meijin@usknet.co.jp

本資料は日経クロステックActive Specialにて2020年4月21日より掲載した内容を日経BPの許諾を経てPDF化しています