

事業の拡大を加速する アマゾンEDI活用術



 **USAC SYSTEM**

EC 事業の拡大を加速するアマゾン EDI 活用術

ユーザックシステム株式会社

マーケティング本部

早野 聡

(流通ネットワーキング 2021 年 9・10 月号より転載)

1. はじめに：コロナ禍での購買行動の変化

2020 年に世界を揺るがしたコロナ禍によりビジネスは大きく変わってきた。ビジネスシーンではオンライン商談といった非対面営業が浸透し、流通小売業界ではスマートフォンが普及し始めた 2010 年頃から拡大していた EC 市場が巣ごもり需要を受け益々拡大している。経済産業省の「電子商取引に関する市場調査」において、2019 年に BtoC-EC 市場は 19 兆円市場、物販も 10 兆円市場となり（図 1、2）、2020 年以降も拡大していく見通しである。

日本の BtoC-EC 市場規模の推移(単位: 億円)

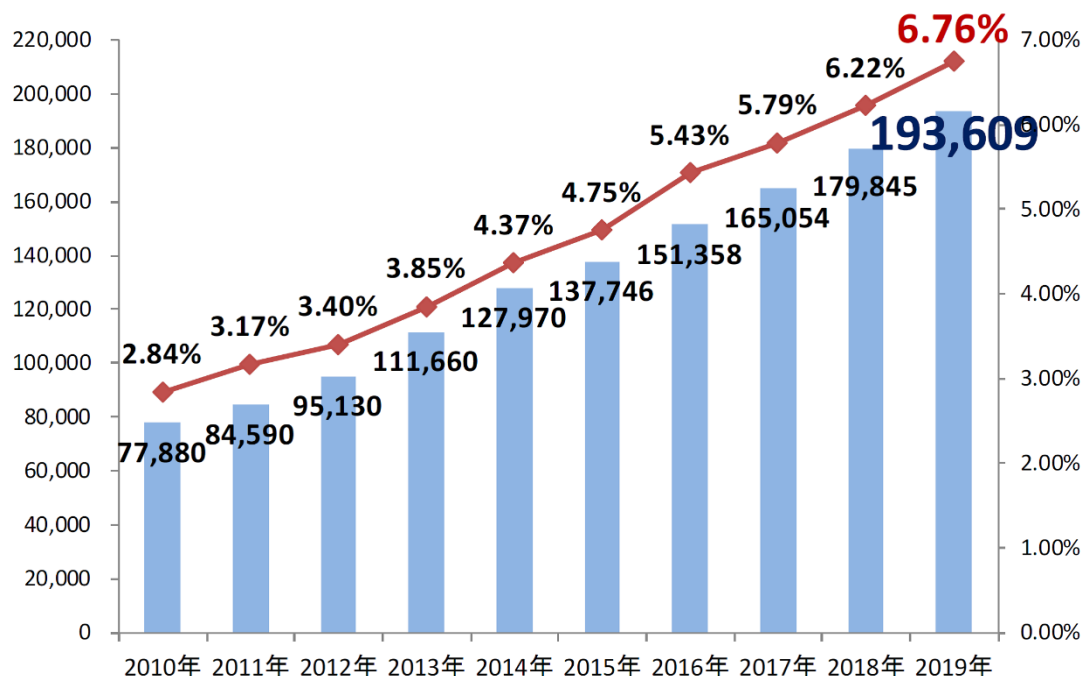


図 1：日本の BtoC-EC 市場規模の推移（経済産業省「電子商取引の市場調査」より）

BtoC-EC市場規模および各分野の構成比率

	2018 年	2019 年	伸び率
A. 物販系分野	9 兆 2,992 億円 (EC 化率 6.22%)	10 兆 515 億円 (EC 化率 6.76%)	8.09%
B. サービス系分野	6 兆 6,471 億円	7 兆 1,672 億円	7.82%
C. デジタル系分野	2 兆 382 億円	2 兆 1,422 億円	5.11%
総計	17 兆 9,845 億円	19 兆 3,609 億円	7.65%

図 2：日本の BtoC-EC 市場規模および各分野の構成比率（経済産業省「電子商取引の市場調査」より）

また、MMD 研究所の調査（図 3：「コロナ禍での総合 EC サイトに関する調査」：2020 年 10 月 31 日～11 月 2 日調査）によると、コロナ禍で利用を始めたのは 4.8%、利用頻度が増えたユーザーは 21.3%との数字が出ている。また、総合 EC サイトの中でもアマゾンの利経験はトップ（69.7%）となっており、アマゾンの独走状態は続くと思われ、一般消費者向けの製品を取り扱っている企業は EC 事業を見据えた活動、特にアマゾンの動向に注視する必要があるのではないだろうか。

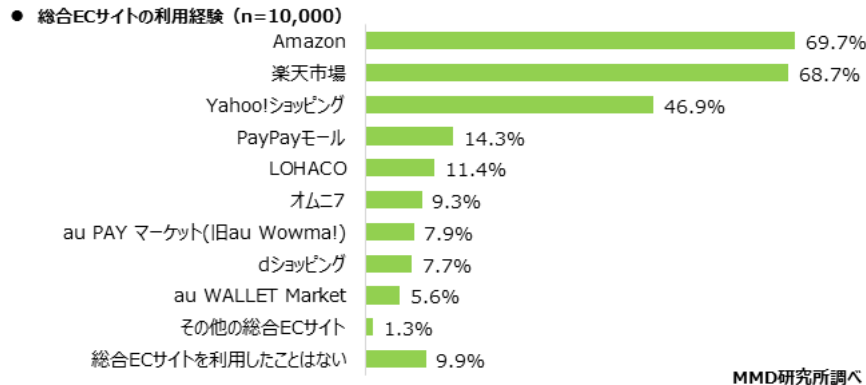


図 3：総合 EC サイトの利用経験

2. アマゾンとの取引

アマゾンで商品を販売するには、大きく 2 通りの取引形態があることはご存じだろうか。

1 つめはアマゾン“で”商品を販売する「セラー」として取引をすること。こちらはアマゾンに出品し、購入された際、アマゾンから配送先情報を受け取り、自社から購入者へ商品を発送し、代金をアマゾンから受け取る。現在、日本国内で 15 万社（アマゾン TVCM より）以上がこの方式でアマゾンと取引をしている。こちらの取引に関してはアマゾンが出荷を代行する FBA（フルフィルメントバイアマゾン）という形態もあり、出荷手数料を引いた

形で販売代金がアマゾンから振り込まれるが、アマゾンの精度の高い出荷機能を利用できるので取引量が多い大口出品者に人気がある。

もう一つは、アマゾン“に”商品を販売する「ベンダー」で、いわゆる卸販売である。

こちらはアマゾンがベンダーに発注（仕入）して商品を販売する形態で、ベンダーは消費者と直接取引はせず、アマゾンからの発注に応じてアマゾンに商品を納め、納品時点で売上が計上される。また、スタートにも制約があり、個人が当日からでも登録（もちろん審査はあるが）が出来、取引を始められるセラーとは違い、ベンダーはあくまでもアマゾンからの招待からのスタートとなり、アマゾンにとって魅力のある商品を取り扱っていないとベンダーとして取引は出来ないのである。しかし、多くのメーカー・卸業者にとっては EC 参入の大きな障壁となっていた EC 物流（送り状・納品書を含めた最終消費者への個別配送）の機能を持っていないメーカー、取引先にとっては、一般小売りへの納品と同じ機能で対応可能なベンダー取引は物流への投資も少なく、魅力的な取引方法と言えるだろう。

3. ベンダー取引で必要なこと

アマゾンとのベンダー取引では「ベンダーセントラル」というアマゾンから提供される WebEDI システムを利用する。ID/パスワードでブラウザからログインし、発注情報の照会、ダウンロード、出荷情報の登録、アップロード、納品用ラベル発行などが可能で、アマゾンとの取引手順に必要な機能は全て網羅されており、ベンダーのアカウントさえあれば無償で利用可能なシステムだが、一般的な WebEDI システム同様、手操作を前提として構築されており、手軽な反面、オペレーターの専任化・時間拘束や、取引量が増えると単純に拘束時間の増加、エラーミスの誘発などの問題が出てくる（図 4）。



図 4：ベンダーセントラルの業務フローと課題

これらの課題を解決する手段として、アマゾン側もファイル転送式の EDI を用意しており、取扱量の多いベンダーに紹介しているが、ファイル転送式の EDI へ移行も簡単にはできない。次の章でアマゾンの EDI を導入する際の留意点を紹介しよう。

4. アマゾン独自の EDI

米国企業であるアマゾンは EDI の仕様も米国基準で作成されており、日本の標準 EDI 規格である「流通 BMS」とは随所で仕様、運用方法が異なり（表 1）、流通 BMS 対応の EDI システムでは対応しきれない。

1. EDI関連		
①通信方式	SFTP + ANSIフォーマット	日本では利用されていない通信方法 SFTP=SSH File Transfer Protocol ANSI=American National Standards Institute ⇒米国統一規格のセキュアなFTPを指す
②データ種別	納期回答	発注受信後、 出荷前に「在庫の有無」「入荷予定日」の 返信が必須
③発注区分 (メッセージ種別)	Backorder	「在庫なし=注残」として入荷後発送 欠品・キャンセル扱いとならない

2. 物流関連		
①出荷ラベルと 梱包情報	SSCCラベル + 送り状No.	SSCCラベル（≒SCMラベル） 梱包情報+運送会社の送り状No.を ASN（事前出荷通知データ）として送信

表 1：アマゾン EDI と日本式 EDI の違い

■通信方式の違い

日本の流通 BMS で採用されている、JX 手順+流通 BMS フォーマットではなく、SFTP（もしくは AS2）+ANSI X.12 フォーマットでの通信
通信手順、フォーマットともに日本の EDI パッケージでは標準対応されていないため、個別対応となる場合が多い。

■業務フローの違い

日本の EDI ではあまり聞かない「納期回答」というフェーズがある。
アマゾンの発注に対してベンダーは「受注する」か「受注しない」をまず回答する必要がある、「受注する」と回答したデータについてはそのまま発注となり、「受注しない」と回答したデータは破棄する必要がある。アマゾンは受け取った納期回答を元に再計算し、当日中に他のベンダーへ再発注をかけるため、当日午前中の回答を要望している。日本の EDI の多くは「納期回答」を必要としないため、時間制約付きの 1 フェーズ余分に処理が増えること

になる。この部分を考慮してシステムを構築する必要がある。

また、発注の区分も①Standard 発注（通常発注）②BackOrder 発注（発注残可能な発注）③NewRelease 発注（新製品発注）と3つに分かれており、BackOrder と NewRelease については発注残が可能＝発注残管理が必要となっており、ベンダー側のシステムで対応しなければならない。

■専用ラベルの発行

アマゾンの在庫拠点であるフルフィルメントセンター（以下 FC）に商品に納品する際、納品するケースにアマゾン独自のラベルを貼り付けなければならない。またラベルレイアウトもアマゾン独自のレイアウトでアマゾンの発注書No.（以下 PONo.）を記載する必要がある、ラベルの発行時点で梱包の内容を確定させておかなければならない。アマゾン側はこのラベルのバーコードを自社のフルフィルメントセンター（FC）で読み込み、箱単位で受領確認を行う。それにより受領処理時間の短縮、ひいては支払サイトの短縮もメリットとして挙げているが、対応できる出荷のシステムを構築しなければならない。

以上の点により、ベンダーセントラルからファイル転送式の EDI へ変更をするとしても日本式の EDI システムとの違いも多く、既存の EDI システムがあったとしても単純に取引先の追加では済まず、構築にそれなりの時間と費用が掛かるため、ベンダーセントラルを継続利用するケースも多い。

5. amazingEDI について

■概要

当社は流通 BMS 対応システムとして「EOS 名人.NET」を流通 BMS が発表された 2008 年当時より提供しており、現在では 1000 社以上の企業に導入いただいております、対応している小売業も 100 社 500 メッセージを超えている。それでもアマゾンと同じ SFTP、ANSI フォーマットを利用している小売業は日本企業では存在していない。EOS 名人でアマゾンの EDI に対応する際は他の EDI ソフトと同様個別のカスタマイズが必要となっていた。

「amazingEDI」とは当社が EOS 名人で個別対応してきたノウハウをベースにアマゾンとの EDI に必要な機能を満たすアマゾン専用の EDI パッケージ製品である。（図 5）

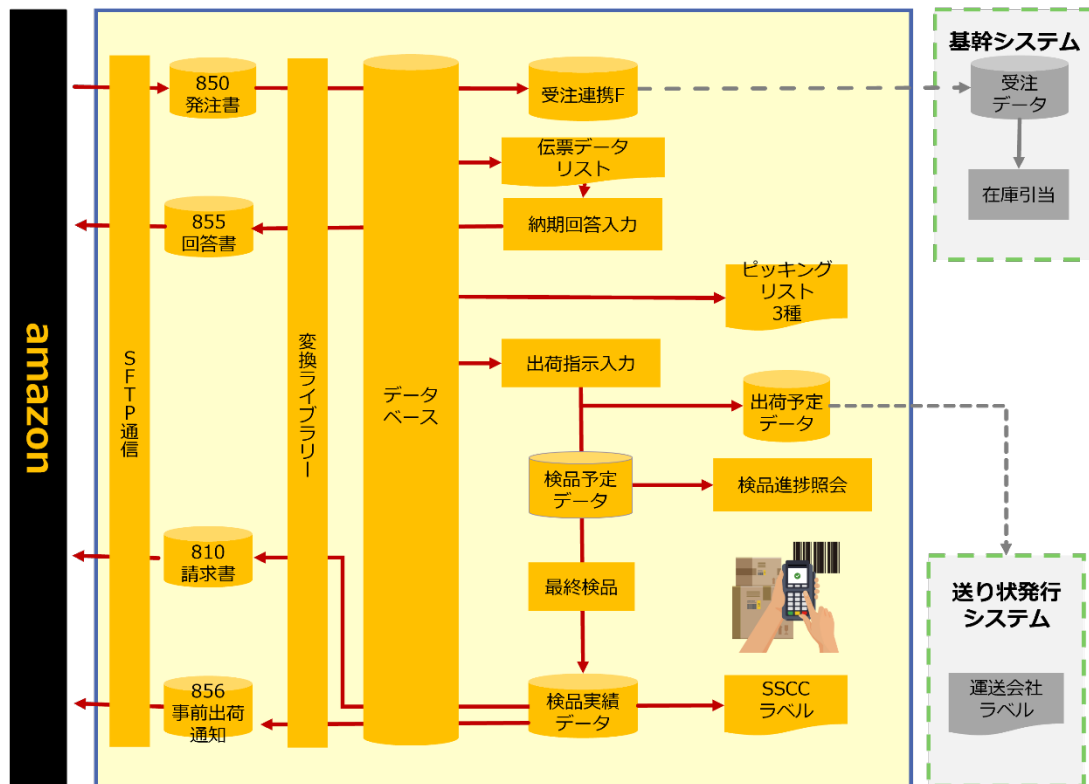


図 5 : amazingEDI 全体図

ここ数年、当社の取引先でもアマゾンとの取引の効率化のためにベンダーセントラルから EDI へ変更を検討している企業も増え、相談も増加していたが個別対応となるため、今後の取引の不透明さからも決断できなかった企業もあったが、サブスクリプション（定額利用）形式にすることで、敷居はかなり下がったといえる。

■市場のニーズ

次の表(表 2)は当社が EDI 関連のユーザーに対してアンケートを実施した結果である。有効な回答数が 40 社ほど、内アマゾンと取引をしている企業は 15 社でデータとしては少ないものであるが、端的にアマゾンとの取引実態を表している。

年商	社数	ベンダーセントラル利用	課題
30～300億	12社	100%	ベンダーセントラルの操作：9 在庫引当・納期回答：6 支払内容の確認：3 出荷検品・梱包：2
300億以上	3社	33%	サイトの変更への対応：1 売価のコントロール：1 ※重複あり

表 2 : アンケート結果

年商 300 億以下の企業は 100%ベンダーセントラルを利用しているが、それ以上となるとベンダーセントラルではなく EDI を利用している企業が出現する。このことから取引量

が大きくなると EDI の方が向いていることがわかる。

また、各社が課題として答えたものは一般的な WebEDI システムの課題と同じこともわかるだろう。「amazingEDI」は上記の課題で言えば「売価のコントロール」以外の課題を解決できるソフトウェアである。

■ amazingEDI の機能

①通信・変換機能

アマゾン EDI の標準方式である SFTP 通信+ANSI フォーマットを採用しており、取引スタート時にアマゾンから提供される接続先情報を設定すれば通信が可能。(図 6) スケジューラも搭載しているので通信時間を設定すれば自動で通信が可能。

図 6：SFTP 通信接続設定

また、ANSI フォーマットを amazingEDI の DB に格納し、フラットな CSV での出力も可能なので、ERP・WMS へ連携も容易である。(図 7)

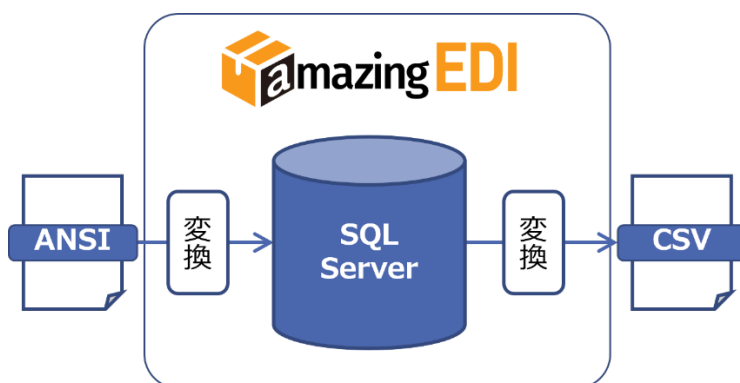


図 7：データ変換機能

②データ編集機能

受信した発注データに対して納期回答するためにデータ内容の確認と回答情報の付与が可能。回答区分・出荷予定日の一括更新等、納期回答作業の工数を可能な限り削減できるように配慮。(図8)

納期回答入力

ファイル(F) ツール(T) ヘルプ(H)

編集

選択 クリア 一括入力 出荷回答区分 反映(U)

受信日時 2021/06/01 00:00:00 検索
〜 2000/00/00 00:00:00 検索
発注ページ 10001
USAC
出荷倉庫
商品コード
Amazon商品コード 自社商品コード
商品コード
期間回答
未入力 入力済 速達済 全て
表示(U)

		PO番号	明細	注記	発注タイプ	納品期日 開始	納品期日 締切	発注数量	本件価格	PO納期回答	出荷回答区分	出荷数量	出荷予定日		
▶ 1	☒	標準3形	20010001	1	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	1	300.00	速達済	○ AC<在..	1	2021/06/18
2	☒	標準3形	20010001	2	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	2	1000.00	速達済	○ AC<在..	2	2021/06/18
3	☒	標準3形	20010001	3	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	3	800.00	速達済	○ AC<在..	3	2021/06/18
4	☒	β.7mm	20010001	4	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	4	100.00	速達済	○ AC<在..	4	2021/06/18
5	☒	β.7mm	20010001	5	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	5	100.00	速達済	○ AC<在..	5	2021/06/18
6	☒	標準4形	20010002	1	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	1	500.00	速達済	○ AC<在..	1	2021/06/18
7	☒	β.7mm	20010002	2	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	2	700.00	速達済	○ AC<在..	2	2021/06/18
8	☒	カードリッジ白	20010002	3	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	3	1000.00	速達済	○ AC<在..	3	2021/06/18
9	☒	カードリッジ青	20010002	4	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	4	1000.00	速達済	○ AC<在..	4	2021/06/18
10	☒	標準3形	20010003	1	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	1	300.00	速達済	○ AC<在..	1	2021/06/18
11	☒	標準3形	20010003	2	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	2	1000.00	速達済	○ AC<在..	2	2021/06/18
12	☒	標準3形	20010003	3	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	3	800.00	速達済	○ AC<在..	3	2021/06/18
13	☒	β.7mm	20010003	4	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	4	100.00	速達済	○ AC<在..	4	2021/06/18
14	☒	β.7mm	20010003	5	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	5	100.00	速達済	○ AC<在..	5	2021/06/18
15	☒	標準4形	20010004	1	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	1	500.00	速達済	○ AC<在..	1	2021/06/18
16	☒	β.7mm	20010004	2	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	2	700.00	速達済	○ AC<在..	2	2021/06/18
17	☒	カードリッジ白	20010004	3	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	3	1000.00	速達済	○ AC<在..	3	2021/06/18
18	☒	カードリッジ青	20010004	4	NE	N	Standard発注	2021/06/20	2021/06/25	4	1000.00	速達済	○ AC<在..	4	2021/06/18
19	☒	標準3形	20010005	1	NE	Y	Backorder発注	2021/06/20	2021/06/25	1	300.00	速達済	○ AC<在..	1	2021/06/18
20	☒	標準3形	20010005	2	NE	Y	Backorder発注	2021/06/20	2021/06/25	2	1000.00	速達済	○ AC<在..	2	2021/06/18
21	☒	標準3形	20010005	3	NE	Y	Backorder発注	2021/06/20	2021/06/25	3	800.00	速達済	○ AC<在..	3	2021/06/18
22	☒	β.7mm	20010005	4	NE	Y	Backorder発注	2021/06/20	2021/06/25	4	100.00	速達済	○ AC<在..	4	2021/06/18
23	☒	β.7mm	20010005	5	NE	Y	Backorder発注	2021/06/20	2021/06/25	5	100.00	速達済	○ AC<在..	5	2021/06/18

登録(S) 編集取消(C) 終了(Z)

図8：納期回答画面（抜粋）

③出荷支援機能

納期回答が完了したデータは出荷予定データとして扱い、ピッキングリストが出力される。ピッキングリストはトータル、シングルの2パターンが選択可能。このピッキングリストはハンディターミナル（HT）の検品時のトリガーとしても利用される。(図9，10)

商品コード	商品名	規格	総数量	出荷倉庫名
4535164008303	アルカリ乾電池	単4×10本単4形	2	市川C
4535164008303	電池			堺C
4535164014229	β.7mm	メット式油性ボールペン黒0.7mm	12	市川C
4535164014229	ペン			川越C
4535164014250	β.7mm	メット式油性ボールペン青0.7mm	15	市川C
4535164014250	ペン			川越C
4902870680442	ホッチキス	針2000本入り	6	市川C
4902870680442	ホッチキス			川越C
4971660751907	キングジム	1テブラテープカートリッジ白ラベル 6mm	6	市川C
4971660751907	テープ			堺C
4971660762408	キングジム	1テブラテープカートリッジ青ラベル 6mm	8	市川C
4971660762408	テープ			堺C
4977564002268	アルカリ乾電池	単3×10本単3形	3	市川C
4977564002268	電池			川越C

図9：トータルピッキングリスト

2021/07/16 13:52:40 <<<P O 別 ピッキングリスト>>> 1 / 5 頁

堺センター 出荷倉庫ID: KIX1
 出荷予定日: 2021/06/18 発注バンダー: 10001
 USAC

PO番号バーコード PO番号 オーダー区分
 20000001 Standard 総行数: 5 総点数: 15

商品コード 自社品番	商品名 規格	数量
4977564002268	アルカリ乾電池 単3×10単3形	1
4977564002268	電池	
4902870680442	ホッチキス針2000本入り	2
4902870680442	ホッチキス	
4977564408626	アルカリ乾電池 単3×40単3形	3
4977564408626	電池	
4535164014229	ノック式油性ボールペン黒0.7mm	4
4535164014229	ペン	

図 1 0 : シングルピッキングリスト

④出荷・ラベル発行機能

ピッキングが完了して、梱包時にリストに記載されているバーコードを HT で読み込み検品を開始する。出荷箱が満載になったタイミングで HT の指示により出荷用ラベルを発行し、送り状の問い合わせ番号を読み込んで検品を完了させる。(図 1 1)



図 1 1 : 検品 & ラベル発行

⑤実績データ送信

受注データに出荷実績数とラベル情報を付加し、出荷実績データ及び請求データとして SFTP 通信にてアマゾンに送信する。これを以て 1 日のアマゾン業務フローが完了となる。

以上、アマゾンとの EDI 取引に必要な機能を網羅したパッケージ製品が「amazingEDI」という製品の内容である。

6. おわりに

ニューノーマル時代に突入し、EC 需要は今後も伸長していくことは明らかであり、一般消費財メーカーはその中心に存在しているアマゾンの存在は無視できない。自社のシステム・物流機能を見極めて戦略を立てていかなければ飲み込まれていくであろう。当社は国際物流展（2021 年 10 月 13 日～15 日開催予定）において、今回紹介した「amazingEDI」を出展予定である。アマゾンベンダーをはじめとする消費財メーカー・卸の方にはぜひ立ち寄っていただきたい。