

ファイン・ファイネット

酒類・加工食品業界の業務効率化と標準化推進をめざす

FINE FINET

ファイネット発行

2019

Vol.48

Winter

[NEW YEAR TOP MESSAGE]

平成31年 年頭にあたって

株式会社ファイネット

代表取締役社長

大谷 邦夫

[FINET FEATURE ARTICLES]

商品情報授受効率化の新たな幕開け

～「品質系情報サービス」のリリースにあたって～

[FINET User's Voice]

FAX変換サービス応用による配送頻度の改善に向けた取り組み

ハウス食品株式会社様

平成31年
年頭にあたって

NEW YEAR TOP MESSAGE

会員企業の皆様、新年明けましておめでとうございます。

旧年中はファイネット事業に一方ならぬご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

酒類・加工食品業界においては、人手不足に伴う人件費や物流コストの負担増、相次ぐ自然災害による被害、原材料価格の上昇などもあり厳しい経営環境が続いています。2019年はさらに、国際環境の変化や貿易摩擦の懸念に加えて、国内では消費税増税が予定されており景気の先行きに不透明感が増しています。

このような環境の下、ファイネットは本年も「円滑なサービス運営」「顧客満足度の向上」「標準化推進活動を通じた業界貢献」の3つの指標を事業目標に掲げ、計画の達成に向けて全社一丸となって取り組み、皆様に信頼される業界インフラであり続ける努力を継続してまいります。

本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

大谷邦夫



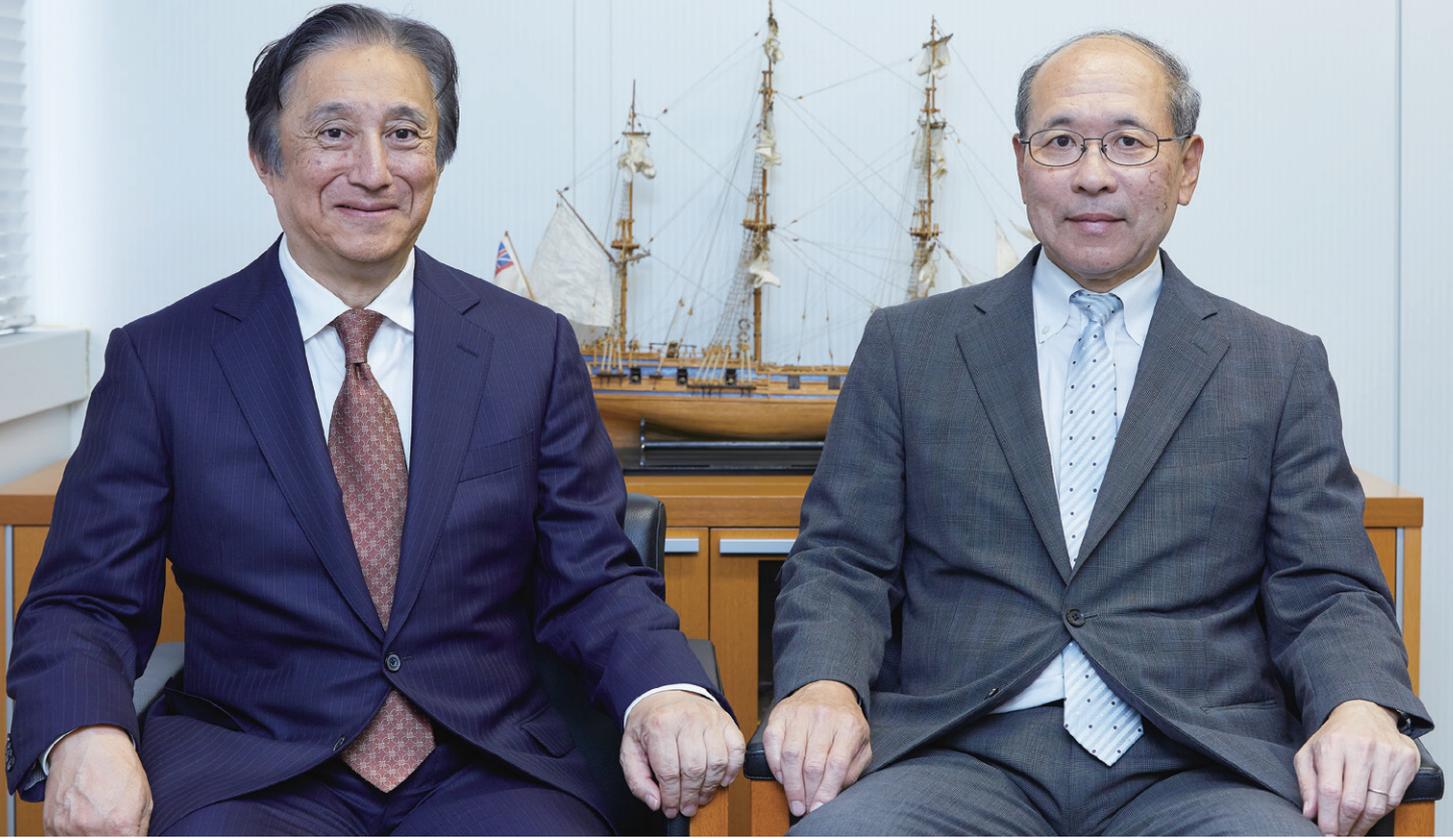
株式会社ジャパン・インフォレックス
代表取締役社長

西田邦生

株式会社ファイネット
代表取締役専務

小原応孝

Special
conversation



川西田社長(左)と弊社小原専務

商品情報授受効率化の 新たな幕開け

～「品質系情報サービス」のリリースにあたって～

メーカー／卸間における業界共有の商品データベース一元化を目指し、

ファイネットが運営していたFDBサービス事業を

株式会社ジャパン・インフォレックス(以下、JII)に承継したのが2016年4月のことでした。

それから約3年が経過し、本年4月にはFDBサービス機能強化の一環として、

「品質系情報サービス」のリリースを予定されています。

本誌37号(2016年冬号)で、FDBサービス事業承継について対談いただきました

JII西田社長を再びお招きいたしまして、これから展開される「品質系情報サービス」を起点とした

商品情報授受効率化の展望について、弊社専務の小原と対談いただきました。

FDBの新たなステップ、品質系情報サービスがスタート。

商品情報授受効率化の 新たな第一歩に向けて・・・

小原: 本日はお時間をいただきまして、誠にありがとうございます。本誌“FINE FINET”の新春対談企画と題しまして、これから展開される「品質系情報サービス」を起点とした商品情報授受の効率化について、JII西田社長に詳しいお話を伺いたいと思います。

さて、昨年11月1日にFDBメーカー説明会が開催されました。手応えはいかがでしたでしょうか？

西田: FDBメーカー説明会では、さらなる商品情報授受の効率化に向け、「品質系情報サービス」を起点とした今後の取組みについて、FDBメーカーの営業部門および品質保証部門のトップ層の方々を中心にご提案をさせていただきました。これまで、FDBの登録作業に携わっているご担当者には、4、5社単位で説明の場を設け、いち早く「品質系情報サービス」の詳細について、説明をさせていただきましたが、品質系情報の重要性を踏まえ、メーカーには会社組織一体となって取り組んでいただく必要がありますので、改めて、このような会を開催させていただきました。当日は多くのメーカーにご出席いただくとともに、JIIの運営に参画いただいている卸各社の社長の方々にもご出席いただきました。私どもの思いをトップ層の方々にご確認いただけたと思います。私どもといたしましても、身の引き締まる思いでございます。

「品質系情報サービス」の 立上げにあたって・・・

小原: 振り返りますと、「品質系情報サービス」のリリースに辿りつくまでの3年間は、メーカー・卸の双方とコ

ミュニケーションを密にしながら、さまざまな検討を重ねて参りました。

西田: 2016年4月にファイネットからFDBサービス事業を承継させていただくことになり、事前に小原専務とともにファイネットの株主メーカーにご挨拶に伺いました。どのメーカーからも、販売先の商品規格書対応にお困りになっていて、FDBでどうか解決できないかという強いご要望を頂戴しました。

JIIが設立当初より運営しているInforexは、毎日、FDBからデータ連携を行っておりますが、商品マスタ管理や商品案内に必要な情報だけを連携対象としてきました。FDBではアレルゲンや栄養成分など数多くの品質系情報登録が可能ですが、Inforexを活用している卸からは、現状のFDBの仕組みでは品質系情報の正確性が担保されないとの意見があり、連携対象としていなかった経緯があります。

とはいえ、JIIがメーカー／卸間における業界共有の商品データベースを背負っていくわけですから、これを機に、品質系情報授受の課題に対して本腰を入れて取り組むことを決断いたしました。メーカーからの強い要望があったことが大きなきっかけとなりましたが、JIIの運営母体となる卸各社も同じように商品規格書対応にお困りになっており、この課題を乗り越えることにより、メーカー・卸双方の効率化に大きく寄与できると考えました。

小原: FDBサービスの事業承継とほぼ同じタイミングで、ファイネットの株主メーカー11社とともに、品質系

企業単位ではなく
業界全体で
取り組むべき課題。

ファイネットさんとの
協働でメーカーと
卸の連携が
構築できました。

説明会には業界を
代表する方々が
一堂にしかも熱心
にご清聴いただき、
感謝感激です。

株式会社ジャパン・インフォレックス

代表取締役社長 **西田邦生**様

1977年、国分株式会社入社。経営統括室部長、執行役員 経営統括本部長付部長、執行役員 審査法務部部長を歴任。

2011年、株式会社ジャパン・インフォレックス取締役副社長を経て、2012年より代表取締役社長就任。多摩大学大学院客員教授も務められ、後進の育成にもあたっている。

企業紹介

2006年、食品卸売業の商品情報DBセンターとして設立。商品情報DBシステム「Inforex データプール」やWeb検索型商品情報提供サービス「Inforex TREASURE」を提供している。2016年4月、ファイネットより「FDBサービス」を事業承継し、業界のさらなる標準化と合理化に寄与することを目指している。

情報の授受における課題について検討を進めることになりました。

西田:2016年3月に「メーカー・JII間情報連絡会議」をスタートさせ、2018年9月に閉会するまで、3ヶ月ごとに延べ11回の会議を開催しました。この会議では品質系情報の取り扱い方を中心に議論をさせていただき、「品質系情報サービス」で扱う項目や機能を整理いたしました。JIIは卸が設立した会社であるが故に、メーカー実務担当者との接点が少なかったのですが、この会議を通じて幅広く話し合いができる関係を築けたことは、JIIにとって大きな財産になったと思います。また、ファイネットが事務局を務めていた「食の安心情報ネットワーク(※1)」に加盟する業務用卸やJIIの運営にご参画いただいている卸とも、同じような議論をさせていただき、利用者視点に立った機能を整理いたしました。

JIIが提供する

「品質系情報サービス」とは？

小原:本年4月に「品質系情報サービス」がスタートしますが、その内容についてお聞かせください。

西田:「品質系情報サービス」は、FDBに登録されたマスタ情報、品質系情報、画像情報のうち、「PITS標準項目(※2)」100項目に絞った情報を卸などデータ利用者に提供するサービスです。

CSVファイルによるデータ出力や「PITS標準フォーム(※3)」による規格書出力機能などがあります。メーカーについては、今まで通りFDBから商品情報を登録いただければ結構です。

安全安心な情報を提供するために、品質系情報は不可欠。



株式会社ファイネット
代表取締役専務 小原 応孝



写真上:
JIIによるFDB
メーカー説明会の模様
写真左:説明会での西田社長

先ほども触れましたが、このサービスの立上げにあたっては、メーカー・卸のニーズを確認してきました。登録者視点として、卸などによるデータ利用履歴を登録者にフィードバックする機能を設けたこと、利用者視点としては、システムチェックの強化(登録必須項目の範囲拡大)と更新された情報の伝達機能(版管理)を設けたことが最大のポイントです。

小原:今後は「品質系情報サービス」を起点に、業界全体で商品情報授受の効率化を目指すことになります。

西田:商品情報授受効率化の最終目標は、JIIの「品質系情報サービス」を起点として、大手企業のみならず、幅広くメーカー／卸間で商品情報の授受が行われることです。それにはまず、商品情報を充実させることが重要と考えております。特に品質系情報にあつては、情報の正確性と鮮度が肝になりますので、そのための登録および運用ルールを整理しました。

システム面と運用面の強化を図り、情報精度に対する意識の向上につなげ、結果的に商品情報の充実化とともに利用者拡大の好循環を生み出せればと思います。

メーカーと卸が連携して 「PITS標準項目」を推進する！

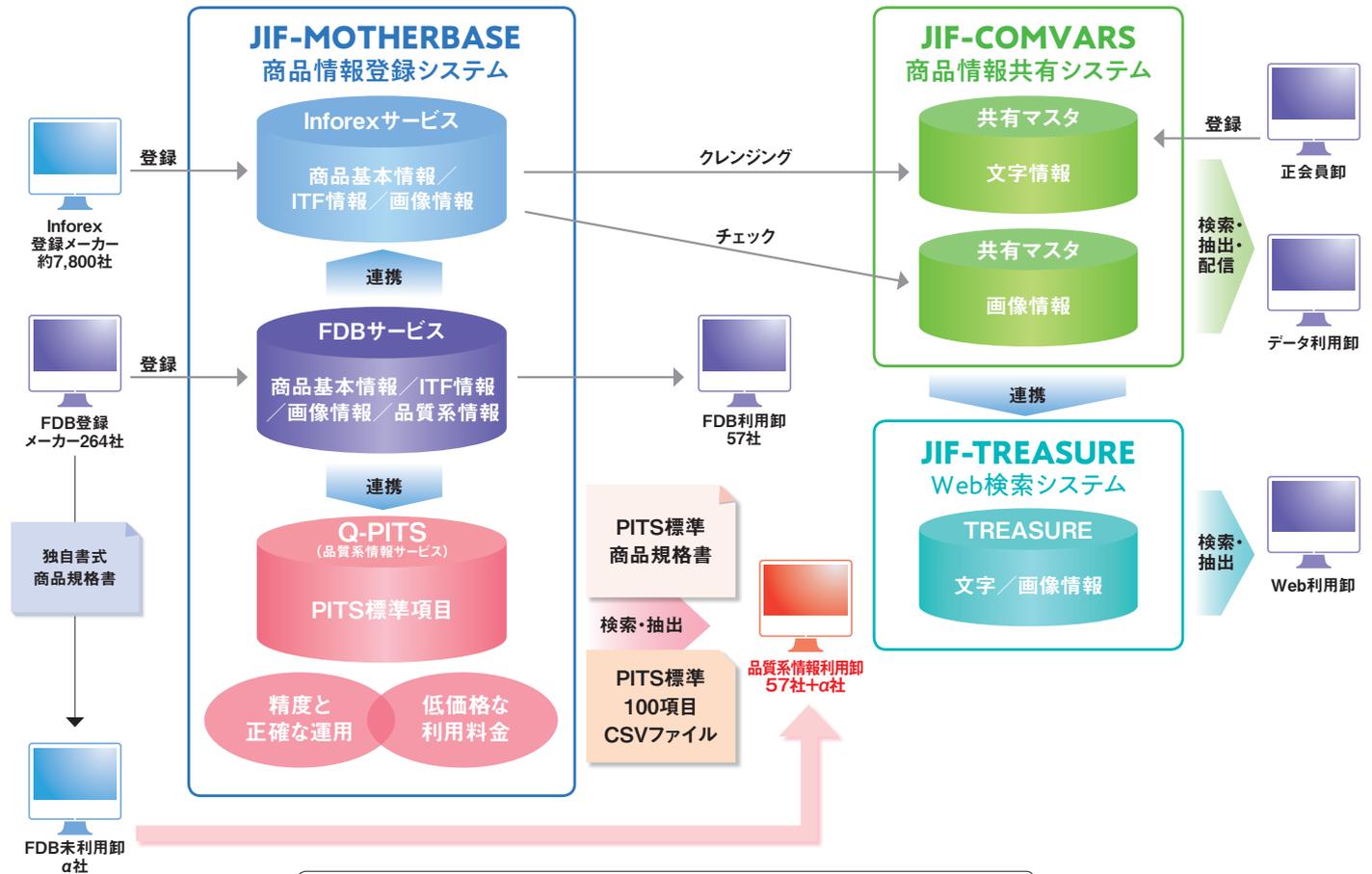
小原: 外食業や小売業など品質系情報を必要とする企業では、その受渡し方法が多種多様になっています。

西田: JIIの「品質系情報サービス」は、「PITS標準項目」を幅広く浸透、活用いただくことを目指したもので

す。JIIは「PITS」の賛同企業として商品データベース事業者の立場で加盟しております。

現在、「PITS」ではメーカーから卸、卸から外食業や小売業に至るまで「PITS標準項目」をスムーズに伝達させるべく、製配販の企業のみならず、他のデータベース事業者もいっしょになって最適な情報流に向けた検討を行っています。一足飛びにはならないかもしれませんが

【FDBおよび品質系情報サービスの概要(2019年4月～)】



■FDBサービス、品質系情報サービスに関するお問い合わせ先
株式会社ジャパン・インフォレックス 総合企画部 TEL.03-3548-3821

新サービスの特徴

- 品質系項目『PITS標準項目100項目』(標準項目第2版・アレルギー物質28種を1項目としています)に特化した情報提供サービスです。品質系情報利用ユーザーの視野を広げる為のサービスを開始します。
- 現在のFDBサービスに比べ、精度と正確な運用を備えた低価格なサービスを提供します。

構築のポイント

より正確で鮮度の高い情報流を目指して！

- ①登録情報責任者、商品情報担当、品質情報担当など、連絡窓口の確立
- ②登録ガイドの策定
- ③既存登録データの再確認(稼働前)
- ④登録データの定期的な再確認(稼働後)
- ⑤データ利用者のダウンロード履歴をメーカーにフィードバック
- ⑥登録されている情報の更新通知を利用者へ配信
- ⑦同一商品の更新履歴を保持

(※1) 食の安心情報ネットワーク…… 業務分野における品質関連項目を主とする商品情報について、メーカー/卸/外食産業間の授受効率化を目的として、当業界内での標準形としてのFDB活用推進を図る業務用卸6社(尾家産業(株)、(株)久世、高瀬物産(株)、(株)トーホー、服部コーヒーフーズ(株)、ユーシーシーフーズ(株))の活動

■PITS…… 商品情報授受標準化会議(Product Information Transfer Standard)の略称。商品に関する標準的な情報項目と授受方法の策定・普及を目的として、製配販31社、業界団体4社、データベース事業者など8社が参加する会議体。

(※2) PITS標準項目…… 法令や食品流通の商慣習などを考慮し、商品情報のうち標準となる項目とその定義を定めたもの。
→マスタ系情報+品質系情報から成る全100項目(※アレルギー物質28品目を1項目とする)

(※3) PITS標準フォーム…… PITS標準項目のうち、商品規格書として必要な64項目を反映させた商品規格書フォーム

PITSに関する詳細はこちら

<https://www.finnet.co.jp/hyojyunka/pits.html>

が、このような動きと連動しながら、地道に「PITS標準項目」の利用範囲を拡大できればと思います。

「PITS標準項目」といえば、どのメーカーも提供し得る基本的な情報100項目に絞っているため、利用者からそれでは情報が足りないという声もあります。ただ、だからといって、むやみに項目数を増やしたのでは、標準化・効率化は進みません。製配販を代表した企業が検討を重ねて決定した「PITS標準項目」ですから、まずこの「PITS標準項目」から始めるということが大事だと思っております。活用を進めたうえで、皆様から情報が足りないという項目が出てくれば、チェンジリクエストという形で項目追加に対応できればと考えています。

小原:「PITS標準項目」を推進していくにあたり、登録するメーカーと利用する卸の連携が重要になりそうですね。

西田:まさにその通りです。「PITS標準項目」に準拠した商品情報の信頼性の維持・向上を図りながら、次なるステップとして利用範囲の拡大につなげていかなければなりません。メーカーから絶大なる協力を頂戴して

いるわけですから、それを原動力として、JIIの運営にご参画いただいている卸はもちろん、「PITS標準項目」の策定に携わっていただいた「食の安心情報ネットワーク」の業務用卸などと連携して、「PITS標準項目」の利用範囲拡大を目指していきたいです。今後、これらの卸とメーカーが一堂に会し、このような議論ができればと考えております。

小原:引き続き、当社もJIIとともに「PITS」事務局として、微力ながらも商品情報授受の標準化を支えて参りたいと思います。今日は熱き思いをお聞かせいただき、ありがとうございました。

FDBメーカー説明会：懇親会の模様

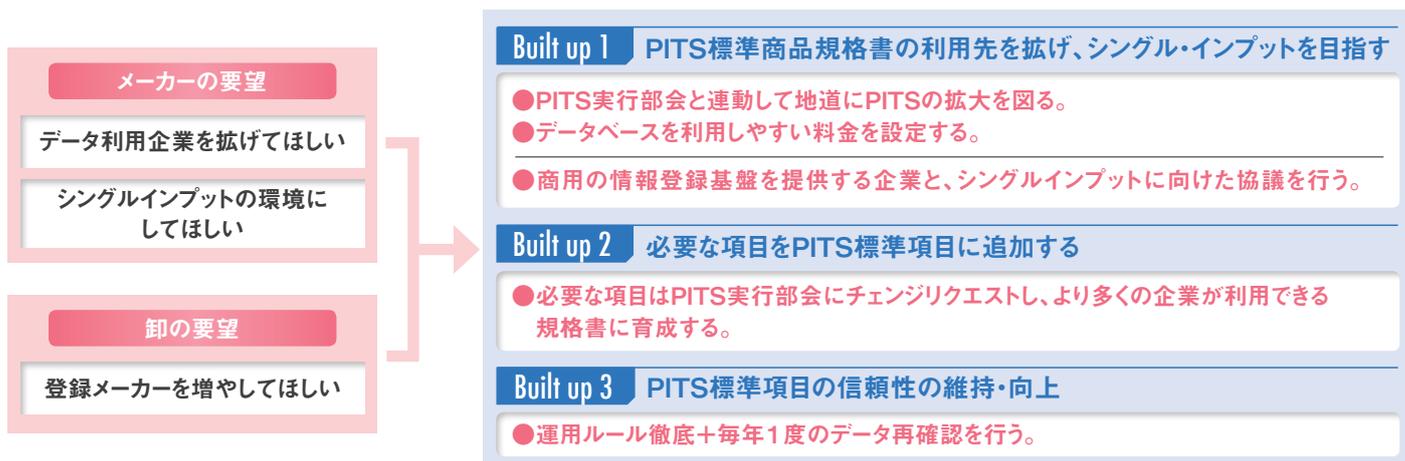


FDBメーカー説明会：ご講演、ご挨拶をされた各企業の皆様



①日本加工食品卸協会／國分会長 ②三菱食品／森山社長 ③日本アクセス／佐々木社長 ④トーホー／奥村取締役 ⑤味の素／竹内常務 ⑥インテージ／石塚社長 ⑦流通システム開発センター／森理事 ⑧加藤産業／加藤社長(乾杯ご発声) ⑨ニチレイフーズ／加藤執行役員(中締め)

「PITS標準項目」に準拠してビルトアップ



ハウス食品株式会社 様



写真: 寺田課長(左)と岡本部長

FAX変換サービス応用による
配送頻度の改善に向けた取組み

2012年1月からFAX変換サービス出荷案内書を
活用しておられるハウス食品様。
その活用の具体的な流れと効果、また新たに
それを応用したシステムについてうかがいました。

ハウス食品株式会社
営業企画推進部 部長
岡本 雄一様
営業企画推進部 営業基盤課 課長
寺田 剛正様

受発注EDI活用は家庭用・業務用で85%

—はじめに貴社におけるEDI活用状況についてお
聞かせください。

岡本 ハウス食品では業務効率化のため、過去から
積極的にEDIを活用して参りましたが、最近は働き方
変革(ハウス食品では改革ではなく変革と呼んでおり
ます)の観点から、より一層力を入れて取り組んでおり
ます。

少し話が大きくなりますが、「人口減少」「高齢化社
会」といった国内市場、「生産年齢人口減少」や「ダ
イバーシティ」といった雇用・労働環境など、私共を
取り巻く状況は劇的に変化しております。このような中
「選択され、生き残る企業」であるために、企業は持
続的な発展を通じて社会に貢献し続けなければなり
ません。また、いま「人生100年時代」といわれており
ますが、企業は「共に働く社員の豊かな人生に貢献
する」存在でなければなりません。

そのなかで、ハウス食品では「働き方変革」を掲げ、社員が公私ともども生き生きと働くことができる環境を創ることを進めております。「ワークスタイル変革」と「マネジメント変革」を2つの柱にしつつ、さまざまな切り口から業務変革にも取り組んでいます。この取り組みの一環として、EDI活用があり、業務の効率化につなげていこうとしています。

寺田 EDI以外の受注手段は殆どがお取引先様からのFAXで、これについては東西2か所の受注センターで受注入力業務を行っています。现阶段で家庭用・業務用分野あわせて85%がEDI化されています。この1年間では、かねてから課題であった受注件数が多いお取引先様との受注のEDI化ができており、これもハウス食品グループの業務効率化に大きく寄与しています。

また、販売促進金の請求・支払に関してもEDI化を推進しておりますが、EDI化率はまだ65%程度(金額ベース)であり、販売促進金請求書を紙ベースで頂戴しているお取引先様も少なくありません。このような状況の中、営業担当者の業務を効率化するため、お取引先様からEDI以外で頂いている販売促進金の請求書については、グループ会社で入力作業を纏めて行い、営業担当者はEDIであるなしに関わらず、画面上で処理をすることが可能な状態にしております。

大きく減った作業量

——FAX変換サービス出荷案内書の活用はどのように始まったのですか？

寺田 まず紙ベースで行っていた納品書(出荷案内書)発送のフローから説明すると、東西2か所の受注センターで印刷—仕分け—封入を行い、お取引先様に発送していました。伝票枚数としては年間24万枚、封入は5万4千通。作業時間は年間720時間かかっていました。FAX変換サービス導入前は、この作業にかかる労力や資材、発送費などが大きく、業務削減・効率化の一手段として、2011年の秋から具体的

にFAX変換サービス出荷案内書の利用検討に着手し、2012年の1月にサービス利用を開始しました。

——FAX変換サービス出荷案内書を始めたポイントは？

寺田 このサービスは、共通のフォーマットをもとにしたサービスなので、自社開発するの

ではなく、導入時にかかるインシャル・コストおよび運営のランニング・コストが抑えられること、既に他のメーカーで活用実績があることがポイントでした。また、FAX変換サービスを利用することで、同サービスを利用している他のメーカーと同じ書式になるため、お取引先様にもご理解が得られやすいのではないかと考えました。

——どのように進めていかれたのでしょうか？

寺田 物流部門、情報システム部門、営業部門からメンバーを選出し、プロジェクトとして進めました。まずは、お取引先様に、EDI、FAXのいずれかを選択いただける通知を出し、営業担当者が1ヵ月かけて確認を行いました。並行してシェアード会社であるハウスビジネスパートナーズのシステムサポート事業部にてシステム開発を行い、その後の運用チェックを経て、年明けの2012年1月15日からFAX変換サービス出荷案内書の運用をスタートしました。

——実際に、FAX変換サービスを利用されて改善された点をお聞かせください。

寺田 現在、FAX変換サービスの利用を始めて6年経ちます。実際は、どうしてもEDI、FAXともに対応が難しいお取引先様もあり、「紙(郵送)」という選択肢を残したため、全廃という訳にはいきませんでした。紙の郵送の59.2%を廃止することができました。作業時間も3分の1、年間240時間に減り、大きな業務効率化になったと思います。しかし、前述の通り、まだまだ紙(郵送)とそれに伴う作業も残っていますので、更に



お取引先様へのアプローチを行い、FAX変換サービス出荷案内書の利用を拡大することで、より一層の業務効率化を進めていこうと考えています。

配送頻度の改善に向けた取組み

——貴社はFAX変換サービス出荷案内書を応用して、小口発注の抑制にも取り組まれています。この取組みの経緯をお聞かせください。

岡本 西日本豪雨や北海道胆振東部地震など、2018年は自然災害が特に多い年で、様々な混乱が物流現場にも生じました。また近年では「物流クライシス」が社会問題となっており、このままではせっかくお取引先様から注文をいただいておりますが、商品をお届けできない事態が頻発しかねない状況です。お取引先様からの発注に対し滞りなく商品をお届けし続けていくためには、物流事業者の方々に「選ばれる荷主」でなければならないと考えております。そうした中で配送ロットに満たない発注への対応は、配送頻度やトラック台数の最適化の視点から、喫緊の課題として取り組んでいます。



寺田 弊社では、以前からお取引先様への配送ロットの基準を設けておりましたが、有名無実化してしまっておりました。しかし近年では「物流クライシス」が社会問題となり、配送ロットの基準に満たない発注については、配送頻度を高め、待機時間をいわずらに長くするものとして

認識されるようになってきました。このような中、課題を解決し「運べなくなるリスク」を低減するため、配送ロット改善による配送頻度減少に向けた取組みをスタートさせました。

配送ロットに満たない発注を系統的に単純に取り消すことは簡単ですが、それではお取引先様のご理解を頂くことはできません。お取引先様のご理解

を得ながら、配送ロットを改善させるためには、まずは「配送ロットを満たしていないことをお伝えする」ことが重要だと考えました。その通知のための手段としてFAX変換サービス出荷案内書を応用しようと考えたわけです。

——FAX変換サービスでの通知はどのように運用されていますか？

寺田 弊社の受注の締め時間は当日の午前10時30分としています。その後、社内システムで受注を締める段階で、配送ロットの基準に満たない商品があった場合、FAX変換サービスを活用し、当該発注内容を取り消す旨を記載したFAXを配信しています。

FAX変換サービスで、この運用を開始したのは2017年6月からですが、4～5月を準備期間として設けました。準備期間では、お取引先様に対しこれまでの発注実績をご案内し、本取組みにご理解をいただけるよう丁寧に説明して回りました。

また、準備期間に配送ロットの基準を満たしていない発注があった場合は、「配送ロット基準を満たしていないため、6からは発注内容が取り消される」旨を記載したFAXをこのサービスを利用して配信することで、お取引先様への周知徹底を図りました。同時に、発注の取り消しを通知するFAXがお取引先様に届かないことを避けるために、各お取引先様の発注部門のFAX番号を確認することも実施しています。

もちろん、お取引先様から配送ロットの基準を満たしているにもかかわらず、弊社側で欠品・品薄などがあり、その結果基準に満たない場合には出荷を行いません。また、そのお取引先様が次回注文時、その欠品商品を含む場合は、基準を満たしていても出荷を行いません。

——運用開始から1年以上経過しましたが、具体的にどのような成果が出ていますか？

寺田 今回の配送ロット改善による配送頻度減少に向けた取組みにより、取組み前の2017年3月と取組み後の2018年3月の比較において、1届け先当たりの配

送頻度は1週間で1.38回頻度が少なくなりました。また、納品ケース数についても、1届け先への1回あたりの配送数量は約10ケース増えました。配送頻度が減少した分だけ待機時間削減に貢献できているはずであり、大きな成果が出ていると認識しています。

岡本 誤解の無いよう念ため申しますが、配送ロットの改善は、近々の課題である「運べなくなるリスク」を低減させるための手段であり、目的ではございません。例えば、業務用製品はエンドユーザー様が弊社製品をご利用いただいているかどうか、発注数に大きく影響してきます。本来のメーカーの使命である業務用のお取引先様やエンドユーザー様に支持していただける商品を開発することにより、発注数が増え、その結果として配送ロットが改善されることがあるべき姿だと考えています。このことは忘れずに、今後も推進していこうと思っています。

さらなるサービスの拡大・充実を

——ファイネットに期待することは。

寺田 FAXなどでいただいている受注を、いかにデータ化していくかということは、引き続き大きな課題です。自然災害などで受注センターの社員が出勤できない場合も、EDI受注分に関しては、後続処理に回す事ができるため、業務効率化だけでなくBCP的な観点からも推進すべきと考えます。そのための取組みをファイネットに期待しております。例えば、お取引先様にとって使いやすいWebEDIの開発、あるいはお取

引先様に専用の発注端末を配布し、日食協標準EDIフォーマットで各メーカーが受信できるようにすることなどです。画像認識の技術を駆使して、お取引先様からのFAXをファイネットがデータ化し、日食協標準EDIフォーマットで配信することもできるのではと思っています。

個社で最新技術を実務に落とし込むことは様々な面でハードルが高いですが、情報系の共通インフラであるファイネットであれば、それが可能だと信じております。

最後になりましたが、受発注EDI以外では、販売促進金EDI拡大について、引き続き普及推進をお願いしたいです。

岡本 VANサービス基盤に関する災害時のDR（ディザスタリカバリ）機能については、ファイネットも十分な対応をされています。2018年は自然災害が多く、台風・地震などの影響で、商品の未着や持ち戻りなど、物流についても様々な混乱が起きました。メーカーとしては、お取引先様の状況、物流の状況が少しでも分かればと思っております。情報の公開範囲の問題など調整が難しい事は理解しておりますが、そういった情報を共有できる機能をファイネットに提供いただくことができればありがたいと思っています。

酒類・加工食品業界の「情報系の共通インフラ」として、業務効率化と標準化推進に更なるご尽力を頂けることを期待しております。

CORPORATE PROFILE



『食を通じて、家庭の幸せに役立つ』

私たちは、この企業理念の意味をしっかりと理解し、事業への取り組みに強い意志を持つことが、なにより大切と考えています。

成熟した食マーケットでは、ライフスタイル、食ニーズが大きく変化しています。既存商品を磨き、お客様満足度を高めることと合わせて、積極果敢に新しいテーマにチャレンジし、多くのお客様に多くの場面で「幸せ」を感じていただけるお手伝いをすることが私たちの役割と考えています。

これからも私たちは、常にお客様の立場に立ち、お客様起点の経営に徹し、多くのお客様にお役に立てる製品づくりに取り組んで参ります。



FINE FINETの送付先等の変更について

今回、ご送付いたしております「FINE FINET(ファイン・ファイネット)」の宛名や部数の変更等がございましたら、以下までご連絡ください。

【連絡先】

株式会社ファイネット 営業推進部

Tel.03-5643-3450

e-mail marketing-promotion@finet.co.jp

ファイネットでは、「インターネット手順」への移行を推進しています

東日本電信電話株式会社および西日本電信電話株式会社(以下、NTT東西)の公表内容

- ・公衆交換電話網(PSTN)からIP網への移行を2024年1月より開始
- ・同時にINSネット(デジタル通信モード)の提供を終了

これにより長い間EDI通信で利用されてきた「全銀協TCP/IP手順」などの従来手順が、ご利用いただけなくなる可能性があります。

さらに、NTT東西以外のISDNサービスをご利用の場合は、2023年1月から処理遅延が発生する可能性についても示唆されています。

これに伴い、弊社では「インターネット手順」への移行を、**2022年12月までに**実施いただくことを推奨しております。手順移行に関するご質問・ご相談等ございましたら、ヘルプデスクまでお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

ファイネット ヘルプデスク



0120-091-094 (年中無休7:30~23:00)

ご担当者情報を最新の状態に保つためにご協力をお願いいたします

弊社では、サービスに関する重要なお知らせをお届けするため、ご加入ユーザー様にはデータ交換に関する窓口の登録を行っていただいております。

お忙しいところお手数をお掛けしますが、手続きサイトより「担当者登録状況」をご確認のうえ、ご担当者の登録情報に変更がある場合は、お早めに手続きを行っていただきますようお願いいたします。

【お申込方法】

- ①弊社、手続きサイトからお申込ください。
手続きサイトURL <https://member.finet.co.jp/fts/userLogin/>
- ②手続きサイトのご利用方法がご不明の場合のお問い合わせ先

ファイネット ヘルプデスク



0120-091-094 (年中無休7:30~23:00)



株式会社ファイネット

FINE FINET (ファイン・ファイネット)

Vol.48 2019 Winter 2019年1月1日発行

[発行](株)ファイネット 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町13-2 兜町偕成ビル7階
TEL.03-5643-3400 Fax.03-5643-3499 [編集・発行責任者] 小原 応孝



FINET

<https://www.finet.co.jp>