

標準 EDI の導入により 間接業務を大幅削減

— U-POST グループの取り組み

メディアの多様化、人口減少など、今後、構造的な要因により印刷需要の減少が想定され、環境変化に対応した業務改革、“仕組み”によるコストダウンが求められている。

印刷業界と紙流通業界間の標準 EDI は、まさにこの“仕組み”に当たる。全国に先駆け EDI の実運用（90%以上の取引を EDI 化）を行っているユニバーサルポストグループの取り組みを紹介する。

2013年2月より EDI による用紙発注を スタート

JAGAT は、印刷業界と紙流通業界の受発注の電子化（EDI）の実現に向けて、カミネットと 2008 年から活動を続けている。カミネットとは、1988 年に設立された紙パルプ業界および関連業界に向けて標準 EDI 基盤を提供している組織である。ネットワークのインフラを提供するとともに標準コード（用紙銘柄、取引先企業）を管理している。

現状、製紙メーカー、代理店、物流業者間での受発注は、印刷・情報用紙についてはほぼ 9 割以上 EDI 化されているものの、紙卸商と印刷会社間の受発注はほとんど電話、FAX となっており、旧態依然とした業務のやり方がいまだに残っている。

メディア環境が激変する中で、「印刷メディア」の価値向上（より早く、より安く、より効果的に）に向けて印刷関連業界間での協調が求められつつある。紙流通業界との間でいえば、標準 EDI の普及により、売り手と買い手という力関係による交渉ではなく、Win-Win の関係による合理的なコストダウンが期待できると考えている。

こうした趣旨を、株式会社ユニバーサルポスト代表取締役社長 喜瀬清氏にご賛同いただき、ユニバーサルポストグループ（以下 U-POST）と取引先の紙卸商 5 社との間で標準 EDI が実用化される

こととなった。なお、この 5 社で全用紙発注件数の 9 割以上を占め、一部の例外を除いて、ほぼすべての取引が EDI 化されている。

2012 年 3 月に紙卸商向けの説明会を実施、その後、システム開発・テスト運用に入り、2013 年 2 月より EDI による用紙発注開始（FAX 併用）、5 月には FAX を止め EDI 発注に完全に切り替わった。2014 年 2 月より、一部の卸商と仕切・請求明細データの EDI 運用をスタートし、2014 年 6 月現在、全 5 社との間での仕切・請求明細データまでの EDI 運用を実施している。



喜瀬 清社長

業界横断の最適化に向けて

株式会社ユニバーサルポスト（本社：広島県広島市）は、昭和 22 年創業の朝日精版印刷株式会社、創立 89 年を迎える中本総合印刷株式会社、そして、デザイン、クリエイティブ機能を担う株式会社フロンティアの 3 社から構成されるグループ会社である。

「人の心を動かす価値創造」をグループのスローガンに、お客様の視点に立ったメディア提案、コミュニケーションサポートを行っている。

喜瀬社長はかなり以前から取引先業者に対して「発注側と受注側という立場の違いはあるけれども川の反対側にいる敵同士ではなく、同じ側にいる仲間同士という意識を持って、大きな意味での印刷業界の発展のためにお互いに協力していこう」という呼びかけを行ってきた。今回の取り組みの背景として、業界を横断した最適化のきっかけになってほしいという思いがある。

先手の経営判断のために

喜瀬社長が朝日精版印刷に入社したときに、自社に原価管理の仕組みがないことに強い危機感を持ったという。仕事単位では儲かったのか損したのかが全く分からなかった。当時は、まだWindowsパソコンが登場する前であったが、自ら仕様設計を行いシステム導入をした。また、印刷現場に対してはインキ缶の重さを量らせて、ひとつの仕事でのインキの使用量を記録させるなど社員への原価意識の浸透を図った。残念ながら当時のシステムは時期尚早で頓挫したが、その後も受注一品別の緻密な原価管理にはこだわりを持ち続け、現在ではトスバックシステムズ(MIS(ひ

だりうちわPriNOS)により、当初の構想に近いシステムを実現している。価格競争が厳しさを増す中、利益を残すためには、よりシビアに数字を見ていく必要があり、原価管理の仕組みが収益確保に役立っている。また、対策は先手先手で打つことが重要で、迅速かつ確かな経営判断をするには、より早いタイミングで経営数字をつかむ必要があるという。同社では、翌月5日には月次の決算数字が明らかになっている。

こうした透明性が高くスピード感のある経営を行う上で、標準EDIの仕組みの導入は非常に親和性が高いという判断も導入の一因である。

標準EDIの仕組み

カミネットが提供する標準EDIの概略は図1のとおりである。概念的には印刷会社が発注したデータが卸商、代理店、製紙メーカー、物流業者まで一気通貫で流れることになる。

標準化で重要となるのが、①標準コード、②標準レイアウト(データ項目)、③通信プロトコルである。また、EDI導入をスムーズに立ち上げるためには印刷会社と紙卸商間の運用ルールのモデル

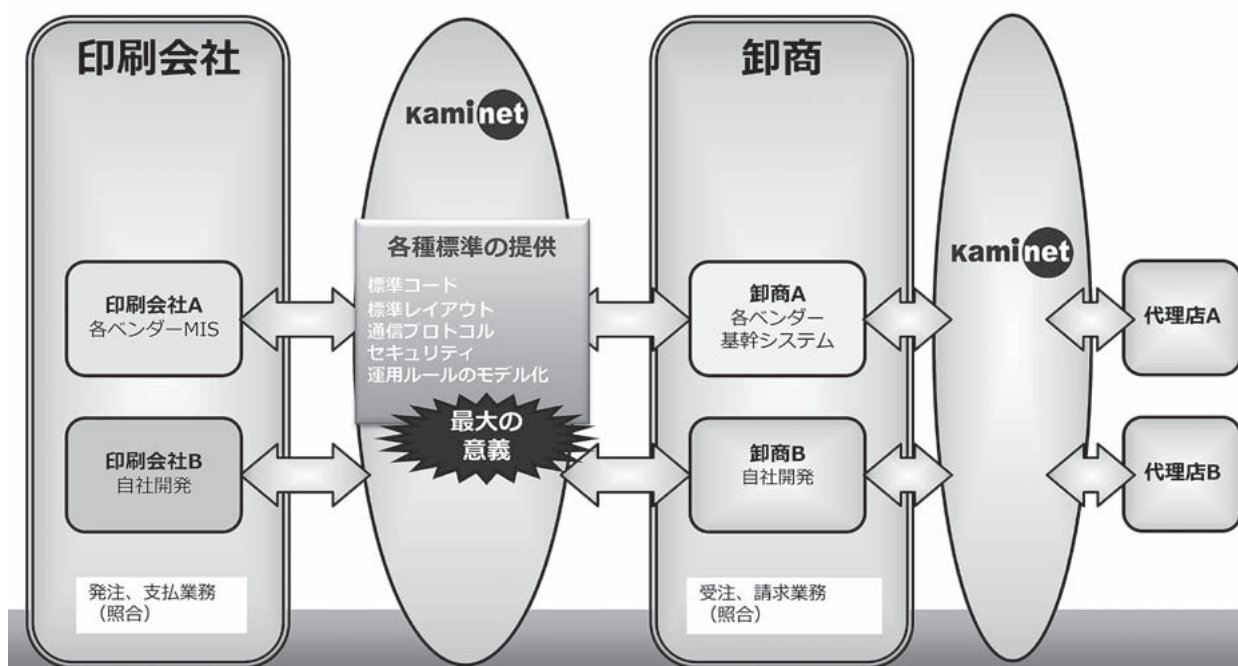


図1 紙流通と印刷業界によるEDIの推進

・業界統一品名コード（15桁）

業界統一品名コードは15桁から成り、業界取引先コード7桁と製品コード8桁で構成されている。

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
メーカーコード					工場		品種コード					銘柄		レットル	
													(任意採番)		

サンプル

業界品名コード	品名	登録会社	初期登録日	品種コード
782642212110000	〇〇製紙〇〇工場□□□□用紙	7826400	960930	1211
782642512110000	〇〇製紙△△工場□□□□用紙	7826400	960930	1211
782642612110000	〇〇製紙●●工場□□□□用紙	7826400	960930	1211

注1：判型／連量／紙目といった規格情報はもっていない

注2：色上質の色については、色ごとにコードをもっている

図2 標準コードについて

を提供することも必要だと考えている。

図2に標準EDIの“肝”である標準コードの概要を示す。JAGATとカミネットでは、銘柄情報だけでなく規格情報（判型／連量／流れ目など）まで含めたオープンな用紙マスターを提供すべく準備を進めている。まずはWebで検索サイトを試験的に公開する予定である。詳細については機会を改めて紹介したい。

照合リスクを抱えた従来のフロー

U-POSTの従来の用紙発注から買掛処理の流れは次のようなものであった。

-
- (1) MISから3枚つづりの発注書を出力。1枚目は発注書、2枚目が納品書、3枚目が請求明細書となっている。発注書は卸商へFAXされ、卸商の控えとなる。
- (2) 卸商は納品の手配後、送られてきた発注書にサインし確認のFAXを戻す。
- (3) 発注書には発注価格が記載されている。単価は既定の単価で、一部希望価格の意味合いの場合がある。2枚目の納品書は、納品時に添付されるという本来の用途ではなく、値段合意の証しとして使われる。数日分の納品書をまとめて、卸商の営業の方に手渡し、卸商側で値段を確認し、捺印して戻してもらう。捺印した時点で、価格を含めて取引成立となる。卸商側は提示された価格に

合意できない場合は交渉となる。

(4) 捺印された納品書は、経理に渡り仕入計上処理される。

(5) 月末になると卸商から請求書と請求明細書（3枚つづりの3枚目）が送られてくる。

.....
この流れの中で、以下のような照合誤差のリスクがあった。

- ・経理が仕入計上するときにMISに登録されている価格と納品書の価格が異なることがあった。⇒発注枚数の変更など、修正して伝票を再発行したときに修正前の納品書を卸商に渡してしまうことがあった。

- ・仕入計上のときには違いが発見されず（誤った伝票を入力）、月次の締めの際に卸商の請求金額と合わないことがあった。この場合、請求書に添付された請求明細書を1点1点突き合わせてチェックすることとなり、膨大な事務作業が発生する。

EDI運用により仕入計上入力がゼロへ

EDI導入後の業務フローは以下のとおりである。

-
- (1) MISで発注データ作成
- (2) EDIを利用し発注データを送信
- (3) 卸商は手配後に発注回答データを返信（まずは手配優先）
- (4) 卸商の担当営業が値段を確認し、問題なければ

図3 資材引当発注入力画面

ば仕切りデータを返信

価格の調整が必要であれば交渉して、価格変更する場合は修正データをU-POSTから再送信。

(5) 発注データと仕切りデータをシステムで自動照合し、内容、金額が合っていれば、そのまま自動的に仕切りデータがMISに取り込まれる。

(6) 月次の締めでは、U-POSTから各卸商に対して支払明細データが送られる。

仕組みの上では照合をせずとも、卸商側の売掛データと一致することになる。

.....

改善点としては、U-POST側の経理処理が大幅に軽減された。仕入計上のための入力処理が一切なくなった上に、納品書に記載された金額とMIS側の発注金額データとを見比べて確認するような作業も一切なくなった。用紙の発注担当者が発注価格の確認に責任を持つという役割分担、業務フローとなり、経理側は卸商からの請求書のトータル金額とMIS上の合計仕入金額を比較確認するだけである。発注担当者の業務、役割は増えたが、システムの自動照合機能を使うことで、相違点や仕切りデータが戻ってきていない発注データが一目瞭然で分かり大きな負担にはなっていないという。

業界に不可欠なインフラへ



朝日精版印刷
生産本部 購買管理室
サブリーダー
伊藤哲也氏

用紙発注担当として実務を行いながら、EDI化の推進を行ってきた伊藤哲也氏は、「きちんとした製品を作るためには、きちんとした仕事の流し方をしなければならない。EDI導入はその方向性に合致しており、一業務の効率化にとどまらず会社全体で考えても妥当な判断だと思っている。仕様変更や仕様のあいまいさなど印刷特有の事情があり、厳密さと融通さの兼ね合いをとるのは容易ではないが、あるべき姿、すなわち両業界にとってお互いにメリットのある運用形態を探っていきたい。近い将来、両業界にとって欠かすことのできないインフラとなると考えているし、そうなるように協力していきたい」という。

JAGATとカミネットでは、U-POSTでの成果や反省事項を生かしつつ、普及に向けた活動を続けていく。

(CS部 花房賢)