



DXでGO

崖で立ち往生しない、
企業間取引における
流通EDIと「これからの
EDIシステム再構築」



Contents

- 環境と課題：サマリー
- 崖で立ち往生しないーDX推進
- 流通業、DXの風景
- 崖直前、2023年・2024年に起こること
- これからのEDIシステム再構築
 - 2024年問題、小売業の対応を見てからでは遅い
 - 明日からできる、EDI資産の棚卸し
 - 先行の理由：EDIシステム再構築
 - 将来を見据えた再構築アイデア
 - 構築コストを考える
- 参考資料：2025年の崖 EDIシステム再構築事例

環境と課題：サマリー

DXと基幹システム

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）として急拡大しました。

現在、PSTN網を利用したEDIは「レガシーEDI」と呼ばれ、主流ではありませんが、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ます。（2024年問題）

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でしょうか？

通信環境の変化

2025年の崖とは、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やビジネス成長の阻害要因になることです。（DXレポート）

流通業におけるレガシーEDIの存在は、まさしく「DXレポート」が指摘した状況といえます。

2025年にはまだ少し余裕がある、と構えている場合ではありません。なぜでしょうか？

EDIの場合、データ通信を行う相手（取引先）と対策のタイミングや通信方式などを合わせる必要があり、自社の都合だけで対策を進めることができません。

また、EDI利用企業がいっせいに対策しようとするれば、EDIに精通したSierのリソースが不足し、プロジェクトが滞る事態が容易に想定できます。

対策に遅れをとらない

崖で立ち往生しないーDX推進

通信環境の変化

ガラパゴス「日本式」EDIからの脱却
2024年問題（PSTN網廃止）

DXと基幹システム

レガシーシステムのブラックボックス化の排除
ビジネスの敏捷さ、正確さを追求＝DX

対策に遅れをとらない

基幹システムリプレースのタイミングは？
期限が迫ってから動き出したのでは遅い

企業経営者は、最新のテクノロジーを活用して新たなビジネスモデルを創出、変革を起こしていくことが自社の成長、競争力強化に繋がると理解しています。

しかし、10年、20年と利用し続けることを前提に導入した基幹システムは、事業の変化にあわせてカスタマイズを繰り返し、結果、肥大化・ブラックボックス化してしまっています（レガシーシステム）。

レガシーシステムの維持管理コストの負担は大きく、IT予算の多くを占有することになり、戦略的なIT投資が困難です。

この状況では、最新のテクノロジーを活用したくとも、膨大になるデータの取り扱いができず、企業の競争力が低下していくのは明らかです。

流通業の企業間取引で重要な位置を占めるEDIシステムは基幹システムと密接に結びついている点から、「いざ、基幹システムをリプレース」となった場合、別途対応しよう、などと切り離して考えるべきではありません。

先手を打って進めることが必要になります。

流通業、DXの風景

DX推進

「組織横断/全体の業務・製造プロセスのデジタル化」
「顧客起点の価値創出」のための事業やビジネスモデルの変革」

卸売A社



小売B社 サービスの向上と顧客満足度の向上



DXはすべて「顧客起点」で考えると非常にシンプルです。例えば、卸売A社がDXを推進して小売業者への取引を迅速・正確にすることは信頼と取引の増大、競合他社との差別化につながります。EDI受注業務のプロセスをスピードアップし簡素化できれば、社員満足度も向上します。その結果、さらに顧客起点の業務のあり方を追求していけるのです。

崖直前、2023年・2024年に起こること



(図) 2020年4月 日経クロステックアクティブ掲載
ユーザックシステムソリューションフェア講演資料

(*) 最終期限2023年4月1日とは、遅くともこの期日
までに取引先が流通BMSに対応しなければ、インボイ
ス制度施行以降に、紙で対応しなければならない可能
性を指摘したものの。


流通業界のEDIにインパクトをもたらすイベントが、2023年と2024年に控えています。

2023年10月に施行される「インボイス制度」

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。最悪、紙のやり取りに戻さざるを得ません。

2024年1月は、PSTN網（左図：INSネット）の提供が終了するタイミングです。

2025年の崖というものの、2023年にレガシーEDIシステムは終焉を迎えます。



これからのEDIシステム再構築

2022
2023
2024
2025

2024年問題、小売業の対応を見てからでは遅い

EDI システムは自社での運用だけ考えればよいのではなく、接続する取引先企業の対応についても考慮しなければなりません。

特に小売業とEDI取引をしている企業は、相手先小売業が2024年問題に対してどのような対応をするのかを見極めながら、自社のEDIシステムの方針を立てようと考えているのではないのでしょうか。

しかし、PSTN 網廃止間際になると、基幹システムの更新もあわせて IT技術者の枯渇も大いに予想されます。

EDIシステムは通信のテストも**両社で調整して行わなければならない**、どうしてもスケジュールがタイトになりがちです。

特に大手小売店と EDI 接続する場合、接続対象となる企業が多く、テストから承認、本番開始まで非常に時間がかかります。

ビジネスを止めてしまうか、加速させるか？

数年前に大手 GMS がレガシーEDI から流通 BMS への完全移行を実行した際、接続テストの順番待ちが長くなり、代替日程に間に合わなかった企業があった、という事実もあります。

それを教訓として各企業は早急に EDI システムの再構築を進めていくべきです。

小売側企業の対応を待たなくても、自社IT戦略を策定し、**DXに備えたEDI システムを構築**すれば対応は可能なのです。



明日からできる、EDI資産の棚卸し

EDIシステム再構築を先延ばしにしない！

自社のEDI資産の棚卸しに着手しましょう。プロジェクトの規模を把握することは、この後の進行スケジュールの鍵になります。

小売業が発行するオンライン仕様書があるのか？
 納品に必要な指定帳票など帳票印字サンプルがあるのか？
 プログラム開発時に作成するプログラム仕様書は？ など
 得意先小売業者別で詳細に洗い出していきます。



| 得意先小売業名 | 手順 | 発注 | 発注集計 | 出荷 | 出荷紐付 | 受領 | 返品・値引 | 請求 | 支払 | 値札 | 合計 | 仕様書有無 確認 | 実データ 入手確認 | ピッキング リスト | オンライン 伝票 | 社内伝票 | 納入明細書 | 検品OP | ラベル | 個別更新 | 支払明細 | 請求支払 照合 | |
|------------|-----|----|------|----|------|----|-------|-------|-------|------|----|-------------|--------------|--------------|-------------|-------|-----------------------------|------|-------------------|------|----------------|------------|---|
| イオン | JX | 発注 | | 出荷 | | 受領 | | 請求 | 支払 | 値札 | 6 | ○ | ○ | 店別品番別 累積 | レス | TA1型 | イオン納入 明細書 | | PDイオン | 荷番 | データリス ト郵送あり | ○ | |
| イトーヨーカ堂 | JX | 発注 | | | 出荷紐有 | 受領 | | Web請求 | Web支払 | | 5 | ○ | ○ | 品番別店別 | レス | | (荷个数表) | ○ | SCM | | ブラウザか ら発行 | ○ | |
| イズミ | JX | 発注 | | 出荷 | | 受領 | 返品 | 請求 | 支払 | 値札 | 7 | ○ | ○ | 品番別店別 | | TA2型 | 納入明細書 | | PDイズミ | 荷番 | | ○ | |
| オリンピック | JX | 発注 | | 出荷 | | 受領 | 返品 | FD請求 | | | 5 | ○ | × | 品番別店別 | | BMS個別 | (荷个数表) | | | | | | |
| 西友 | JX | 発注 | 発注集計 | | 出荷紐有 | 受領 | | | 支払 | 値札 | 6 | ○ | ○ | 品番別店別 | レス | | (荷个数表) | ○ | SCM | | メール | | ○ |
| サンリブ・マルショク | JCA | 発注 | | | | | 値引 | | | (値札) | 3 | ○ | ○ | 品番別店別 | TA2型 | | Excel | | PDサンリブ PDマルショク | 荷番 | | | |
| 東武ストア | JCA | 発注 | | 出荷 | | | | | | | 2 | ○ | ○ | 品番別店別 | レス | TA2型 | 新座：納入明細書 千葉：小口検品表 手書き | | PD東武ストア | 荷番 | | | |

表はEDI資産の棚卸例。ユーザックシステムではEDI再構築プロジェクトの際、この棚卸作業の段階から支援可能

先行の理由：EDIシステム再構築

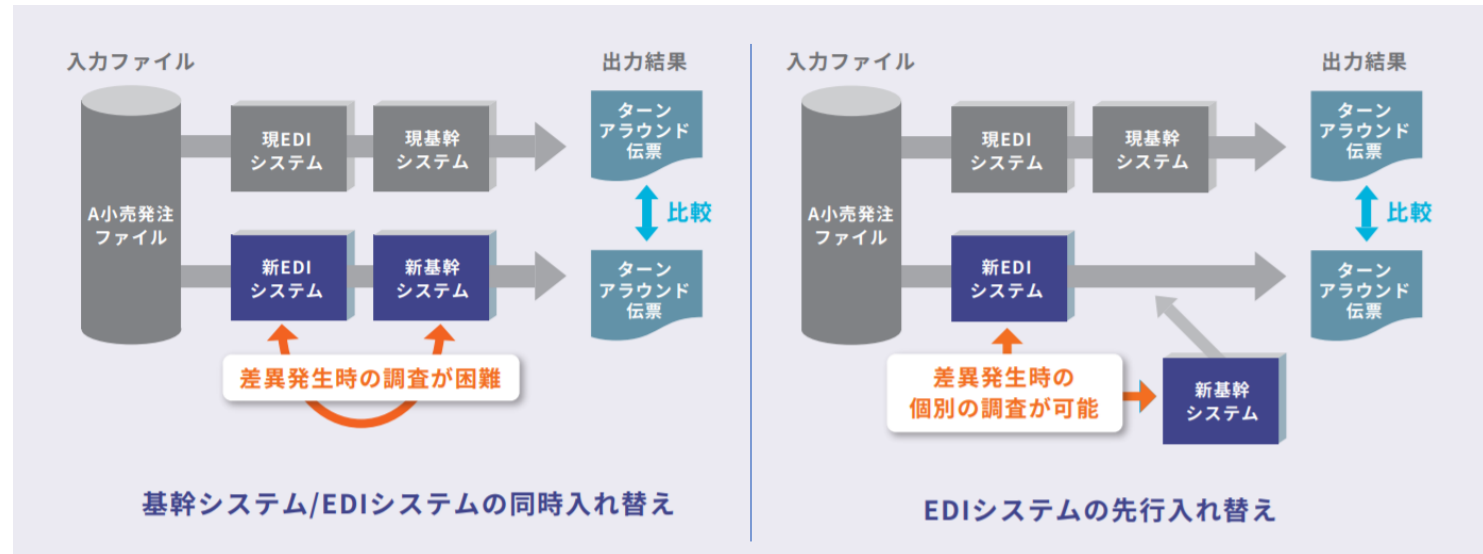
レガシーシステムの多くは、それに密接したEDIシステムが構築されていることがほとんどです。EDIシステムは基幹システム構築時のまま更新されていないこともあり、リプレイス時にプログラム解析を行い、現仕様の調査をすることが発生します。

基幹システムのリプレイスだけでも大変な作業の上に、EDIシステムも調査するとなると膨大な時間がかかり、プロジェクト期間が長期化する原因にもなります。これを避けるために、**EDIシステム再構築は、基幹システムのリプレイス前に行う**ことをお勧めします。下図の通り、新システムに移行の際、新旧比較のテストを行いますが、基幹システムとEDIシステムを同時に移行すると、このテスト結果の差異が発生した原因が何だったのか、調査が困難になるからです。

図について：
基幹システムとEDIシステムのリプレイスを同時に行った場合（左）と、EDIシステムのリプレイスを先に行った場合（右）の概略図。

先にEDIシステムのリプレイスを行い、**出力結果を比較して問題がなければ新基幹システムのリプレイスに着手する。**

EDIシステムの先行入れ替えは工数・コストの点でも優れている。同時入れ替えは、**短期間集中でリプレイスとテストを行うので、工数・コストがふくらむ傾向にある。**



将来を見据えた再構築アイデア

EDIシステム再構築プロジェクトを円滑に進めるために、『中間ファイル』を活用しましょう。

- 業界標準ファイルを中間ファイルとして活用する
- レガシーEDIと新たなEDIの統合

なぜ、中間ファイル？

EDI取引先と基幹システムを直接連携するパターンだと、10年、20年後の基幹システムのリプレースのたびに、基幹連携プログラムは「EDI取引先の数だけ」修正することになります。取引先が1、2社ならばいいですが、現実はその数ではないはず。

ユーザックシステムではこの影響を最小限にするため、「取引先ー基幹システム直結」ではなく、「EDIシステムー基幹システム」という連携方式での構築を提案しています。

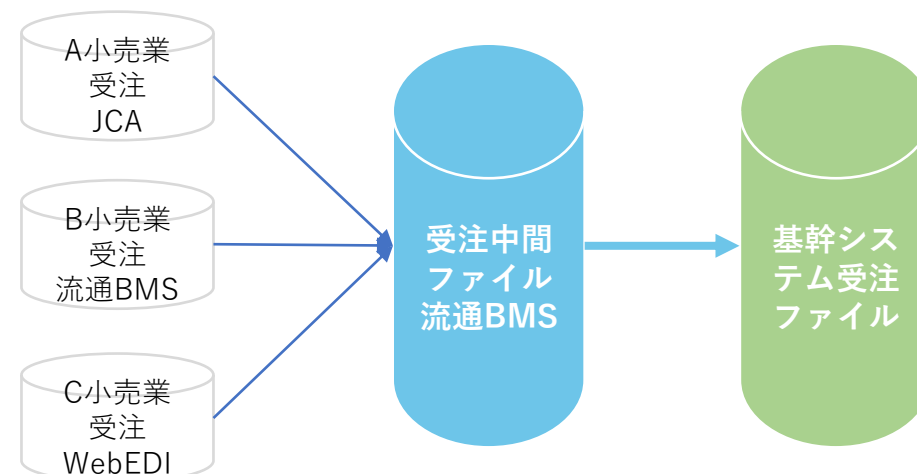
こうすることで基幹連携プログラムは1つ用意すれば済み、メンテナンス性は非常に上がるのです。

レガシーEDIと新たなEDIの統合

通信手順がJCAや流通BMSなど異なっていたとしても、業務が同じであれば、中間ファイルにまとめておくのがよいでしょう。流通BMSは多くの項目を有しており、WebEDIであっても活用できます。

基幹システムとのつなぎは、**1業務1インターフェース**に整理します。

◆例：受注業務と基幹システム「1業務、1インターフェース」



構築コストを考える

EDIシステム再構築のポイントで忘れてはならないのが「構築コスト」の考え方です。

EDIが属人性のかたまりでブラックボックス化しているのは事実であり、再構築することでそのリスクは排除できます。しかし今現在、稼働しているEDIシステムに対して、再構築プロジェクトの理解を上層部に求めるのが難しい場合があるようです。その際は、以下の3つの切り口で提案を進めると、プロジェクトの開始を後押しできます。

1. TCO (Total Cost of Ownership) 「総保有コスト」での評価

- ハード・OS・ミドルウェア月額リース費用
- ハードウェア保守料
- システム管理月額費用（自社開発の場合）
- VAN利用料（変換サービスを行っている場合）
- ホスティング費用（汎用機の場合莫大）

レガシーシステムの運用・保守には多大なコストがかかっています。

オープン化／ツールの活用／外部DCやインフラの活用で、大幅にコストダウンできます。

2. EDI以外に取引先の要請から派生するシステムの工数分析

意外と多い取引先要請から発生するシステム

- 各業務間での手作業（二重入力）工数
- 伝票・各種要請帳票の作成工数
- PDラベル／SCMラベル／店名ラベル作成時の無駄な工数
- WebEDIの手作業の工数

周辺の業務にも、工数削減のヒントがあります。

物流関連、計上関連での無駄の削減や、**手作業が前提のWebEDI**についても、RPAツールを活用し、効率化している事例は多くあります。

3. 長期スケジュールによる費用分散シミュレーション

- 開発要員不足解消と複数年度での予算

スケジュールに余裕を持ったプロジェクトにすることで複数年度の予算確保が可能になります。開発要員もひっ迫することがなく、計画的に進捗できます。**2025年をターゲットに、今から着手をしましょう。**

参考資料 2025年の崖 EDIシステム 再構築事例



2025年の崖攻略事例 ①脱・ブラックボックスシステム

ブラックボックスシステムを見える化。システムベンダーコストも削減



事業内容

- プラスチック素材と加工器具、加工剤の販売

企業規模

- 売上高：20億円
- 従業員数：30名

EDI状況

- ホームセンター30社とのEDI取引

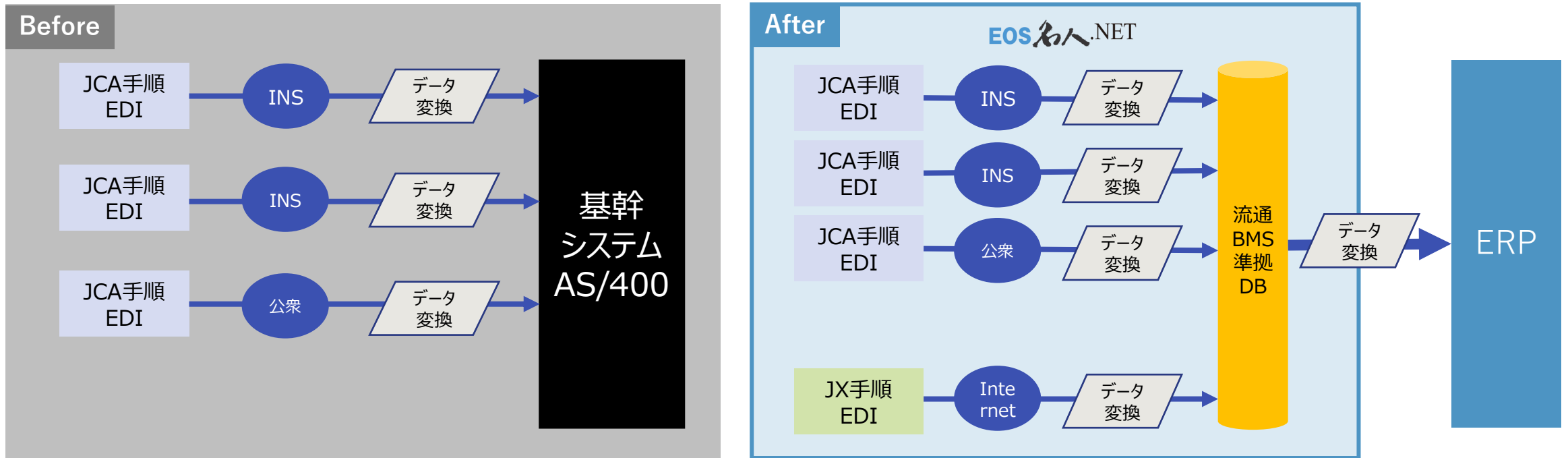
課題

- システムベンダーが手組みで基幹システム、EDIを構築。社内で仕様を理解しているメンバーがおらず、ブラックボックス化していた。
- 小売業との取引拡大で、EDI構築コストが増えてきた。

2025年の崖攻略事例 ①脱・ブラックボックスシステム

SOL

- 人とシステムのレガシー&ブラックボックス化にメスを入れた。システムベンダーに丸投げしていた体制を変えて、きちんと自社で開発・運用できるEDIツールを採用



効果

- 業務部、システム部から1名ずつ担当をアサイン、自社開発・運用を可能にした
- EOS名人の中間DBを活用することで、基幹システムとの連携を1本化
- 基幹システムリプレイス前にEDIを再構築することで移行がスムーズに

2025年の崖攻略事例 ②モランボン



システムをオープン化し、業務効率アップやBCP対策も実現

事業内容

- 調味料、中華皮を中心とした食品の製造・販売、ダイニング事業（レストラン）

企業規模

- 売上高：24,154百万円（2021年3月期）
- 従業員数：709名（2021年4月1日現在）

EDI状況

- EDI JCA手順200～300受信
- WebEDI 150受信

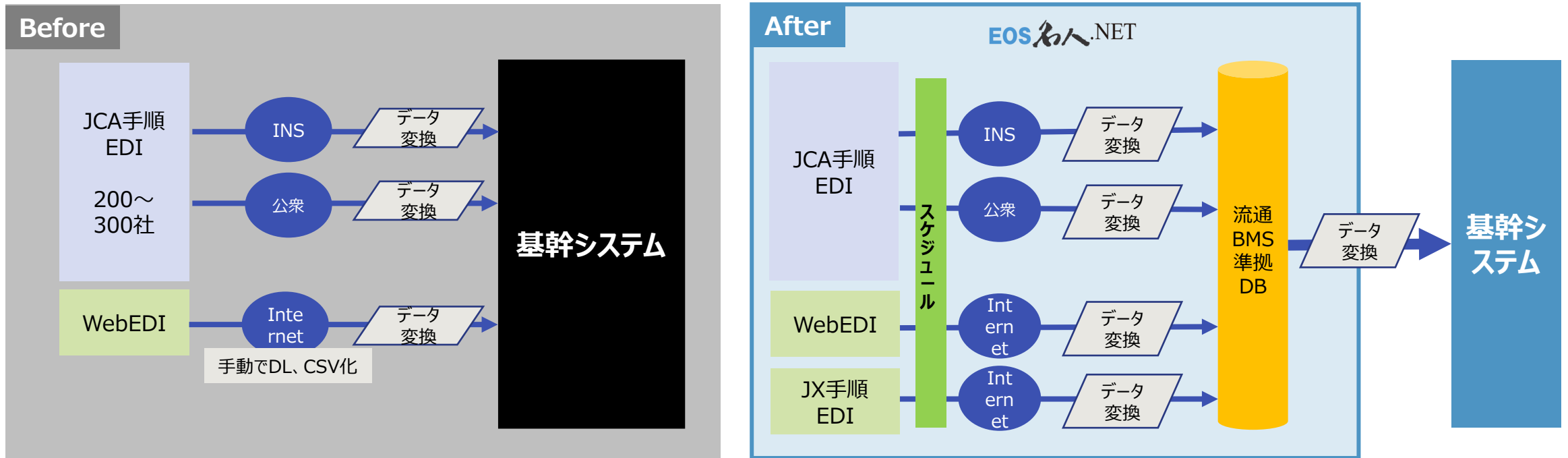
課題

- ホストで対応していたEDIの再構築
- 東日本大震災の計画停電に伴うBCP対策
- 365日受注体制の強化

2025年の崖攻略事例 ②モランボン

SOL

- ホストのオープン化の際にEDIの再構築、データセンターの移行
- なにかあったときに備えるために業務の自動化を



効果

- EDIシステムのオープン化
- WebEDI受注の自動化によるBCP対策
- 受注業務全体での効率化

2025年の崖攻略事例 ③日本農産工業



基幹システムの再構築を機に、EDIシステムも全面刷新

事業内容

- 畜産飼料事業：鶏、豚、牛、および馬用飼料の製造・販売
- 水産飼料事業：魚用飼料の製造・販売
- 鶏卵事業：ヨード卵、鶏卵の生産・販売、ヨード卵関連商品の販売

企業規模

- 連結売上高：1,416億円（2020年3月期）
- 連結従業員数：921名（2020年3月期）

EDI状況

- 25社50メッセージから対応

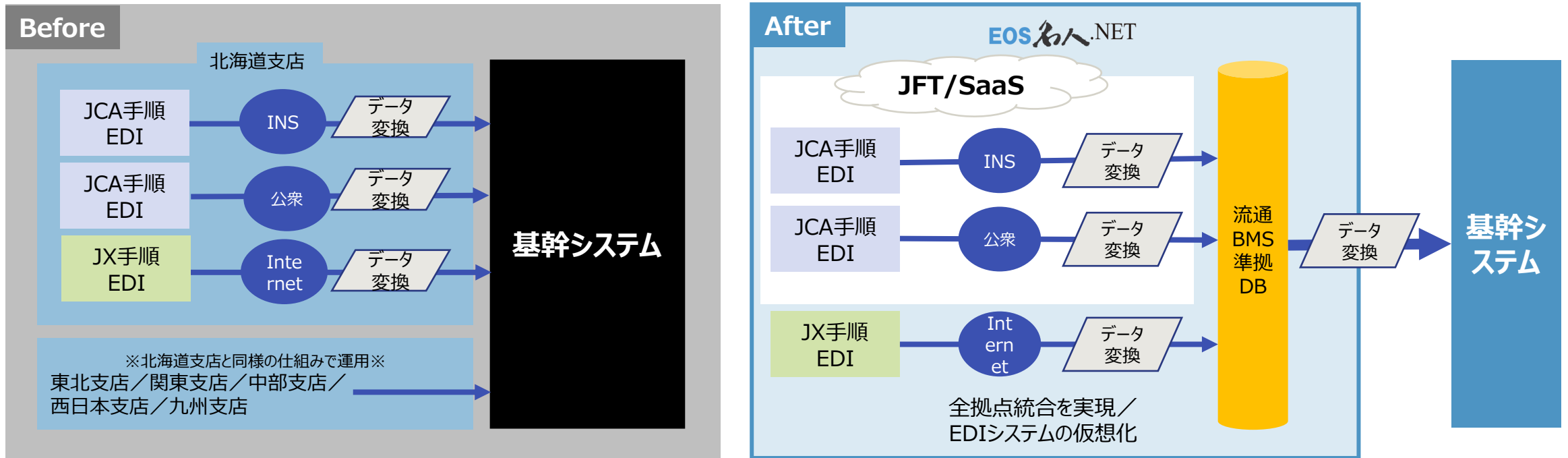
課題

- 北海道から九州まで、全国の拠点ごとに開発ベンダー任せでシステム構築
- システムトラブルや新規EOS先の追加など、対応スケジュールや費用はベンダー都合になりビジネスに影響がでる

2025年の崖攻略事例 ③日本農産工業

SOL

- ・ 自社開発によるEOS先の追加・修正やサーバーでの一元管理で新システムを構築
- ・ 開発ベンダー不要のEOS名人と、インフラはモデム管理不要のSaaSを採用



効果

- ・ 各拠点に点在していたEDIシステムを全拠点統合、データセンターで一元管理。保守性・安全性が格段に向上
- ・ 新規EOS先のシステムを自社で開発できるようになったため、迅速に対応できるようになった

EOS名人 <https://www.usknet.com/services/eos/>

1本のソフトで、あらゆる小売業とのEDIに対応可能

EOS名人.NET

小売業個別専用のパッケージソフト

- PC1台で対応が可能
- どの小売とのEDIも共通のPC操作でOK
- 流通BMS、レガシーEDIの両方に対応
- マッピング機能により、基幹システムとの連携も容易
- 新たなEDI先の追加も、ユーザー様側で対応可能

- ✓ ソフトごとにPCが必要
- ✓ ソフトごとにPC操作が異なる
- ✓ 流通BMSとレガシーEDIで、それぞれにシステムが必要
- ✓ 基幹システムへの連携プログラム開発が別途必要
- ✓ EDI先ごとにソフトが必要

累計出荷本数（2021年8月現在）

2,841本

全農 パルティズ 株式会社

信州ハム
フーズ

OAKLEY

IKEHIKO
SINCE 1988

ちふれ

SEIKO

他

EOS名人の豊富なメッセージライブラリ

小売業ごとに異なるファイルの変換プログラムをEOS名人のデータマッピング設定として提供

流通BMS
125社
530メッセージ

JCA
156社
184メッセージ

Thank you

↓ 関連コンテンツご紹介 ↓

Dx・2025年の崖～今から始めるEDIシステム再構築

<https://www.usknet.com/key-to-success/dx-2025edi>

EOS名人の導入事例、デモは「オンライン相談」でご紹介できます。オンライン相談はこちら

<https://info.usknet.com/l/916621/2021-08-04/5651h>

EOS名人の詳しい資料はこちら

<https://info.usknet.com/l/916621/2021-08-03/5111t>

お問い合わせ先：

ユーザックシステム株式会社

マーケティング本部

<mailto:meijin@usknet.co.jp>

