

## ビジネスインフラによる生産性の高いサプライチェーンの構築

### —標準 EDI によるビジネス効果—

本導入効果編は、ご利用する団体や企業に対する参照ガイドですので、  
ご自由に活用願います。

## はじめに

### 市場動向

顧客需要の多様化に伴う取引の変化（少量多品種取引、短納期、低価格化、製品サイクルの短命化）に対して、日本の製造系企業は、ますますスピード感をもった、競争力のあるサプライチェーンによる企業戦略が求められています。

### 企業間取引 EDI の状況

企業間取引では、取引事務の効率化や合理化等を目的として、標準 EDI（電子データ交換）が策定されました。しかしながら、依然として発注企業の独自 EDI は広まっており、受注企業では取引 EDI 毎に社内システムと変換する余分な作業が発生（以後、多画面現象といいます）しています。

発注企業では、受注企業の多画面現象の実情を把握していないため、改善に至らないこと。また、多くの EDI 取引範囲が受発注業務に留まり、出荷や請求の業務に繋がらないので、取引業務の効率化や基幹業務に関わる間接工数の削減に至っていないのが現状です。

### 企業間取引 EDI による経営メリットへの貢献

EDI は企業間取引の事務効率を行うツールであります。企業間取引データを基幹システムに組み込むことにより、生産計画の向上に繋がります。また、ビジネスの拡大・コストの削減・事務の効率化を導き出します。更に、データを連携した精度の高い、スピード感のあるサプライチェーンを構築すると、価格競争や需要予測に役立ちます。

### 本資料の作成主旨と範囲

平成 20 年度経済産業省のビジネスインフラ研究会では、ビジネスインフラを「世界中の全ての企業が情報交換や情報共有を行う基盤」と定義し、企業間取引である EDI を中心に、企業が取引する際に必要な企業コード、製品カタログ、環境情報等の情報共有が出来る基盤の構築を目指しています。

今回、ビジネスインフラによる標準 EDI の普及促進を契機に、製造系企業を対象に、標準 EDI がサプライチェーンを構築する経営メリットに貢献することを狙いとして、本資料を作成しました。

対象企業としては、受注企業との調達ツールとして FAX サーバや独自 EDI を導入、あるいは、EDI の取引範囲を受発注業務に限定した、製造系発注企業である大手・中堅企業としています。

また、読者を経営層の方々にして、標準 EDI を全取引業務に適用し、基幹システムと接続することにより本資料をご理解頂き、企業内関連部門やビジネスパートナーである仕入先と一緒に、導入検討を踏み出して頂ければ幸いです。

本資料が、自社範囲だけでなく、サプライチェーンの強化、更には、業界全体における生産性向上の検討材料に活用頂ければ幸いです。

平成 24 年 3 月

次世代 EDI 推進協議会事務局

## 目次

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 第1章 競争力のあるサプライチェーンの実現 | 4  |
| 1. 生産計画の強化            | 4  |
| 2. 全取引業務の効率化          | 5  |
| 3. 決済業務の合理化           | 5  |
| 4. 生産性の向上             | 5  |
| 5. 経営のメリット            | 7  |
| 第2章 ビジネスインフラを後押しする法規制 | 8  |
| 1. 企業間取引業務の効率化        | 8  |
| 2. 企業価値の向上            | 9  |
| 3. ビジネスインフラの浸透        | 9  |
| 第3章 導入検討にあたって         | 10 |
| 1. 検討の前提              | 10 |
| 2. 企業間取引の導入視点         | 10 |
| 3. IT 部門への協力          | 10 |
| 4. 購買活動のご理解           | 11 |
| 5. 取引先への協力            | 11 |
| 6. 受注企業の取引メリット        | 12 |
| 第4章 ビジネスインフラの適正な理解    | 13 |
| 1. ビジネスインフラとは         | 13 |
| 2. 標準 EDI について        | 14 |
| 3. 業界標準 EDI について      | 14 |
| 4. 業界横断 EDI 仕様について    | 15 |
| 第5章 用語解説              | 16 |

## 第1章 競争力のあるサプライチェーンの実現

顧客趣向の多様化に伴って、取引が変化（少量多品種取引、短納期、低価格化、製品サイクルの短命化）し、企業はそれぞれの需要予測を基に製造販売を行っています。

**「もの」の機械化や自動化と同様に、「企業間取引情報」を IT 化し、生産効率に活用しませんか？**

**標準 EDI 化を導入して、生産効率を高めるサプライチェーンを築きませんか？**

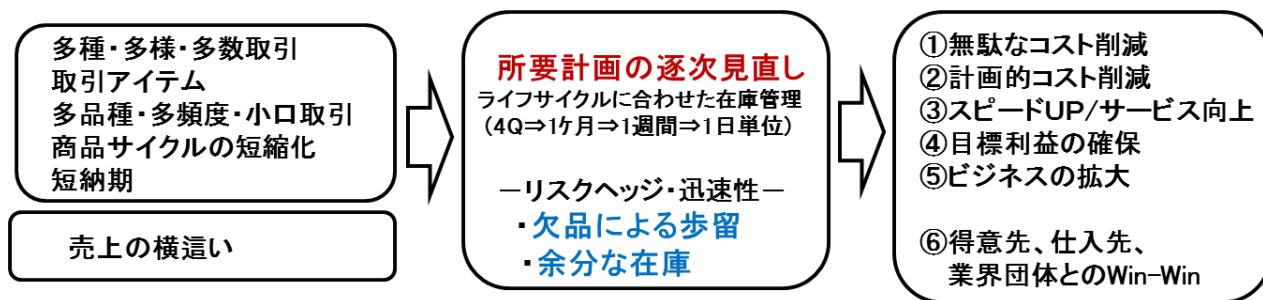
### 1. 生産計画の強化

製造系企業では、変動する需要に対して、タイムリーな供給や適正な在庫管理が重要なテーマです。

突発的な発注は、調達部品の欠品による歩留を悪くし、機会損失を引き起こします。逆に、見込み違いによる大量の生産は過剰在庫を招き、販売機会を失うと不良資産化する恐れもあります。

そこで、計画的な生産効率を高めたサプライチェーンを築くことが必要となります。

その為には、得意先の所要見込みや仕入先の供給情報を適確に把握し、自社の所要計画を精査し、その情報を取引先と共有できる標準 EDI システムを構築することが重要となります。

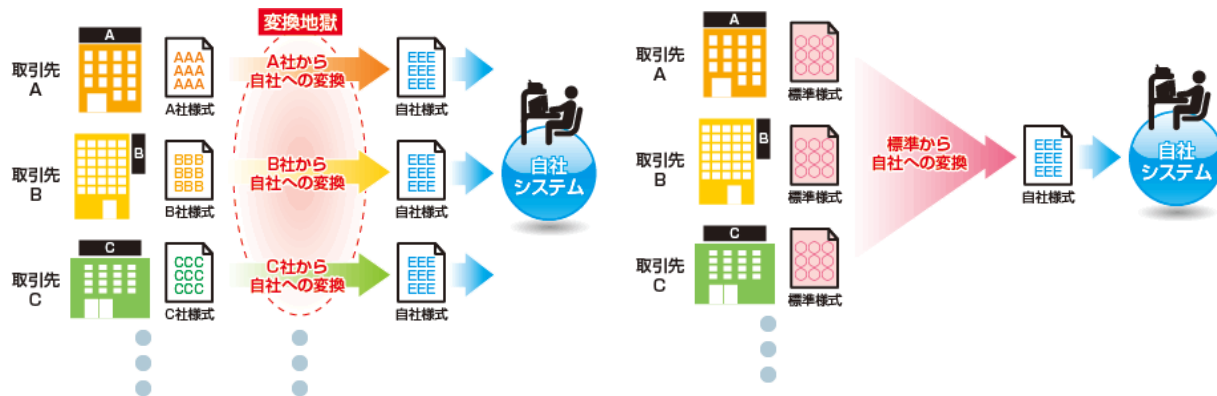


以下標準 EDI によって、全取引業務の効率化、決済業務の合理化、生産性の向上が図られることを説明して、最後に経営メリットを紹介します。

### EDI (Electronic Data Interchange : 電子データ交換)

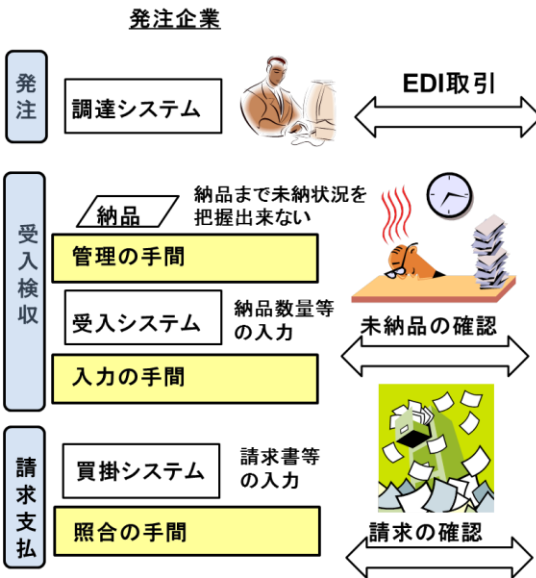
EDI とは、企業間の商取引（見積依頼～注文～納品請求～支払請求）を行う際に、従来の紙伝票によるやり取りから、標準的な書式に統一して、企業間で電子的に交換する仕組みのことであり、情報の伝達をスピードアップし、事務工数の削減等に繋げることを目的としています。

取引先毎にデータ形式が違うと、データ変換の仕組みを取引先毎に用意しなければなりませんが、標準 EDI を導入すると、標準から自社様式への変換を用意すれば、どの企業とも取引ができます。



## 2. 全取引業務の効率化

発注企業は、主に取引契約を成立させる発注業務に EDI を導入しますが、受入検収や請求支払業務まで適用すると、企業間取引の全業務に関わるトータルな間接工数の削減に役立ちます。



発注業務の EDI 化は、仕入先仕分けや郵送等が不要で、仕入取引の契約データにもなります。また、自社基幹システムと直結した迅速な発注処理に役立ちます。

しかしながら、発注以外を伝票処理（受領処理や取引明細照合等）のままで、転記ミスや伝票紛失等の恐れがあり、仕入先と不具合が発生し易いこと。また、社内部門（生産・経理等）とも、人的な書類確認や入力確認等お互いの負担は軽減されず、人・時間・スペース・取引精度面から取引事務の改善に繋がっていません。

EDI を全仕入先の全取引業務に適用できれば、取引に関わる間接工数の削減や人的ミスの防止、取引業務のスピード化に大いに役立ちます。

## 3. 決済業務の合理化

購買部門の全取引業務を EDI 化することにより、経理部門においても、記入ミス（仕入伝票等）や伝票紛失の回避等無駄なコスト削減や、月締め決済業務の合理化に貢献します。

特に、FAX サーバによる発注処理では、経理システムへのデータ連携が困難ですが、EDI の送受信データを活用すると決済業務に連動します。例えば、EDI による発注データや受領データ等を基に仕入データを作成し、経理システムで仕入計上することができます。

| 発注社                          | 企業間取引概要                         | 留意点                                    | 経理部門                                                           |
|------------------------------|---------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 購買部門<br>調達処理<br>経理部門<br>決算処理 | 受発注<br>A社発注(発注番号)<br>B社発注(発注番号) | ・発注時の単価<br>(四半期単位)<br>・発注先や部品毎に異なる支払期限 | 発注情報と仕入情報を基に作成<br>仕入計上<br>違算対応<br>月締め処理<br>振込処理(支払期日毎)<br>消込処理 |
|                              | 出荷(A・B社)                        |                                        |                                                                |
|                              | 受入検収<br>返品・受領<br>検収             | ・分割納入<br>・受入分の数量・単価・支払期日               |                                                                |
|                              | 買掛・売掛の照合<br>支払通知                | ・違算対応                                  |                                                                |
|                              | 請求支払<br>振込(金融機関経由)              |                                        |                                                                |
|                              |                                 |                                        |                                                                |

更に、四半期毎に設定する部品単価や、仕入先・調達品毎に異なる支払期限は、発注データと連動して、取引先毎との取引明細の照合（違算対応）や振込処理に反映できます。

## 4. 生産性の向上

生産管理部門は調達部品の到着日に、購買部門は調達部品のリードタイムに着目しています。

FAX サーバによる発注処理は、基幹システムから発注情報を仕入先に送信しますので、購買部門の発注手続きは軽減しますが、短納期調達や急な発注変更する取引には、仕入先との緊密な体制が必要であり、また計画的な生産管理や在庫管理にも限界をきたします。



## 5. 経営のメリット

取引企業（得意先・仕入先）と標準 EDI 取引をすることによって、取引事務の効率化や生産性の向上等に役立ち、以下の経営メリットを生み出します。

内容は標準 EDI による企業取引視点（1 次メリット）や企業間視点（2 次メリット）から、最後は企業間と企業内のデータ連携視点（4 次メリット）による経営メリットをご説明します。

### 1 次メリット：全取引事務の効率化による、無駄なコスト削減

取引データが基幹システムに連動すると、受発注から取引明細の照合まで一連の取引業務を自動的に処理できますので、取引業務の間接費用（工数・書類・スペース）と時間の大幅な削減（スピードアップ）、更には人的ミスの防止に役立ち、無駄な業務の合理化に繋がります。

### 2 次メリット：取引先(得意先・仕入先)との情報共有による、ビジネス拡大とパートナーシップ構築

確定注文以前の取引先の需給情報の共有は、適確な所要計画を立案し、着日やリードタイムを確保しますので、ビジネスチャンスを的確に捉え、お互いの信頼関係に役立ちます。

### 3 次メリット：基幹システムへの連動やデータ活用により、生産性の向上と計画的なコスト削減

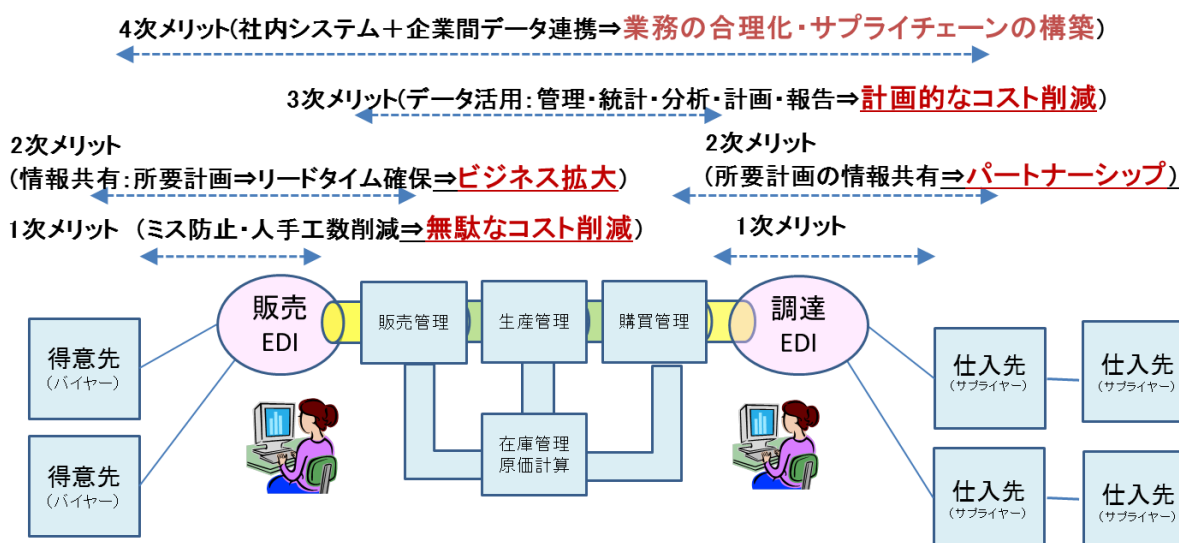
取引データや需給情報を生産計画や売れ筋分析に活用すると、生産性の向上に役立ち、損失リスクの軽減化（歩留りや余剰在庫）等、計画的なコスト削減に繋がります。

### 4 次メリット：全企業と取引データの連携は、業務の合理化とサプライチェーンの構築に貢献

全取引企業の取引データを社内システムに活用すると、各部門の間接業務が合理化できます。例えば、取引データを活用して仕入データを作成して経理システムへの連動や、支払先や調達部品毎に異なる支払期日の振込処理等決済業務の合理化に役立ちます。

一方、取引先との関係は Win-Win なサプライチェーンを構築し、需要予測に役立ちます。

標準 EDI は、自社基幹システムとの接続を容易にするので、取引先の需給情報を基にした、自社生産計画を立案し、その情報を取引先と共有できます。これにより、EDI が本来発揮する大量取引の他に、少量多品種取引や短納期取引にも役立ちます。





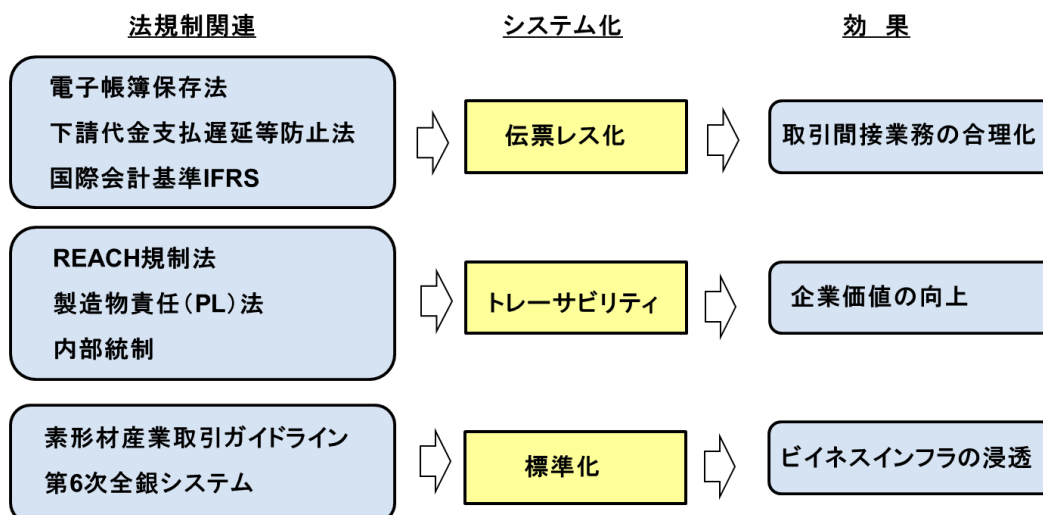
## 第2章 ビジネスインフラを後押しする法規制

人手による書類整理や保存処理をしていた時期に比べ、OA化によってデータ管理や活用が容易な時代となり、手作業工数やスペースの削減等不要なコスト削減が図られています。

**それでは、オフィスのOA化と同様に、企業間取引におけるIT化に取り組まれていますか？**

**企業間取引に関連する法規制を活用して、業務改善に活かしていますか？**

取引関連の法規制や法改正を遵守して標準 EDI を導入すると、新たに取引の間接業務の効率化や企業価値の向上に役立ちます。また、ビジネスインフラの浸透に繋がります。



### 1. 企業間取引業務の合理化

#### 1) 電子帳簿保存法

電子帳簿保存法に基づき、国税関係帳簿書類の他に取引書類も所轄税務署に申請すると、**EDI によって電子データを管理することが認められています。**

企業間取引の多量の書類（見積から支払請求まで）を電子データ化し、**伝票レス**にすることにより、**ファイルスペースや、人手工数（ファイル整理・保存）等コスト削減**の削減が実現します。

伝票を保存対象（原本管理）とせず、現品確認程度の補助資料として位置付けることにより、取引業務の合理化に繋がります、

また、取引企業の照会や外部検査に対しても迅速に対応ができ、企業責任の証明にも役立ちます。

#### 2) 下請代金支払遅延等防止法

下請代金支払遅延等防止法では、下請事業者に交付する**取引書面に代えて、標準 EDI による電子データ交換や保存が認められています。**

また、経済産業省や公正取引委員の検査も、電子データが証憑となるので対応が可能です。

従って、標準 EDI は、合法的な取引であり、書類の交換や保存の手間が不要となります。

#### 3) 国際会計基準 IFRS への移行準備

今後上場企業が強制適用予定の国際会計基準 IFRS では、**決算基準（出荷基準から検収基準に移行）**が変更となります。現行国内基準では物品の**受領確認（出荷受領印）**を会計書類としていますが、IFRS に移行すると、**検収書類よりも検収データの方が管理**し易くなります。



標準 EDI は取引業務におけるデータ交換を行いますので、送受信する検収データが活用できます。  
また、検収データを会計システムに連動すると、決済処理に役立ち、間接工数の削減に役立ちます。

**標準 EDI による取引データを認める法規制等を活用すると、伝票を原本管理せずに、伝票の交換や、ファイル整理する手間や保存スペースを省き、間接費用の削減や業務の効率化に役立ちます。**

## 2. 企業価値の向上

### 1) 製造物責任(PL)法

標準 EDI データを基幹システムに連動すると、自社品と取引品情報の**紐つけ管理**が容易となり、  
自社内だけでなく、**得意先や外部機関からの照会に迅速に対応でき、企業の信頼性確保**に役立ちます。

### 2) 環境規制

健康と環境保護のため欧州に輸出する事業者等は、化学物質情報やリスク評価結果の登録 (REACH 規制) が必要です。現在メール等で凌いでいる化学物質は今後拡大され、**2018 年には全ての化学物質が対象**となります。EDI データを活用することにより、増大が予想される間接工数を省いて、全仕入先から全取引品情報の効率的な紐つけ管理に役立ちます。

### 3) 内部統制

企業間取引の**ルーチンワークにワークフロー機能**を実装すると、正当且つスピーディな**承認行為や承認記録の蓄積**にも対応するので、内部統制に役立ちます。

**製造責任を求める法規制等に対して、標準 EDI を活用して取引の付帯情報を効率的に管理すると、間接費の削除と企業の信頼性確保に有効**となります。

## 3. ビジネスインフラの浸透

### 1) 素形材産業取引ガイドライン

素形材産業取引ガイドライン (平成 20 年 12 月施行) には、**独自 EDI の強要を抑制し、標準 EDI を遵守**して、受注企業の EDI 負担を軽減することも含まれています。

標準 EDI は、受注企業とのパートナーシップを築き、取引業務を円滑にするので、お互いの EDI 取引コストの低減に役立ちます。また、個別取引先だけでなく、全取引先との標準化によるコストメリットは、業界や国内のビジネスインフラの浸透に繋がります。

### 2) 第6次全銀システム

第 6 次全銀システム (平成 23 年 11 月) を契機に、金融機関側では、標準 EDI を活用した、発注企業の買掛データを振込データに活用する仕組みを検討しています。

これにより、発注側の支払ミス (購買と経理のミスマッチ) の防止や、受注側の決裁事務 (売掛金の消込処理) の合理化が期待できます。また、2 社間の取引情報を基に、金融機関が融資情報 (例: 受注情報による信用担保融資) として活用可能な、新たなビジネスモデルも予想されます。

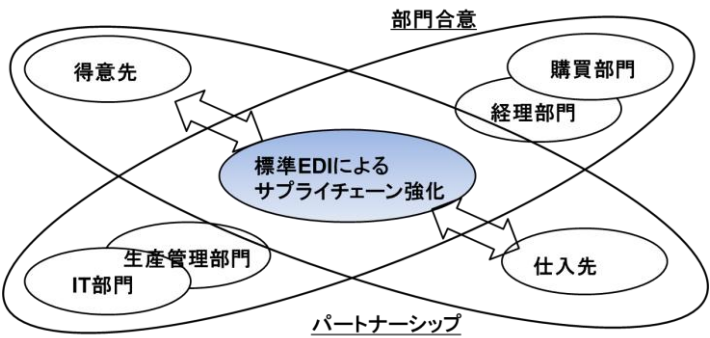
ガイドラインや金融環境の変化により、企業間取引におけるビジネスインフラの普及浸透が加速し、将来的には、サプライチェーンを強化する受注企業の決裁事務の合理化や担保融資にも役立ちます。

# 第3章 導入検討にあたって

## 1. 検討の前提

標準 EDI によるサプライチェーンの構築には、経営層と共に関係部署とも経営メリットを共有することが重要と考えます。IT 部門や購買部門が標準 EDI を導入することによって、全社的生産性向上に繋がっていくことをご理解頂き、関係部署と一緒に導入検討をお願いします。

一方、取引企業には、標準 EDI への移行が全社的取組みであり、双方にとってメリットがあることをご理解頂くことが重要です。



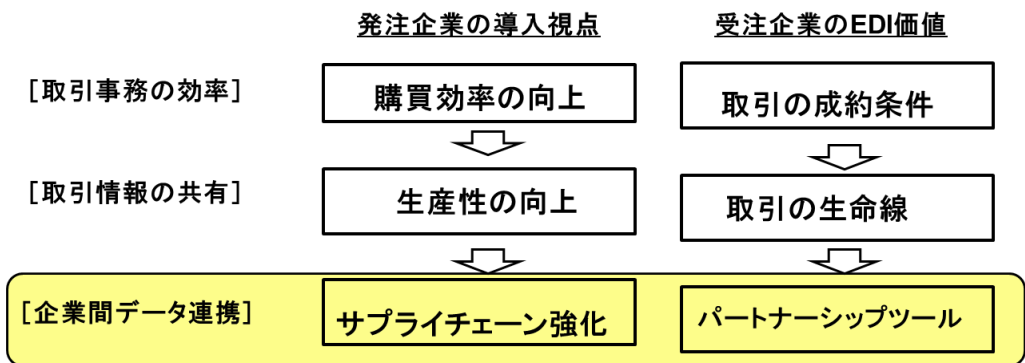
## 2. 企業間取引の導入視点

中小規模等受注企業では、EDI を発注企業と取引するための成約条件として、やむを得ず独自 EDI を受入れていますので、多画面現象に抵抗感を抱いています。また、FAX やメールに比べて使いづらく、独自 EDI を専用システムと捉えている方も多くいます。

この要因は、発注企業サイドにおける「購買効率」の視点だけで、独自 EDI を導入していることです。

標準 EDI を「取引情報の共有」視点で捉えると、受注企業にとっても受注管理や納期管理、生産管理に有効な取引の生命線となります。更に、「企業間データ連携」視点で導入検討すると、自社はサプライチェーンの強化に繋がり、受注企業はパートナーシップのツールとして認識します。

企業間データ連携を前提に、取引先や自社関連部門の取引システムの改革を検討すべきでしょう。

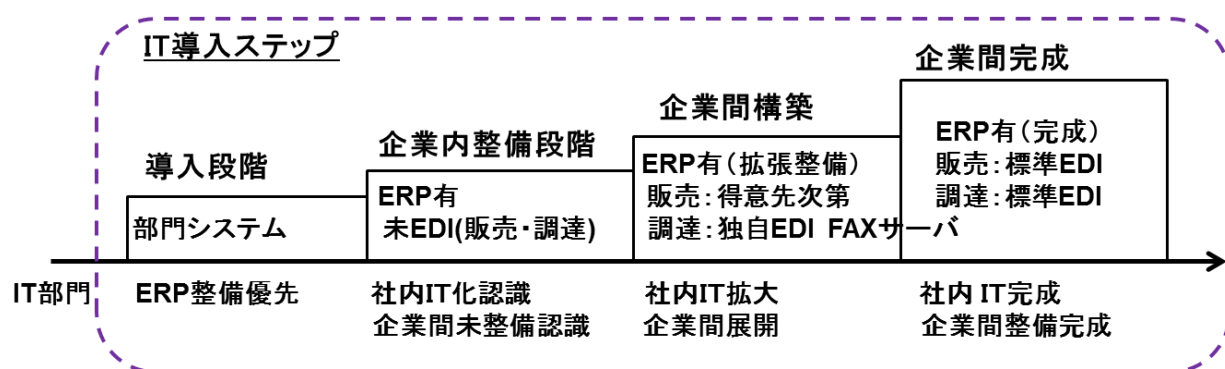


## 3. IT 部門への協力

多くの企業では、基幹システム（ERP）の整備を行い、FAX サーバや独自 EDI を導入して企業間取引システムを構築した下図の IT レベル「企業間構築の段階」に達しています。

今後、企業間データと連動して、経理システムにおける決済業務の合理化等間接業務を課題として洗い出し、取引事務全体の効率化や合理化、生産性の向上、更には経営メリットを引き出す全体最適システムへの転換が必要となります。

全体最適システムへの取組みには、IT 部門を中心に社内関連部署を含めた検討体制を組織化し、標準 EDI による IT 投資対効果目標（各部門の間接削減費用・取引先メリット等）、ターゲット時期や期間（開発や移行期間）、取引先の協力（接続コスト）等について検討すべきでしょう。

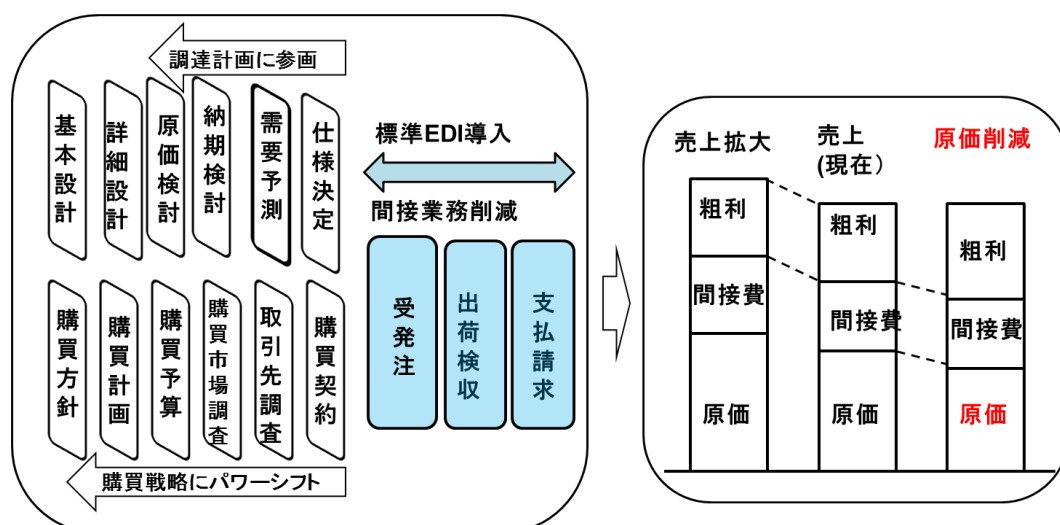


#### 4. 購買活動の理解

標準 EDI の導入は、購買業務の間接工数（受発注・出荷検収等）の削減に役立ちます。その削減したルーチンワークの時間を、購買部門が設計段階における取引先事前調査に投入すると、原価削減に貢献することを理解すべきです。

設計検討グループに参画し、設計部門を中心とした仕様検討と並行して、購買部門が仕入先の選定、調達方法、価格の検討等仕入先調査を事前に行うと、自社製品の価格と共に調達部品価格の設定に関わることになり、しいては市場価格を見通した原価低減活動に貢献することになります。

購買部門は発注企業における契約責任部署であり、良質な部品を適正価格で調達する原価削減活動は全社生産性向上に直結しますので、標準 EDI の導入による間接業務の削減と一緒に検討すべきです。

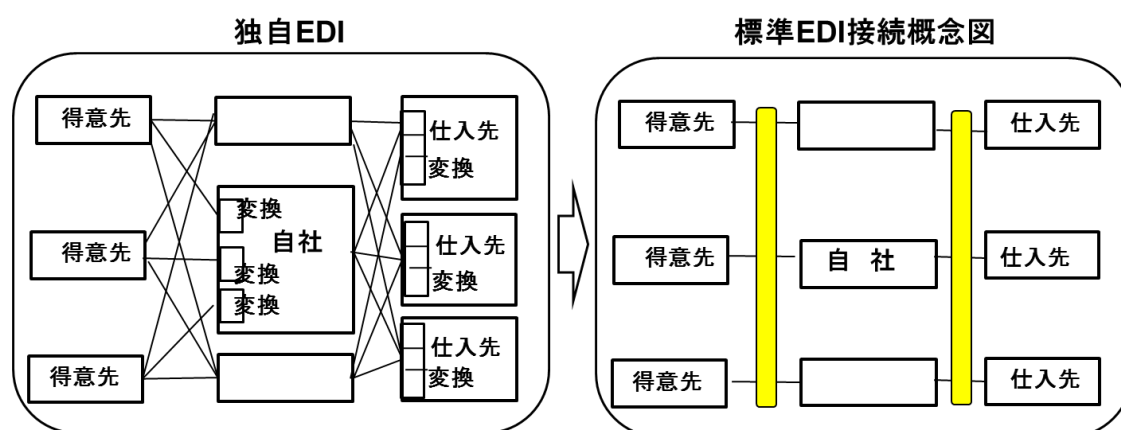


## 5. 取引先への協力

独自 EDI は、企業間データ連携を複雑にします。一方、標準 EDI は、標準インターフェースで基幹システムと接続するので、どの企業（得意先・自社・仕入先）とも取引データの連携が容易となり、サプライチェーンの構築がし易くなります。

また、標準 EDI は、錯綜した企業毎の取引プロセスを共通化しているので、円滑な取引を遂行できるし、多くの取引企業と接続することで、EDI のコスト削減にも役立ちます。

標準 EDI は自社だけでなく取引先や業界全体にもメリットを生み出すので、取引先と一緒に標準 EDI の検討を進めましょう。



## 6. 受注企業の取引メリット

標準 EDI は、独自 EDI や FAX サーバに比べて、発注企業と同様な経営メリットの他に、販売事務（現場発生処理）が効率化し、販売メリット（取引の生命線・パートナーシップ）にも繋がります。

以下の取引メリットを発注企業と共有しながら、導入検討をご一緒をお願いします。

### 販売事務の効率化

- 1) 販売システムへの入力工数や、郵送の手間、書類整理等事務の簡素化と時間の短縮が図れる。
- 2) 注文情報や販売入力にミスがなく、販売金額の計算ミスもなく、データの信頼性が高まる。
- 3) 取引情報の共有により、見込み変動に伴う納期短縮や納期照会等迅速な販売活動ができる。
- 4) 販売から検収まで取引情報をトレースできる。
- 5) 請求書類の押印手続き等庶務事務が軽減し、手続き書類の保存管理も不要となる。

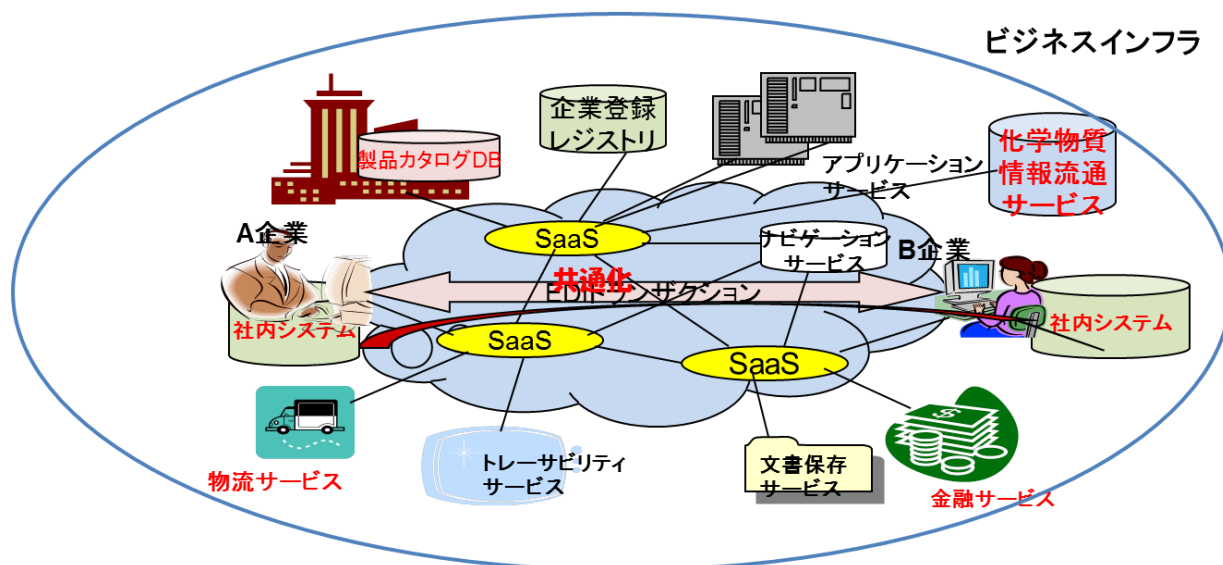
### 販売メリット

- 1) 接続企業が増加すると接続コストが軽減するので、多数の発注企業と小口取引に対応できる。
- 2) 所要計画の情報共有ができるので、販売の損失リスクを回避できる。
- 3) 受注処理の契約行為だけでなく、社内手配や出荷・請求等データ連携に活用できる。
- 4) 取引データを活用した請求処理等経理部門における決済業務（消込処理）に役立つ。
- 5) 見積段階に対応すると、新規案件に対するビジネスの拡大が見込める。

## 第4章 ビジネスインフラについて

### 1. ビジネスインフラとは

平成 20 年度経済産業省主催のビジネスインフラ研究会にて、独自 EDI 仕様の乱立を防ぎ、産業の活性化を図るために、「世界中の全ての企業が自由自在に情報交換や情報共有を行う標準ビジネス取引基盤(ビジネスインフラ)」として、EDI を中心に、企業コードや製品カタログや環境情報等ビジネスの共通基盤として取組を提唱されました。



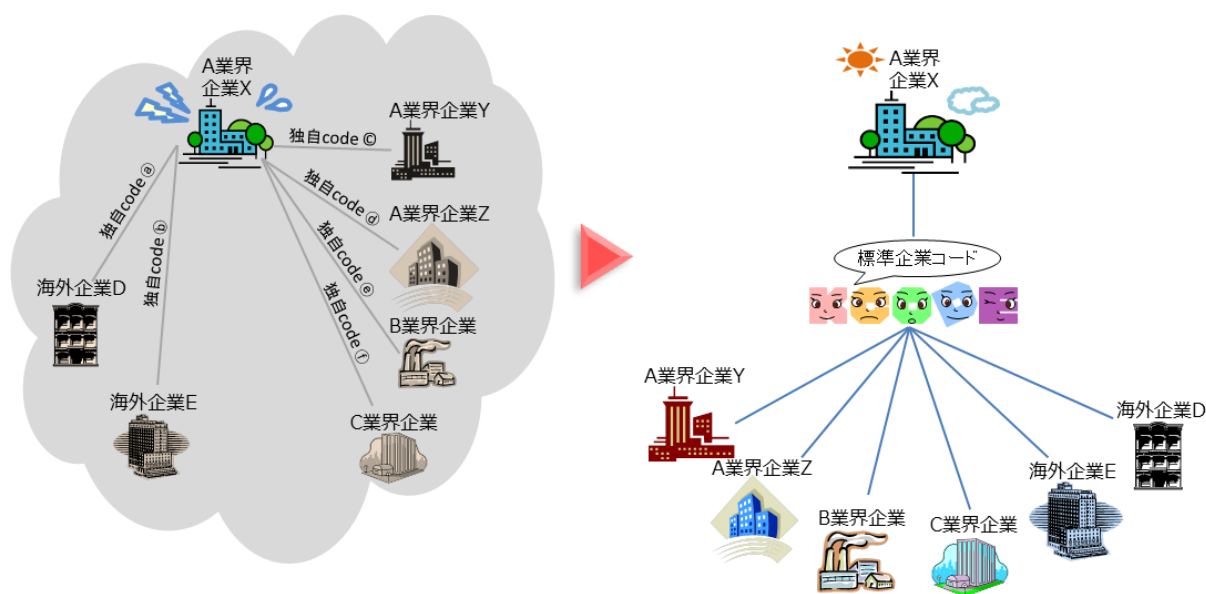
平成 22 年 5 月末、産業構造審議会情報経済分科会では、ビジネスインフラになりえる望ましい業界横断 EDI 仕様の策定（4 項参照）と、**独自企業コードの強要を禁止する提言**がされています。

ここでは、ビジネスインフラの対象を標準 EDI とし、参考として標準企業コードを取り上げます。

「ご参考：標準企業コード」

標準企業コードは所属業界団体等に申請し、一般財団日本情報経済社会推進協会が統一管理しているので、世界中で唯一、ユニークに特定することが出来ます。

自社の企業コードが統一管理されるので、取引先毎に設定や管理することが不要となります。



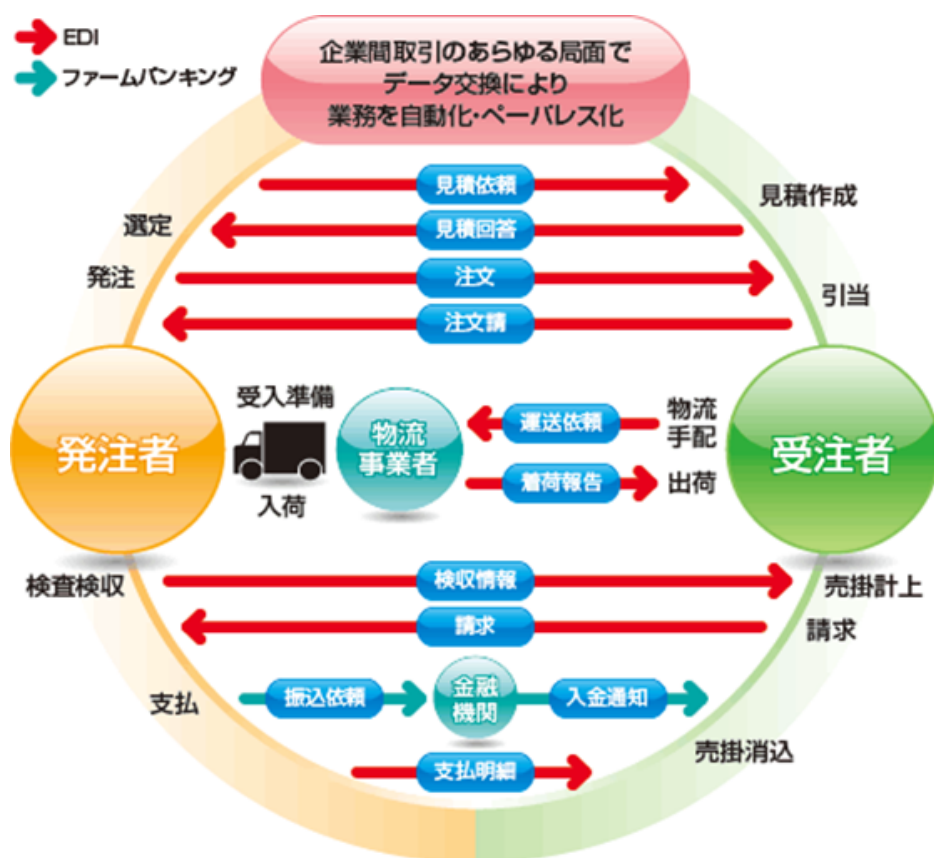


## 2. 標準 EDI について

ビジネスインフラの中核をなす標準 EDI は、企業間取引に関する情報を標準的な書式に統一して、企業間で電子的に交換する仕組み（電子データ交換）のことです。本来、全産業領域が対象となりますが、本章では製造業のサプライチェーンに特化して説明しています。

現在多く使われている EDI の範囲は主に受発注業務ですが、標準 EDI は、下図の通り見積～受発注～出荷検収～支払請求のプロセスを対象に、主に以下の内容を目的に規格化を進めています。

- ① 取引作業の軽減化（取引データの電子交換、取引伝票の標準化等）
- ② 基幹システム接続による基幹業務の効率化（受発注、出荷受入、決裁業務等）
- ③ 取引データの信頼性向上
- ④ 情報の入手とスピードアップ
- ⑤ 取引情報の共有と活用
- ⑥ トータル工数の軽減



## 3. 業界標準 EDI について

業界標準 EDI は、旧通産産業省（現経済産業省）の「電子計算機の連携利用に関する指針（連携指針）」制度を基に、各業界団体は、業界プロセスに沿った標準 EDI を策定し、維持を管理しています。

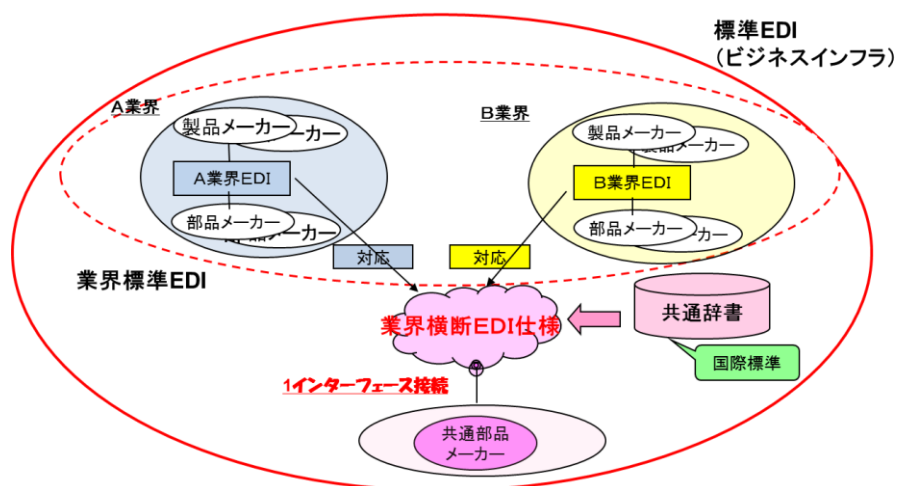
例えば、電子機器、電子部品、半導体関連の企業を構成する電子情報技術産業協会（JEITA）では、ECALGA（業界標準 EDI）を策定し管理しています。ECALGA は、全てのビジネスプロセスをグローバル且つシームレスに繋ぎ、ダイナミックなビジネス展開を可能とするコンセプトに基づいて、サプライチェーンとエンジニアリングチェーンを連携した企業間連携の標準を策定しています。また、多くの中小企業から要望されている図面情報の交換が可能な項目も付加しています。

#### 4. 業界横断 EDI 仕様について

理論的には、業界横断 EDI 仕様は産業領域に限定せず策定出来ますが、現実には産業領域毎に商習慣や取引関連の法制度が異なるため、ここでは製造 SCM 領域を対象にします。

| 産業領域     | 領域内容                   | EDI 標準化推進団体     |
|----------|------------------------|-----------------|
| 製造 SCM   | 材料から最終製品の製造に関わる SCM    | 次世代 EDI 推進協議会   |
| 流通 SCM   | 製造メーカーから販売店の流通に関わる SCM | 流通システム標準普及推進協議会 |
| 建設プロジェクト | 建設の見積から工事進捗・清算に関わる取引   | 建設産業情報化推進センター   |
| 物流サービス   | 物流・ロジスティックサービスに関わる取引   | 物流 EDI 推進委員会    |
| 金融サービス   | 送金・融資等の銀行サービス          | 全国銀行協会          |
| 貿易手続     | 輸出入に関わる手続              | 日本貿易関係手続簡易化協会   |
| 国際取引     | 国境を超えたサプライチェーン         | 国連 CEFAC        |

製造 SCM 領域では、ビジネスインフラに成りえる「望ましい業界標準 EDI」の要件を規定し、その要件（国際性・業際性・健全性）を実現する仕様として、「業界横断 EDI 仕様」を策定しています。



業界横断 EDI 仕様 V1.1 は、自動車工業会、電子情報技術産業協会、石油化学工業協会、IT コーディネータ協会による、複数業界取引をする中小規模等受注企業を対象にして、確定注文プロセスの EDI 仕様を策定したものです。

複数の発注企業と接続する際に ASP 接続すると、受注企業は 1 インターフェースで基幹システムと接続が可能となりますので、操作性の向上に役立ち、非効率な EDI に対する抵抗感がなくなります。また、中小企業から要望の多い図面情報の交換が可能なので、数多くの企業と見積依頼段階から活用して、新たなビジネスマッチングの機会も期待できます。



引合：新規部品仕様 ⇒ ビジネスの拡大

1 インターフェース接続は、従来 FAX サーバで発注せざるを得なかった小口取引に対しても、有効となりますので、発注企業にとっては、全ての受注企業から供給情報を逐次入手できる体制が整い、需給変動に合わせた所要計画にも役立ちます。



### EDI

#### Electronic Data Interchange

商取引に関する情報を標準的な書式に統一して、企業間で電子的に交換する仕組み。受発注や見積もり、決済、出入荷などに関わるデータを、あらかじめ定められた形式にしたがって電子化し、専用線やVANなどのネットワークを通じて送受信する。

### ERP

#### Enterprise Resource Planning

企業全体を経営資源の有効活用の観点から統合的に管理し、経営の効率化を図るための手法・概念、およびこれを実現するITシステムやソフトウェアのこと。

### JIT

#### Just In Time

必要なものを必要な時に必要な量だけ生産するシステムのこと。カンバン方式とも言う。

### REACH 規制法

#### Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals

REACH は、欧州連合における人の健康や環境の保護のための欧州議会及び欧州理事会規則である。また、EU 市場内での物質の自由な流通により、競争力と技術革新を強化することも目的にしている。2006 年 12 月 13 日に可決され、2007 年 6 月 1 日より実施している。

### SCM

#### Supply Chain Management

主に製造業や流通業において、原材料や部品の調達から製造、流通、販売という、生産から最終需要（消費）にいたる商品供給の流れを「供給の鎖」（サプライチェーン）をとらえ、それに参加する部門・企業の間で情報を相互に共有・管理することで、ビジネスプロセスの全体最適を目指す戦略的な経営手法、もしくはそのための情報システムをいう。

### 電子帳簿保存法

国税関係の帳簿書類について、税務署長などから承認を受けた場合に、磁気テープや光ディスクなどへ電子データとして保存することを認めた法律の通称名。（平成 10 年法律第 25 号）

### 下請代金支払遅延等防止法

下請取引の公正化を図り、下請事業者の利益を保護するために、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の特別法として制定された。2003 年の改正により、規制対象が役務取引に拡大され、違反行為に対する措置の強化が行われた。

## 国際会計基準 IFRS

### International Financial Reporting Standards

国際会計基準は一般的な総称名称で、正確には国際財務報告基準と言い、国際会計基準審議会によって設定された会計基準である。

国際会計基準と日本の会計基準との主な違いは「収益」「固定資産」「連結」が挙げられる。

## 素形材産業取引ガイドライン

素形材産業取引ガイドラインでは、下請法上問題のある取引事例のひとつとして、「取引先から業界標準に準拠していない固有の EDI のソフトウェアや端末の導入を求められる例」が示されています。

<http://www.meti.go.jp/press/20081224010/20081224010-14.pdf>

## 製造物責任（PL）法

### Product liability

製造物責任（PL）法とは、製造物の欠陥により損害が生じた場合の製造業者等の損害賠償責任について定めた法規のことをいう。

## 内部統制

内部統制とは組織の業務の適正を確保するための体制を構築していくシステムを指す。すなわち、組織がその目的を有効・効率的かつ適正に達成するために、その組織の内部において適用されるルールや業務プロセスを整備し運用すること、ないしその結果確立されたシステムをいう。

## 第 6 次全銀システム

全国銀行データ通信システムとは、日本国内の金融機関相互の内国為替取引をコンピュータと通信回線を用いてオンライン処理を行えるようにしたシステムのことである。

1973 年 4 月に稼働を開始し、以後処理能力の向上と設備増強を繰り返し、2011 年 11 月より第 6 次全銀システムが稼働している。