

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.49

Spring

[FINET User's Voice]

## WebEDI活用による EDI推進の取り組み

富永貿易株式会社様

[FINET INFORMATION]

酒類・加工食品業界の標準化推進に向けた取り組み

## 「酒類・加工食品業界標準化推進会議」 活動状況

ファイネット ヘルプデスクからのお知らせ





写真/幸地聡(左)と小林本部長(中)と松坂課長(右)

# Web EDI活用による EDI推進の取り組み

富永貿易株式会社 様

FAX受注からWebEDIを活用した受注へ。  
受注改革を進めている富永貿易様へ  
WebEDIサービス活用までの  
具体的な流れや課題、効果をうかがいました。

富永貿易株式会社

執行役員 SCM本部 本部長 小林 正直様

西日本営業本部 次長/ユニットリーダー 幸地 聡様

SCM部 課長 松坂 綾子様

## FAXからEDIへ

—はじめにWebEDIサービスの活用に至った背景・経緯をお聞かせください。

**小林** 富永貿易が受発注のEDI(データ交換)化を開始したのは16年前の2003年からです。当初はファイネットのサービスではなく、お取引先様が独自で開発したWebシステムから受発注データを受け取っていました。

その後、最初にファイネットを知ったのは、お取引先の大手卸様からFAX発注をファイネット経由でのEDIに切り替え

たいというご要望があったことがきっかけです。

**幸地** 当時は神戸・東京・九州の3拠点それぞれで受注業務を行っていたため、拠点ごとにEDIへの対応を判断しておりました。ファイネットのWebEDIサービスの利用は、12、3年前にお取引先様からのご要望をきっかけに九州で始まりました。

**小林** ただし当時はWebEDIサービスの利用方法について、受発注データをシステムに取り込んで活用するものという認識が薄く、FAXでの受注と同じようにWeb画面で発注内容を確認するものと位置付けていました。WebED



Iサービスを利用しているとはいえ、わざわざ紙に印刷して発注内容を確認し、それを受注システムに手入力していたため、受注担当者からは「これではWebEDIよりFAXで受注する方が楽だ」という不満の声もありました。

長らくそのような利用方法を続けておりましたが、今から7年前に基幹システムをリプレイスする際、システムをサポートいただいている会社のご担当者から「発注内容をデータでもらえているなら、わざわざ手入力せずにデータでシステムに取り込めば良い」とのアドバイスをうけ、データで活用することに取り組み始めました。

2、3年前に3拠点で行っていた受注業務を神戸に集約したことで、受発注EDI化についての全社的な対応が可能になったこともあり、ようやくファイネットの仕組みを理解し、便利な仕組みであることに気が付きました。

### データ活用のスタート

——データ活用の取組みについてお聞かせください。

**松坂** データ活用の取組み開始から、ファイネットのWebEDIサービスをデータ活用できるようにするまでには少々時間が掛かりました。個々のお取引先様独自のWebシステムとは違い、ファイネットのWebEDIサービスの場合、同じフォーマットで複数のお取引先様のデータが一括取得できるのですが、お取引先様ごとに商品コードや届け先コードの体系が異なるため、それをそれぞれ変換してシステム的に取り込めるよう対応する事にハードルがありました。

そのため2017年まではWebEDIから1日約200枚もの発

注伝票を印刷し受注入力していました。2018年にファイネットに対応できるように基幹システムを改修したことで、受発注データを取り込むことができるようになりました。

**小林** 当時は松坂がシステム部門にいたため、ファイネットに対応したシステムを構築することに尽力してくれました。2017年にシステムを改修し、仕様を確定させるまで半年ほどを要し、2018年からようやく稼働し始めました。これでファイネットのWebEDIサービス利用での業務効率化がようやく実現しました。

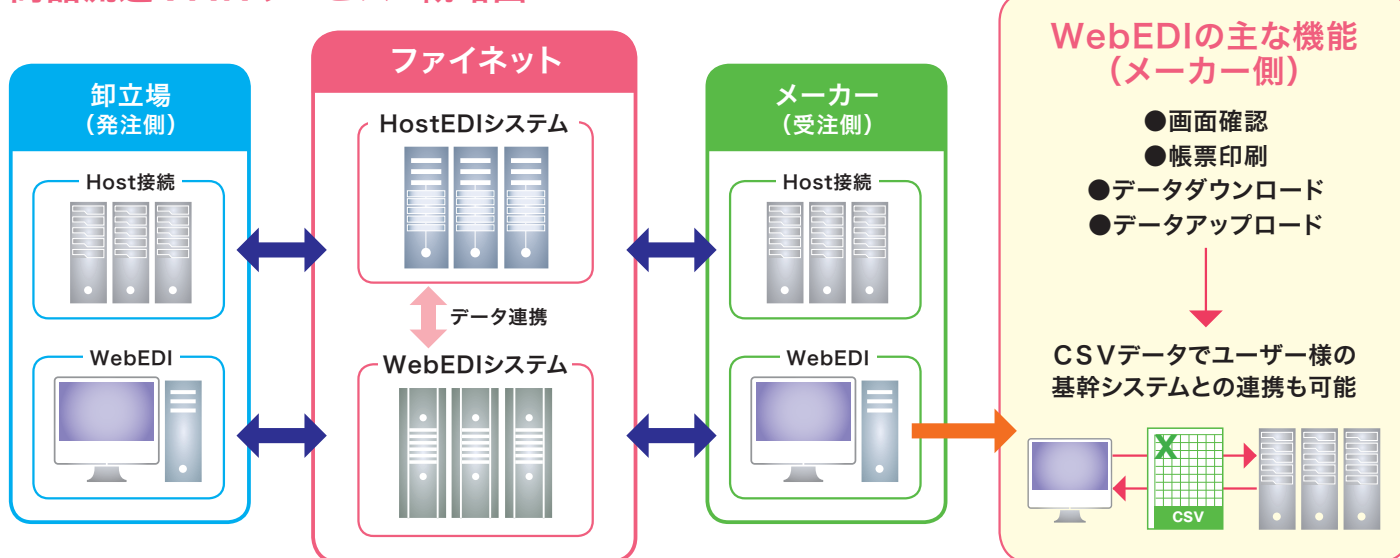
それから、いよいよファイネット経由での受発注EDI化の拡大に取り組み始め、FAXで発注されているお取引先様にEDI化の打診を開始したのです。

**幸地** ただ一方で、受発注データ内にお取引先様がセットされる「納品日(納入日)」については、現在システム的には取り込めておらず、先日付の発注が含まれていてもシステム上は全て最短での納品として一旦在庫引当処理してしまうため、データを取り込んだ後に手で納品日を一部修正する必要がある状況です。

**小林** そういった意味ではまだまだ活用しきれていないとは思いますが、手入力が無くなったメリットは受注担当者も実感しています。現在では「納品日を修正することがなくなれば…」



## 商品流通VANサービス 概略図



相手の接続方法に関わらずHost接続/WebEDIをご選択いただけます！

といった次のステップの要望も上がってきていて、第2段階として2019年春頃までには、データ内の「納品日」も取り込めるようにして、手修正が不要になるようにシステムを改修する予定です。

——お取引先様との調整でご苦労されている事はありますか？

**松坂** お取引先様にこちらからEDI化をお願いした際に、受発注データを送っていただく条件として、出荷案内データ

の返信をご要望されるケースもあります。現時点では出荷案内データには対応できていないため苦戦しています。ただ、こちらも基幹システムを改修して実装する予定ですので、そうなれば受発注データと出荷案内データをセットで拡大していきます。

また、頂いた受発注データの内容について確認したい事がある場合に、先方の発注担当者にお

伺いしても、実際にシステムを設定しているわけではないのでデータ作成仕様の事はご存じなく、結局誰に聞いたらいいかかわからず内容確認に時間が掛かってしまう事があり少し苦労しています。

## EDI拡大で激減した作業量

——データ交換開始までのお取引先様との打ち合わせはどうされていますか？

**幸地** 今回は弊社からEDI化のお願いをしていったので、こちらの要望を伝えた上でお取引先様のご担当者様と打ち合わせをし、比較的スムーズにデータ交換を開始できたと思います。ただ、まずは弊社営業担当からお取引先様の仕入窓口ファイネット経由でのEDI化を打診していく進め方をしておりましたので、営業担当もシステムに詳しいわけではないために調整に時間がかかり苦労することもありました。今後はEDIについてはSCM部に話を振ってもらうようにと考えています。

**小林** そもそも今まではファイネットを通じてお取引先様の担当者を紹介してもらえるとすることを知らなかったため、営業担当からお取引先様にEDI化の交渉をしてもらって

いました。SCM部としても「やることはやっているのになぜ前に進まないのだろう」と悩んでいた頃に、一度ファイネットに直接相談してみようということになりました。ファイネットに先方のご担当者様を紹介していただけたら知ってからは、一気に10社くらいの御様と話が進み、データ交換を開始することが出来ました。このことを知らない企業様もあると思うので、この記事をご覧になってお気づきいただければ良いですね。

——WebEDIサービスの活用で改善された点をお聞かせください。

**松坂** 2017年度までのEDI化率は約55%でしたが、2018年度のEDI強化推進により65%まで上昇しています。これに伴って受注入力時間も圧倒的に削減できています。EDI化が進んでいない頃では、最需要期の夏には20時頃まで翌日出荷分の受注入力をしていたこともあります。当時は殆どがFAX受注かつ在庫引き当ても手作業だったため、倉庫の方々にも大きな負担をかけてしまっていたと思います。

現在では、最需要期でも16時までには在庫引き当ても終わり、倉庫に出荷指示データを送ることができていて大きく改善されています。

**小林** 7年前に基幹システムをリプレイスしたことを契機として、受注入力作業に携わる人数も減っています。また受注拠点を集約して同じ場所で業務をすることで、お互い補完しあえたり、昼休憩を交代で回せる環境になっています。

## EDI化率80%へ向けて

——EDI化についての今後の方針をお聞かせください。

**小林** まず2019年の目標としてEDI化率70%を目指しています。その後2、3年でEDI化率を80%まで引き上げたいと考えています。そのためにはせっかくお取引先様からEDIのお話をいただいても、社内で連携できずに止まってしまっているケースも見受けられるので、そのようなチャンスを積極的に取り込んでいければと考えています。

**松坂** 既にファイネット経由でデータ交換をしているお取引先様でも、拠点によってFAX受注が残ってしまっているケースがあるということがわかりました。このようなお取引先様には個別にご連絡をさせていただき、EDIに切り替えて



いただけるよう交渉を進めています。これもEDI化率の拡大に繋がりますし、お取引先様のメリットにもなるでしょう。

**小林** またFAX受注をしているお取引先様の中には取引の大きい企業も含まれており、受発注のEDI化に際して出荷案内をセットで送ることをご要望されている企業です。ここをEDIに切り替えられるよう2019年内に基幹システムを出荷案内にも対応させて、2020年には切り替えていければとも考えています。

**幸地** 出荷案内に対応したら教えてほしいと仰っているお取引先様も数社あるので、これが実現すると更にEDI化が進むと思います。

**小林** 2019年は今EDIで受注をいただいているお取引先様のFAX受注を減らしていくこと、2020年には出荷案内が条件となっているお取引先様とEDI化していきたいと思っています。



**小林** 富永貿易は名前の通り元は貿易会社であり、約25年前から飲料事業を始め、当時は卸流通という発想がありませんでした。そのため小売業と直接の取引も多く、小売業の個別Webシステムへの対応を行っているというのが現状です。ここ数年に人材不足が顕著になってきて、マンパワーで対応するこ

とが難しくなっています。

これに関してもできる限り自動化できるように社内で舵を切り直している段階です。

——最後にファイネットに期待することをお聞かせください。

**松坂** ファイネットには、先方のご担当者をご紹介いただいたり、仕様確認など都度疑問があれば問い合わせをして、解決していただいているので助かっています。

**幸地** 商品リニューアル時にJANコードを変更した場合に、旧JANコードのまま受発注データがくると、システム上取り込むことが出来ずにエラーになってしまい、結局それだけは手入力しなければいけません。そういった商品コード変更等をお互い一元管理出来るシステムがあるとありがたいですね。

**小林** 大手卸様からのご要望でファイネットを知った経緯もあって、ファイネットは卸にメリットがあるものという認識をしてしまい、メーカーにもメリットがあることを理解するまでに時間が掛かってしまいました。ファイネットには、我々メーカーにもメリットがあるサービスだということをもっと積極的にアピールして普及していただきたいですね。

受発注のEDI化率という事では、既に非常に高い率を達成されているメーカー様もいると伺っています。それが富永貿易のEDI化率もまだまだ高めていけるという気づきになって、ファイネットのWebEDIサービスの活用に繋がりました。

我々のような中小規模のメーカーにおける平均的なEDI化率はどのぐらいなのかなど、ベンチマークになる指標をファイネットで調査しユーザーに提供いただけると、富永貿易の位置づけも把握できますし、多くのメーカー様にとってもファイネットの活用メリットを知っていただける事につながるのではないかと期待しております。

## CORPORATE PROFILE

### 富永貿易株式会社

1923年に神戸で貿易商社として創業した富永貿易は、「食」を軸としながら、貿易商社として培ってきたノウハウとネットワークを活かし、時代時代が必要とされているニーズを本質的な発想でカタチにしてきました。豊かな食を支える企業として、国内外のお客様に喜んでいただけるよう、これからも社会から必要とされる存在を目指して参ります。

- 創業 1923年(大正12年) 5月
- 代表者 取締役社長 富永昌平
- 本社所在地 兵庫県神戸市中央区
- 売上高 393億円(2017年12月期)
- 主要取扱商品 「神戸居留地」ブランドを始めとする清涼飲料及びその原料、アルコール飲料、ナッツ類及びドライフルーツ、紅茶、その他の食料品、飲料用空缶・ペットボトル



酒類・加工食品業界の標準化推進に向けた取り組み

# 「酒類・加工食品業界標準化推進会議」活動状況

当社は、酒類・加工食品業界の【標準化】を強力に推進するため、事務局として2003年10月に「酒類・加工食品業界標準化推進会議」を立ち上げ、メーカー、卸に参画いただきながら、業界の課題解決に向けた活動を続けています。

## 1. 目的

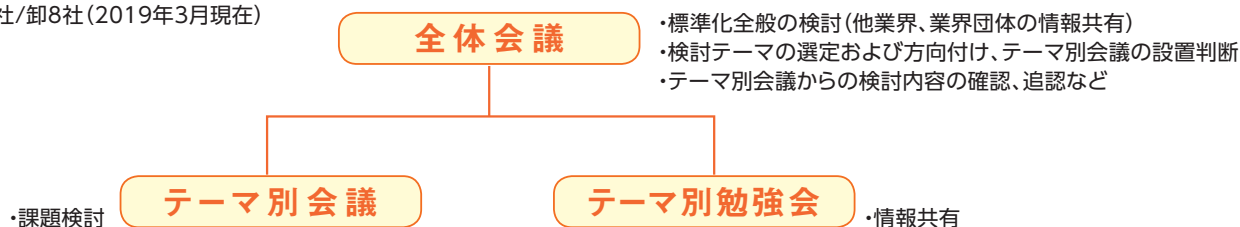
本会議は、酒類・加工食品業界のメーカーと卸を中心とした商取引等に関する各種情報交換業務の標準化を推進することで、業界全体の発展に寄与することを目的とする。

## 2. 活動方針

- ①問題意識やニーズの高い標準化すべきテーマを取り上げ、議論し方向づけを行い、標準化を実施し普及推進する。
- ②標準化の必要性が高まる可能性のあるテーマを取り上げ、情報交換を行い、将来に向けての認識の共有を図る。

## 3. 参加企業数/会議構成

メーカー22社/卸8社(2019年3月現在)



## 4. 近年における主な活動(テーマ別会議/テーマ別勉強会)

### 物流情報検討部会・・・メンバー:メーカー11社/卸4社

目的	CO2削減、ドライバー・作業員不足など、物流現場における様々な社会的問題の解決に向けた対策が急務である中、「納品車両の待機時間削減による効率的な車両の運用」、「入荷検品作業の簡略化による人員削減」などの課題解決を目指し、当事者間における情報連携のあり方を検討する。
活動成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>●メーカー/卸間における入荷検品業務の効率化およびメーカー/物流会社間における入出庫、保管、配送業務の効率化を目的に、以下の標準データフォーマットを策定           <ul style="list-style-type: none"> <li>→メーカー/卸間 ①事前出荷情報(ASN)</li> <li>→メーカー/物流会社間 ①出荷配送依頼、②納入実績、③運賃請求、④倉庫料(保管料)請求</li> </ul> </li> <li>●事前出荷情報(ASN)については、2016年4月に一般社団法人日本加工食品卸協会にて、メーカー/卸間の標準データフォーマットにおける新たなデータ種として制定</li> <li>●2017年3月より、当社商品流通VANサービスのデータ種として事前出荷情報(ASN)を追加</li> </ul>

### 統一取引先コード利用促進部会・・・メンバー:メーカー8社/卸4社

目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>●「統一取引先コード(※)」の実活用に至っていない企業が、今後活用していく上での課題と解決策、運用ルールを整理する。</li> <li>●本会議体メンバーが率先して実務で活用していく。</li> </ul> <small>※統一取引先コード:酒類・加工食品業界のメーカー/卸間のEDIで幅広く利用されている8桁の取引先コード。酒類食品全国コードセンター(SSZCC)にて付番管理を行っている。</small>
活動状況(継続中)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●既に、統一取引先コードを活用している企業の運用実態確認</li> <li>●統一取引先コードを活用していくにあたっての課題整理</li> <li>●実活用を加速させるための実証実験           <ul style="list-style-type: none"> <li>→机上シミュレーションによるコード活用のメリット探究 →先行活用による効果検証</li> </ul> </li> <li>●実活用に向けたアクションプランの策定</li> </ul>

### 勉強会・・・参加:メーカー13社/卸2社

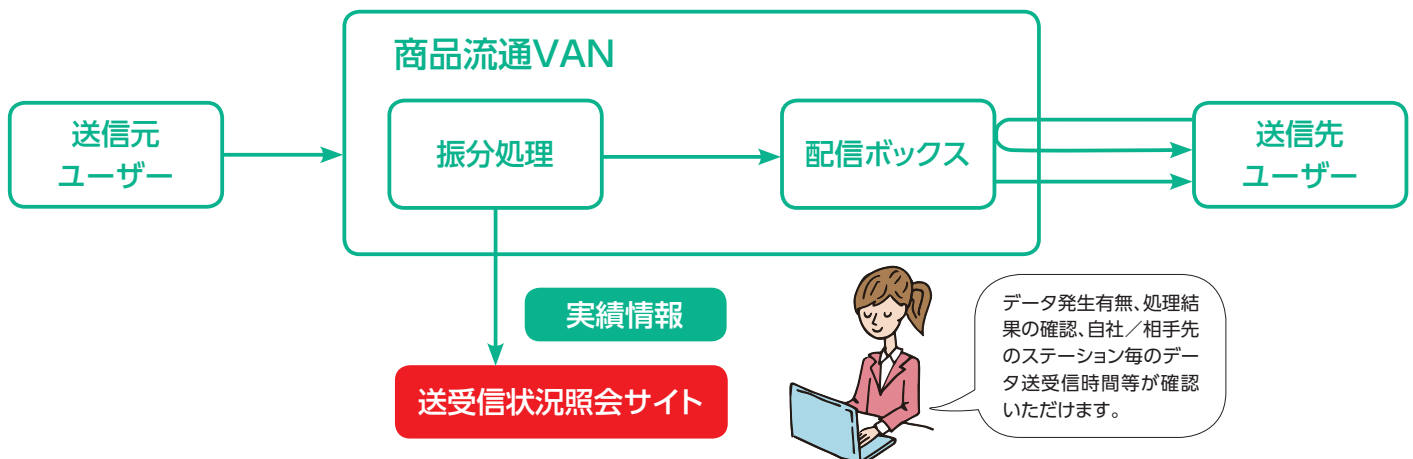
テーマ	●流通BMSのインフラ活用(金融EDI) ●消費税軽減税率制度に関する業界対応について
-----	---

「酒類・加工食品業界標準化推進会議」に関するお問い合わせ先  
事務局(ファイネット 企画部) 【TEL】 03-5643-3430 【Email】 kikakukaihatu@finet.co.jp

# ファイネット ヘルプデスクからのお知らせ

商品流通VANサービスでは、直近2ヶ月間におけるデータの送受信状況やデータ件数をご確認いただけるサービスとして「送受信状況照会サイト」を開設しています。今回は、2019年3月に送受信状況照会の機能拡充を行いましたので、改めてご紹介いたします。ヘルプデスクにお問い合わせすることなく、ユーザー様にて簡単に確認できるサービスとなっておりますので、是非ご活用ください。

## ■送受信状況照会サイトのご紹介



機能拡充として、一度に検索できる日付範囲の拡大(14日以内→2ヶ月以内)及び検索条件に「相手企業」を追加しました。

## ■ブラウザバージョン最新化のお願い

弊社の各Webサービスでは、ブラウザを最新バージョンでご利用いただくことを推奨しております(※)。旧バージョンをご利用の場合、セキュリティ更新プログラムが適用されないことで脆弱性が内在した状態となり、攻撃者にそれを悪用されると「ブラウザを正常に利用できなくなる」「情報が漏洩する」などのセキュリティ上の問題があります。

また、2019年夏に順次リニューアルを予定しておりますPDF変換サービス(2019年7月)、商品流通VAN WebEDI(2019年8月)においては、Internet Explorer8以下のバージョンでは動作しないことが確認できています。



## ご確認ください



旧バージョン(Internet Explorer11未満)のブラウザをご利用の場合は、サービスを安全にご利用いただくためにも、リプレースの時期にかかわらず早期に最新バージョンへの更新をお願いいたします。

(※)弊社Webサービスのご利用環境は以下のとおりです。

OS:Windows7(2020年1月サポート終了予定)/Windows8.1/Windows10

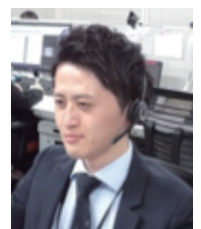
ブラウザ:Internet Explorer 11、Microsoft Edge、Google Chrome、Firefox

ご利用端末のOSやブラウザに関する詳細は、貴社システムご担当者様にお問い合わせください。

ヘルプデスクではWebサイトの操作方法、データ交換の運用に関するお問い合わせ対応、回線エラー及び振分処理におけるエラー対応などを行っております。

ファイネットのシステムを使ううえでの様々な問題解決の支援に努めておりますので、ご不明な点がございましたら、私たちヘルプデスクまでお気軽にお問い合わせください。

**0120-091-094** (受付時間 7:30~23:00)



## 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.49 2019 Spring 2019年4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

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