

K A M I N E T E D I B O O K

私の会社が 成功した理由^{わけ} ある紙商事会社の物語



kaminet

登場人物紹介

※この物語に登場する人物、会社、団体はすべて架空のものであり、実在の人物、会社、団体とは一切関係ありません。

室町紙商事はこんな会社です。
 資本金：20,000千円
 年商：30億円
 従業員数：30人(平均年齢45歳と高齢者が多い)
 取扱品目：紙、板紙、家庭紙、紙製品
 営業範囲：首都圏
 仕入先：主要代理店、紙製品メーカー等
 販売先：印刷会社、スーパー等
 設備：自社倉庫、断裁機2台、トラック数台所有
 情報機器：経理システム、販売管理システムを導入している
 社内LANを導入しているが、全員に配置されていない



藤村取締役本部長
 几帳面で潔癖症
 やや保守的な55歳
 松平社長の良き相談役



松平社長
 室町紙商事の社長60歳
 少々短気だが
 人情家でもある



天宮営業担当
 30歳独身
 少々そっかしいが
 明るく燃えるタイプ



青山教授
 藤村取締役本部長の
 友人の大学教授で55歳
 理論家ではあるが
 学者タイプらしくなく
 学生に人気がある



ペディちゃん
 この物語の進行役
 年齢不詳の女の子

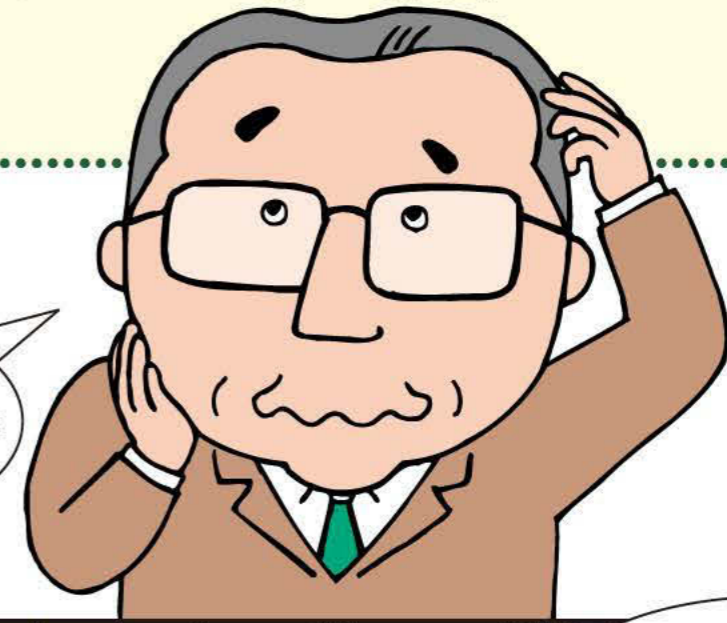


鈴木業務担当
 活発で明るく
 口は悪いが
 面倒見が良い25歳

室町紙商事の松平社長は会社の現状を考えて悩んでいました。ここからこの物語は始まりま〜す。



- ★売上が低迷して利益確保が困難だ〜
- ★今期は赤字転落を覚悟しなければ……
- ★いくつか対策を立てているが、効果がない!
- ★売上が減った割に社員の残業は多い!!
- ★それなのに暇な時間帯があるのはなぜ?



そうだ!!業務課の
 店頭担当鈴木さんに
 事情を聞いてみよう。



お客様からの注文や問合せ電話が、朝と夕方に集中するんです。また、残業中でも電話があり、その対応に追われて、デートもできません。それと、同僚の小倉さんが結婚するため退社するらしいですよ。私だけじゃなく他の人も大変ですよ。

KAMINET EDI BOOKでは、こんな内容を紹介していま〜す

私の会社が成功した理由 ある紙商事会社の物語…………… 1~17

あなたの疑問にお答えします EDIのQ&A…………… 18~19

あなたの会社のEDI活用レベルを診断してみよう!…………… 20~21

カミネットの会社概要…………… 裏表紙





いいんだよ本部長！
 天宮君の言っていることは一理あるよ。
 確かに我社の情報化は遅れているからね。
 何とかしなければと考えていたんだ。
 けれどね天宮君！だからと言って鈴木さんに
 迷惑を掛けてはいかんぞ！
 それはお客様にも迷惑を掛けている
 ことになるのだからね。

すみません、
 言い過ぎました。
 これから気を付けます。
 反省します。



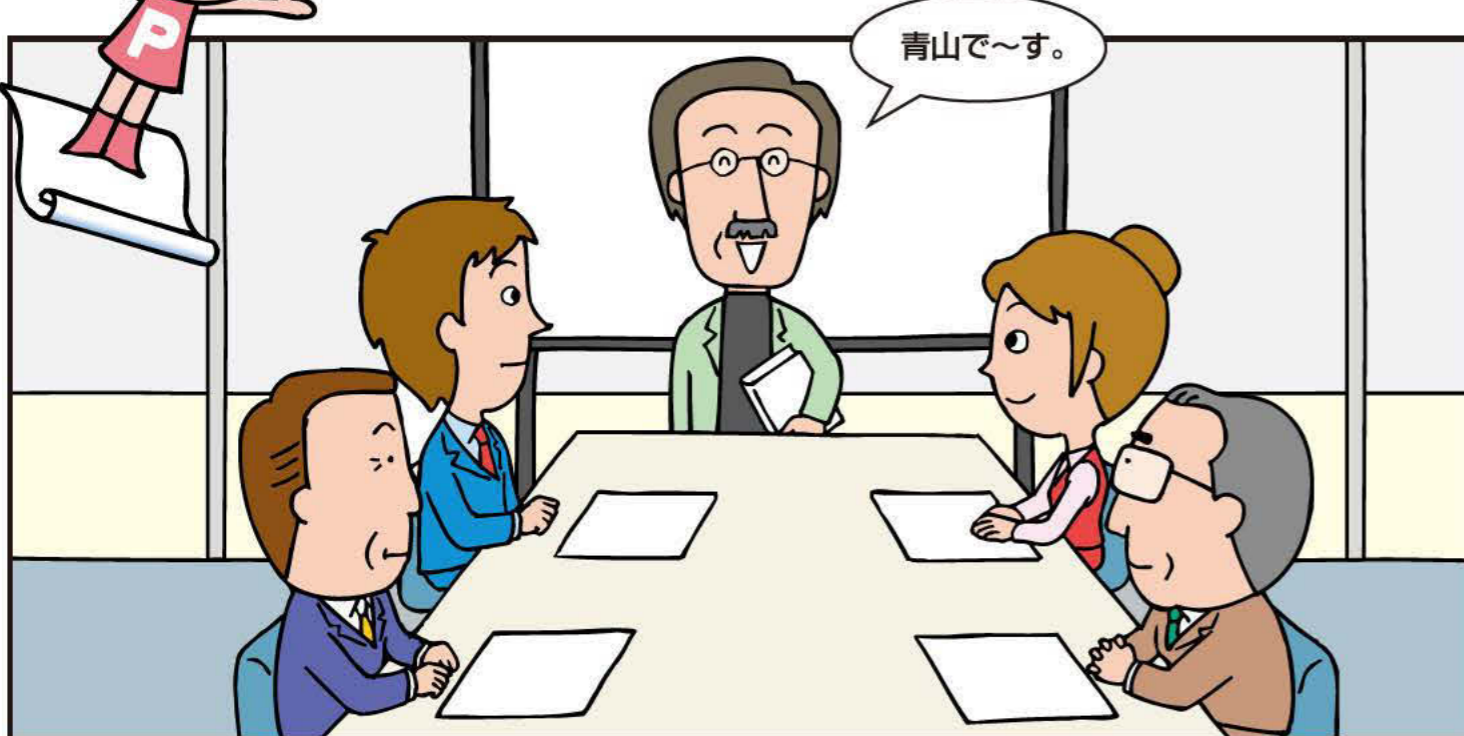
あら！
 反省は猿でもやるわよ！
 いつも天宮君は
 直ぐ忘れるもんねー。



本部長！
 君の友人の大学教授に
 もう少し詳しく話を
 聞いてみたいね。

わかりました！
 早速連絡を取って
 セットアップを
 いたします。

**藤村本部長は、
 大学の友人である青山教授に連絡を取り、
 室町紙商事に来てもらうことになりました。**



青山で～す。



青山教授！
 お忙しいところお越しいただき
 誠に申し訳ございません。



いえいえ、この問題は
 私の研究テーマにも
 なっていません。



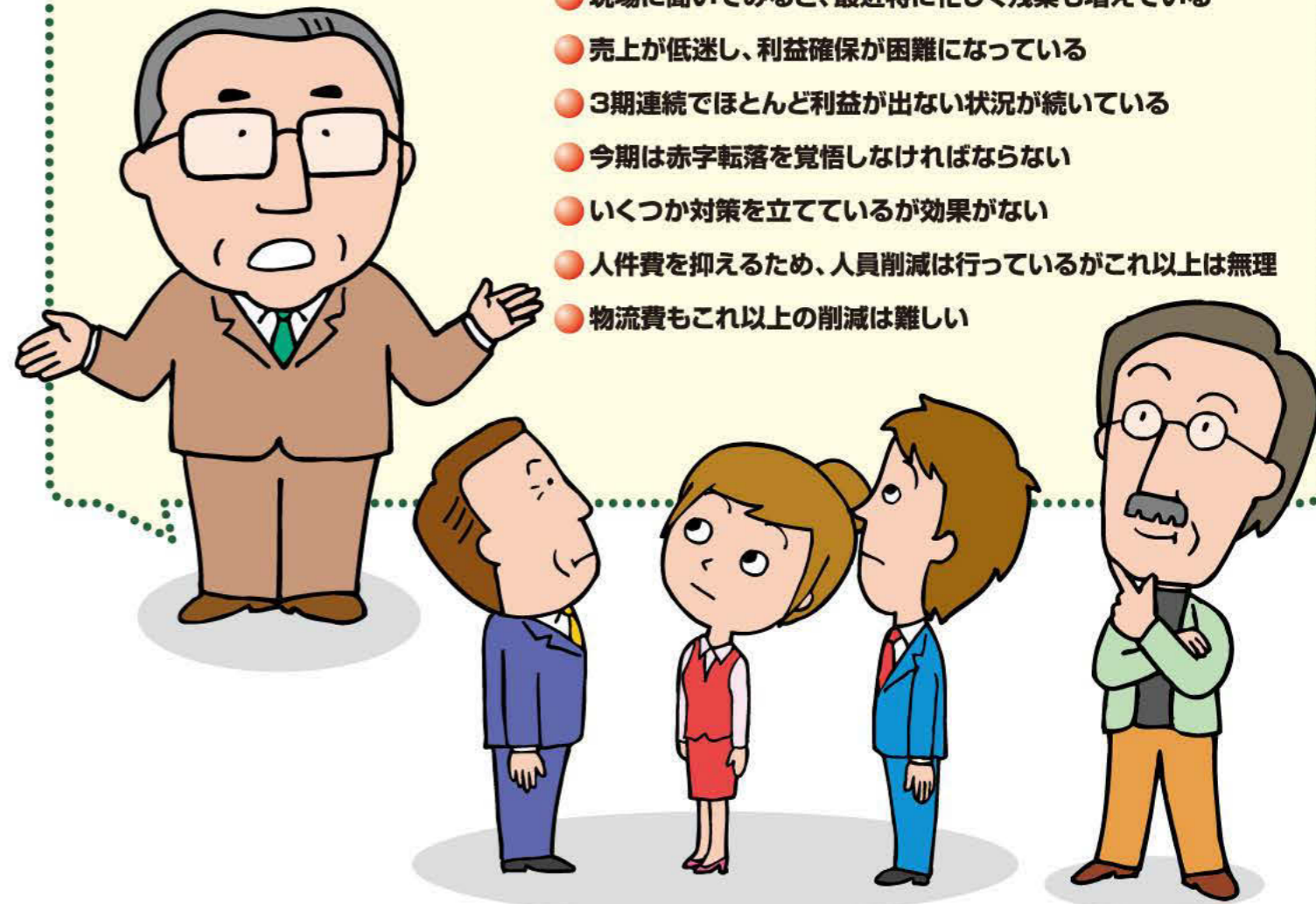
弊社も今までのやり方が通用しなくなっておまして
 なんとか現状を打破したいと考えています。
 弊社の実態を見ていただいて
 会社の生き残り方法を
 ご教授願いたいと思っております。

**松平社長は青山教授に
 室町紙商事の現状を説明しました。**

実は……、弊社は売上が減少傾向にあり、利益が出なくなってきています。
 その中で、利益を確保できる体制を作りたいと考えているのです。
 今月末には退職者が1名ですが、人は増やさず
 経営の効率化を図っていきたいと思っています。
 良い解決策があれば教えてください。



- 現場に聞いてみると、最近特に忙しく残業も増えている
- 売上が低迷し、利益確保が困難になっている
- 3期連続でほとんど利益が出ない状況が続いている
- 今期は赤字転落を覚悟しなければならない
- いくつか対策を立てているが効果がない
- 人件費を抑えるため、人員削減は行っているがこれ以上は無理
- 物流費もこれ以上の削減は難しい

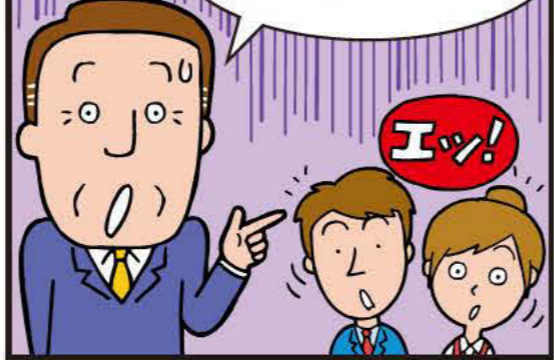


もう少し社内の実態を整理したいと思います。そこで業務フローを書いていただけませんか？



業務フロー？
藤村本部長！
頼むよ。

エッ！業務フローですか、それは天宮君と鈴木さんに任せたらどうですか。



本部長！それはナイスよ！
ボクたち業務フローなんて
書いたことありません。



お恥ずかしい。
この様なありさまで、
我社では業務フローを
書いたことがありません。
教授！この点も
ご指導願いませんか。



わかりました。
天宮さんと鈴木さん！
今日は書き方を
教えますから、
次回までに社内の
業務フロー作成を
宿題にします。



わかりました。
ところで、業務フローは
何で必要なんですか？
そこんことよく解んないっすね。

天宮君！
教授にタメ口を聞いては
ダメだよ！
君もいい大人なんだから
気を付けたまえ！



業務フローはね、その会社の具体的業務を書き出して
各々の業務間の流れを図にした上で
その会社の業務全体の実態を明らかにして
業務の分析をするための作業なんですよ。

うっとり！



青山教授は4人に業務フローとは何かの説明をしました。

業務フローはね、その会社の具体的業務を書き出して、各々の業務間の流れを図にした上でその会社の業務全体の実態を明らかにすることです。特に重要なのは、その業務における数値、例えば伝票枚数やかかる時間、人数を定量化することなんだ。これは会社の業務全体を視覚で捉えることにより、何処にムダがあるか、何処に業務の交通渋滞が発生しているか、業務分析することができます。

書き方の基本は5W1Hを明確にすることです。

時期	場所	人	物	理由	方法
いつ When	どこで Where	誰が Who	何を What	なぜ Why	どうやって How
		誰に対し to Whom	どれだけ How much		
		誰と共に with Whom			

教授！何か解んないけど、
そのムダや交通渋滞を解決できれば、
会社が良くなるってことですか？



鈴木さん！えらい！
その通りです。



よくわかんないけど～
鈴木さんとやってみよう！



藤村本部長、天宮君と鈴木さんを中心に、
管理部も含めた改革プロジェクトチームを
立ち上げたらどうかね。

承知しました。
さっそく、各部門の人選を行います。

ガンバリ-

そして
2週間後

改革プロジェクトチームの天宮くん、鈴木さんは社長、本部長、青山教授を前にして室町紙商事の業務フローの説明を行いました。

✓お客様の受注から手配まで結構時間がかかっています

✓注文が小口化して伝票枚数が年々増えています

✓手配誤りが時々あり、お客様から苦情が出ています

✓お客様からの問合せに的確に対応できず、時間もかかっていることが多いです

✓印刷会社の支払い明細と請求明細との照合に時間がかかっています

✓物流係が1人なのでピーク時に伝票が溜まっています

✓受注メモから受注伝票に転記する時の転記間違いが時々あります

✓代理店からの在庫確認に時間がかかっています

✓代理店への電話注文は時々ミスが発生しています(言い間違い、聞き違い)

✓営業が直接代理店に注文手配することもあり、確認の手間やミスが発生しています

✓経理部では買掛金と請求書との照合に約20時間も残業しています

天宮くんの指摘

鈴木さんの指摘

青山教授は二人の話しを受けて、室町紙商事の主要問題点と課題を指摘しました。

この状況を変えることは、ビジネス革新のチャンスです。そこで、私は思い切って「標準EDI」の導入を勧めます。

受発注に関わる業務に絞ってお話します。
室町紙商事の**今起きている問題**は大きく分けて**5つ**あり、**解決しなければならない課題**は大きく分けて**3つ**あります。

問題点

- お客様に対しニーズにあったサービスができていません
- 印刷会社からの注文は小ロット多品種多頻度になっていますが、今の受注体制ではこれに対応できていません
- 部門間の作業が重複し、無駄な作業が多いです
- 仕入先との連携が悪く、仕入れ業務が非効率で配送指図との連携がありません
- トラックの配送効率が悪いです

課題

- お客様に信頼あるサービスを提供することが必要です
- 受注から配達業務までのクイックレスポンス化を図ることを考えましょう
- 各業務間のボトルネックを解消し全体業務の効率化を図るべきです

それでは、EDIを導入して効果を上げるためにはどうしたらいいか!!
次のページで導入前と導入後を比較してお話しましょう。

天宮くんと鈴木さんが作成した業務フロー

まず業務課は具体的にどのような業務を行っているのかを洗い出しました。

①店頭業務(お客様からの注文を受ける) ②在庫確認業務
③仕入業務(代理店に在庫確認、手配、在庫計上) ④手配業務 ⑤売上業務

業務の流れを5W1Hに置き換えてみると、概略は以下のフローになりました。

5W1H いつ → 誰から → 誰が → 何をどれだけ → どうやって → 誰へ

基本的業務フロー 毎日 → 店頭係が → 印刷会社から → 紙の注文 → 電話で受け → 物流係へ渡す

そして室町紙商事業務課の1日を置き換えてみると、以下のとおりです。

業務課の1日の業務フロー

```

    graph LR
      A[複数の印刷会社から] --> B[紙の注文]
      B --> C[電話で受ける]
      C --> D[受注ノートに記入]
      D --> E[受注伝票に転記]
      E --> F[在庫確認]
      F --> G[自社在庫有り]
      G --> H[売上計上システム入力]
      F --> I[自社在庫無し]
      I --> J[電話で代理店在庫確認]
      J --> K[出荷手配伝票を作成する(または、完成させる)]
      K --> L[物流係へ渡す]
      L --> M[代理店へ発注]
      M --> N[仕入れ伝票へ転記]
      N --> O[在庫・仕入れ計上システム入力]
  
```

天宮くん、鈴木さんすげー!!!

標準EDIを詳しく説明すると

「標準EDI」とは?
標準EDIはそもそも、複数の企業間で(N対N)データ交換をするための共通プラットフォームです。国内の多くの業界では、関係企業が集まり共同出資で標準のプラットフォームを作り、業務の効率化のために利用しています。その標準EDIは紙パルプ業界は(株)カミネットが運営管理しています。

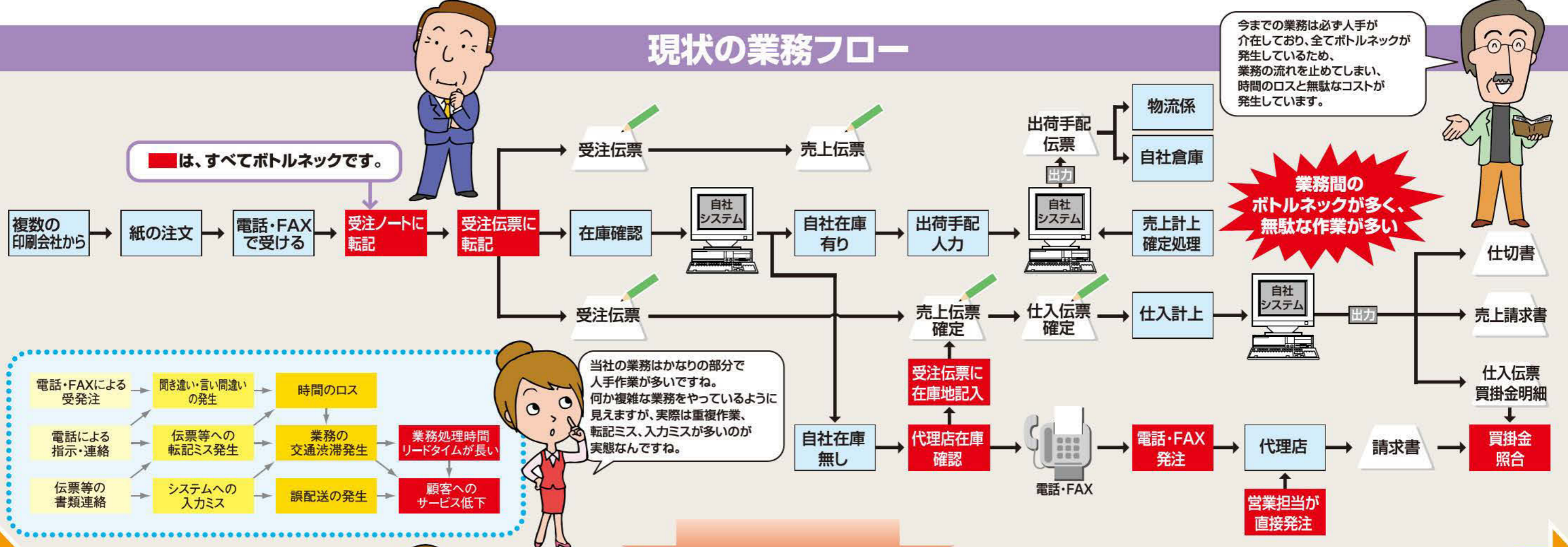
EDI導入で効果を上げるために、必ず実行し守って欲しい条件があります。
「標準EDI」導入について、必ず行わなければならない条件は、

- ①トップダウンで、現場に作業チームを作り、会社全体が動くこと
- ②業務を見直した上で導入すること
- ③EDIを導入する取引先と、約束事を明確に決め、必ずお互いに守ることです
- ④トップは、導入後は必ず継続してEDIの効果をチェックすることです
- ⑤一番大事なのは取引先と利益を享受し合える関係にあることが条件です

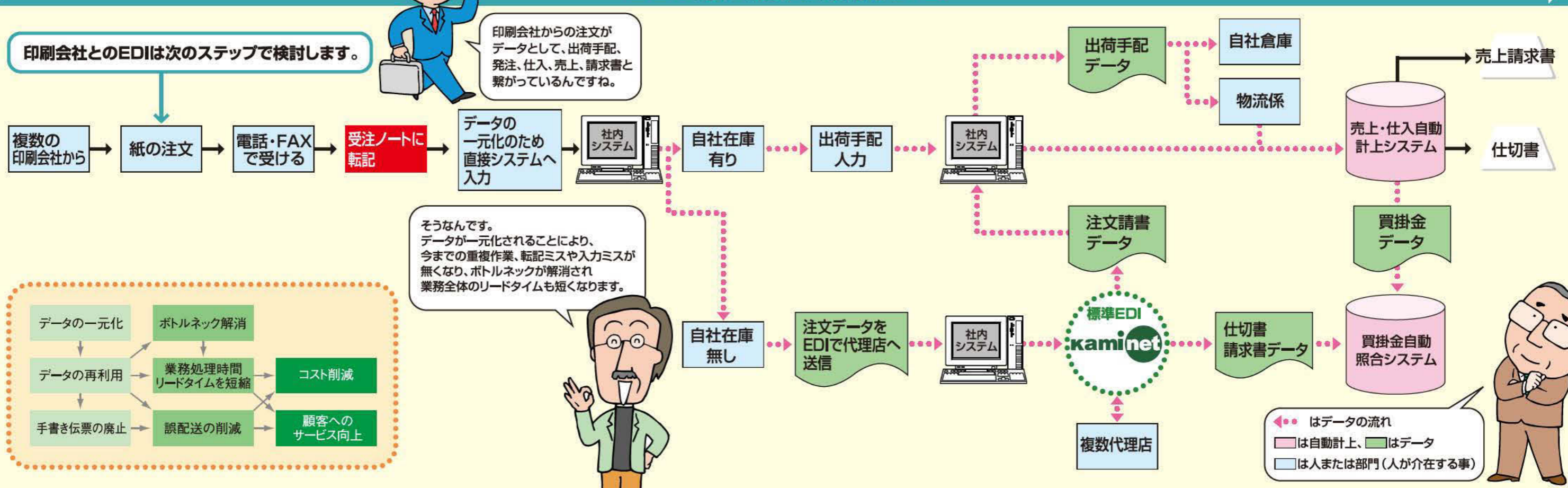
社内品名コードと業界標準品名コードの対応が重要となります。
標準コードを利用する意味は、お互いが情報を交換する上で、共通の言語として、取引先との会話ができることになります。そこで、仕入先の標準品名コードを自社コードに翻訳する必要があります。このことについては、仕入先やカミネットとよく相談してください。

Q&Aも見てね~

現状の業務フロー



EDI導入後の業務フロー



我が社の危機の打開を図るためにも、この標準EDIとやらを導入してみようと思うが、どうかね？

きゃん

そう言うことだ、鈴木さん。
キラッ!

社長、業務課だけでなく、経理課も買掛金照合で苦勞していますが、これも合理化できるんですね。

そして2年後のある日

お先に失礼します。
お!今日は早いね。

お陰様で最近早く帰ることができるようになりました。

最近キレイになったし彼氏ともうまくやっているようだね。
社長、それはセクハラですよ。

私は賛成します。1週間に1回はデートしたいです。
ボクも同意見です。ぜひやらせてください。

私も社長のお考えに賛成です。このまま改革プロジェクトチームをEDI導入のプロジェクトチームへと移行させてはいかがでしょうか。
藤村本部長はどう考えますか？

スマン、スマン。

ただいま~
ご苦勞さん! 最近、すっかりミスや問題起こさなくなって鈴木さんに評判いいよ!

よし!それで行こう。鈴木さん、天宮くん任せだよ、頑張ってくれたまえ。天宮くんが話していた、印刷会社とのデータ交換の件も一緒に検討しよう。

ハイ!! ガンバります!

エヘン!!
当たり前ですよ。当社の課題がどんどん解決してますからね。それでは私もお先に失礼します。

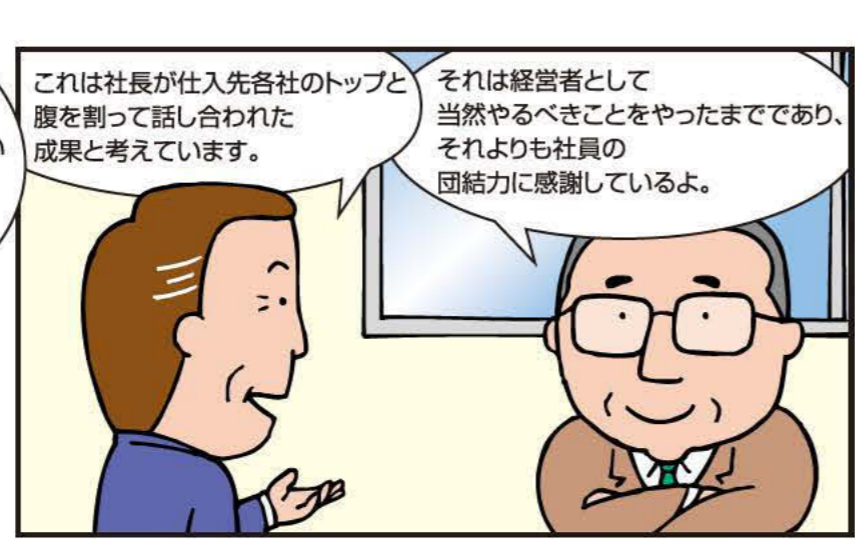
まさか、君たちこれから二人でデートじゃないだろうね。
ハイ、そーです。
グイー
イエス

私も取引の多い仕入先や販売先に対し積極的にアプローチしてみよう。
室町紙商事には販売管理システムが導入されていますから、システムベンダにまず相談し、合わせてカミネットにも相談することから始めてください。特に重要なのは仕入先と十分に話し合い、御社のやりたいこととゴールを明確に伝えてください。

藤村本部長、EDI導入のお陰で、とんだ副産物が出たみたいだね。
二人は今回のプロジェクトで親密になったみたいですよ。

今回のプロジェクトは大変だったね、皆に感謝しているんだ。
連日の残業や土日出勤もお願いしました。品名マスタの整備と標準品名コードとの紐付けはプロジェクトチームの力仕事でしたからね。





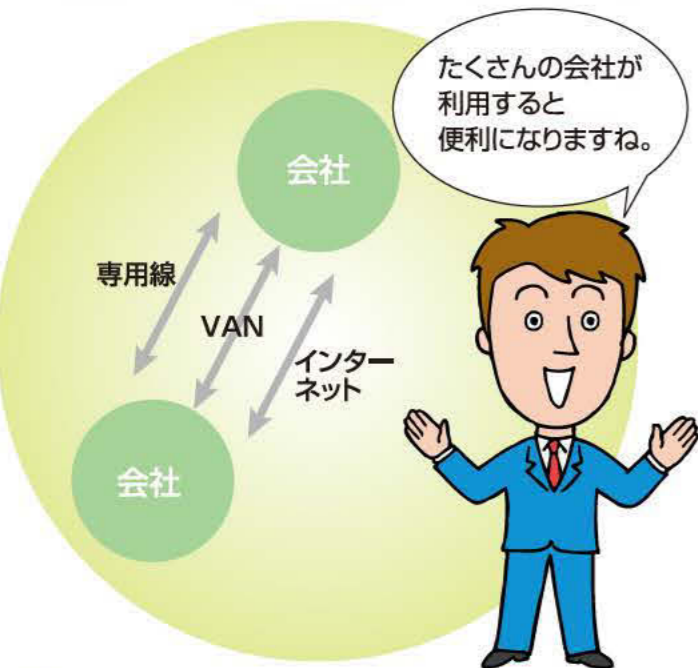
標準EDIについて

Q EDIの正式なスペルを教えてください。

A Electronic Data Interchangeの頭3文字を取ってEDIと表現されています。直訳すると電子データの交換となります。

Q EDIの基本的概念を教えてください。

A 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です。受発注や見積もり、決済、入出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、インターネットなどのネットワークを通じて送受信します。紙の伝票をやり取りしていた従来の方式に比べ、情報伝達のスピードが大幅にアップし、事務工数や人員の削減、販売機会の拡大などに繋がります。



Q EDIを導入するとどのような効果が期待されますか。

A 一般的に言われているEDIの活用のメリットは、事務作業の効率化と迅速化です。ジャストインタイムの納品、リードタイムの短縮、在庫圧縮などの効果が得られます。また、少量多品種・多頻度の受発注や、物流の小口化による事務量の増大に対応できます。EDIはコンピュータで業務処理の自動化を促進しますので、人為的ミスが排除されます。EDIデータを社内業務で高度に活用できれば、在庫引当発注、売上計上、仕入計上、売掛金消込、買掛金消込の自動化が可能になり、無理、無駄の排除が期待されることから、社内業務の改善のきっかけにもなります。

また、標準EDIを導入している複数の企業間で協業化が促進され、例えば共同物流が迅速に図られるようになります。これはまさしくビジネス革新のツールと言えます。

Q EDIはどうして業界標準である必要があるのですか。

A N対Nの企業同士でデータ交換する場合、お互い同じ方式で行う方が導入コストは安く、運用も同じ方法で行え利用者も便利です。

これを読めばEDIのことが
だいたいわかります。



Q EDIを導入すれば何ができるのでしょうか。

A EDIは道具です。何ができるのかではなく、業務改善のために何をしたいのかを考えてください。その目的によっては道具の使い方が変わります。

Q 卸商の立場で利用する場合、紙ハルブ業界の標準EDIは具体的な例としてどのような使われ方がありますか。

A カミネットが運用管理しているサービスを業務別にご紹介します。

第1番目に二つ受発注業務のサービスをご紹介します。

- ①代理店が公開した在庫を卸商が在庫検索し、注文手配する仕組みです。これはインターネット画面で見ることができ、リアルタイムに在庫が確認できます。
- ②もう一つは時間を決めて一定量まとめた注文データを代理店へ送信すると、代理店から在庫の有無を知らせる注文確定データが返信される仕組みです。以上の仕組みでは、代理店から注文確定データや仕切データを受信して、仕入・在庫の自動計上に利用すれば入カミスの軽減や作業の時間短縮になります。

第2番目には物流業務のサービスです。

- ①卸商から物流会社へ配送依頼データ、出庫依頼データ、入庫依頼データを送信。また、物流会社から入出庫報告データ、運賃報告データが卸商へ送信されます。
- ②言い間違い、聞き違い、転記誤りがなくなり、配送トラブルが減少します。各報告データを利用すれば日々の物流チェックが可能になり、物流業務の効率化になります。

第3番目には買掛金、売掛金に関する決済業務です。代理店から受信した請求データを利用し、買掛金データの自動照合を行い、照合業務の効率化を図ることができます。一方、販売先から受信した支払明細データを利用し、売掛金データの自動照合を行い、照合業務の効率化を図ることができます。

Q 大手企業においては個別で行うEDIが増えていますが、業界として標準EDIを推進することと矛盾していませんか。

A 個別EDIは鉄道に例えると、各企業が各々規格の違う私鉄を持つこととなります。従って相互乗り入れができずお客様は不便ですし、夫々に導入コスト、運用コスト、更新のコストが発生します。導入時の費用が安くてもトータルでは高コストになります。カミネットとしては、個別EDIを否定するものではありませんが、多くの利用者の皆様に、利便性や低コストでセキュリティ確保が可能なインフラを提供し、全体最適化を図っていただく標準EDIを推進する立場です。

カミネットに加入について

Q 卸商の立場でカミネットに加入したいと思いますが、費用はどのくらいかかるのか教えてください。

A EDIの利用目的によって違います。カミネットのホームページをご覧ください。



カミネットホームページ画面



業界標準コードについて

Q 当社は少人数ですので、社内品名コードと業界標準品名コードとの紐付け作業が難しいのですが、何か解決方法はありますか。

A 現在、カミネットでは、小規模で品名マスタの整備が困難な会社に対して、支援システムを検討しております。具体的にはカミネットへご相談ください。



Q 当社にはITの人材がおりませんので、EDIの導入はむずかしいのですが。

A EDIを導入するには、経営トップの他に必ず中心になって対応される担当者が必要です。その担当者が、今現在はITに詳しくなくてもやる気になれば、それほど難しいものではありません。また、インターネット技術が進んでおり簡易的方法もありますので、それほど敷居は高くありません。

Q EDIを導入したいのですが、ソフト会社に聞いてもよく解りません。どこに相談したらいいか教えてください。また、業務フローの作成や業務分析についてもどこに相談したらいいのでしょうか。

A カミネットがご相談を受け承ります。

Q ソフト会社に確認したところ当社の業務システムは古くて、標準EDIに対応出来ないといわれました。何か方法はありますか。

A システムの入替時に導入することをお勧めします。それまでの対応としては、インターネット接続の自社パソコンを利用して、取引先とのデータ交換をお考えになっては如何でしょうか。自社のシステムとはオフラインですので、本来の導入効果は得られませんが、発注データの活用や買掛金自動照合に活用できます。

Q 今、小規模会社でも安く簡単に導入可能なXML/EDIが普及していると聞いていますが、業界標準のEDIを考えた場合、紙ハルブ業界の標準XML/EDIを検討するべきではないでしょうか。現在のカミネットが運営しているシステムは古いと思うのですが。

A 今後の企業間データ交換にあつては、XML/EDIへの早期の取り組みが肝要であると考えており、カミネットにおいては既存の固定長EDIとXML/EDIの相互乗り入れを可能にすべく実現に向けて検討しております。

Q 当社は印刷会社とEDIを考えておりますが、紙ハルブ業界内だけでデータ交換するのであれば、業界の標準品名コードを利用すればいいと思います。しかし、印刷業界など別の業界とEDIを行うには国内、国際標準であるJANコードを導入すべきではないでしょうか。

A 今後、業界標準や海外との取引が増えていくことが考えられ、JANコードの導入は検討していく課題であると考えております。しかし、メーカーを交えて検討する必要があり、今すぐに解決いたしません。紙ハルブ業界の標準品名コードは、唯一カミネットが運用管理しているコードであり、これは35年以上も流通して多くの企業に利用されています。当面、業界標準と取引するには、カミネットの標準コードをベースに取り組みのがベターな選択です。

あなたの会社の EDI活用レベルを診断してみよう!

「ある紙商事会社の物語」と「EDIのQ&A」をお読みになり、標準EDIについて概略はご理解できたかと思います。その上で貴社のEDI活用レベルがどのくらいなのか、EDI導入環境レベルがどの辺りなのか自己診断してみてください。下記のレベルチェック表に従い自己診断していただくと、貴社のレベルが判明します。これからの情報化推進の検討にぜひご参考にさせていただきます。

EDIは導入していますか?

YES
すでに導入されている会社は
コチラへ

NO
まだ導入していない会社は
コチラへ

各設問の該当する
★と☆の数を合計して、
EDI活用レベルを診断してネ～



社内システム導入の状況

社内業務でパソコンは利用されていない	—
社内業務でパソコンネットワークを利用している	★
上記以外に販売管理システム又は業務システムを導入している	★★

貴社のIT人材の状況

特に担当者はいない	—
情報システム担当者がいる	★
情報システム部門を設置している	★★

EDIに関する社内の情報化の意識

全く関心がない	—
現場から声が上がっている	★
社長、経営層として情報化に関心がある	★★

該当する★の数を記入してください

あなたの会社のEDI導入環境レベル診断

レベル	評価内容	★の数
3	今すぐに導入できますので、カミネットにご相談ください	5~6
2	社内環境整備に努力すれば導入は可能です	3~4
1	非常に困難な状況ですので、IT化に努力してください	1~2
0	EDIの導入環境がありませんので、一から検討してください	0

標準EDI、個別EDIの利用

■貴社の標準EDI、個別EDIの利用の割合

個別EDIを100%利用している	★
個別EDIと標準EDIを併用しているが個別EDIを利用している割合の方が高い	★★
個別EDIと標準EDIを併用しているが標準EDIを利用している割合の方が高い	★★★
標準EDIを100%利用している	★★★★

EDI導入会社数

■EDIを導入している取引先件数の割合(販売先、仕入先、物流)

10%以下利用している	★
30%以下利用している	★★
50%以下利用している	★★★
51%以上利用している	★★★★

受注業務

■受注業務全体でEDIを利用している割合

利用していない	—
10%以下利用している	★
30%以下利用している	★★
50%以下利用している	★★★
51%以上利用している	★★★★

■EDIで、発注データ、または仕入先の発注確定データを利用している割合

利用していない	—
10%以下利用している	★
30%以下利用している	★★
50%以下利用している	★★★
51%以上利用している	★★★★

室町紙商事はもうEDIを導入しているからこっちネ!



物流業務

■物流業務全体でEDIを利用している割合

利用していない	—
10%以下利用している	★
30%以下利用している	★★
50%以下利用している	★★★
51%以上利用している	★★★★

決済業務

■EDIで、販売先からの支払明細データを利用している割合

利用していない	—
10%以下利用している	★
30%以下利用している	★★
50%以下利用している	★★★
51%以上利用している	★★★★

■EDIで、仕入先からの請求明細データを利用している割合

利用していない	—
10%以下利用している	★
30%以下利用している	★★
50%以下利用している	★★★
51%以上利用している	★★★★

該当する★の数を記入してください

あなたの会社のEDI活用レベル診断

レベル	評価内容	★の数
6	理想的な活用レベル	25以上
5	十分活用できているレベル	20~24
4	ほぼ活用できているレベル	15~19
3	効果が認められるも中途半端なレベル	10~14
2	部分的効果があるレベル	5~9
1	余り効果が出ないレベル	1~4