

資料 6－1

中小企業共通 EDI 普及計画書 別紙

普及モデル詳細（案）

目次

I. サプライチェーン系モデル	3
1. サプライチェーン系モデル概要.....	3
2. 普及対象ターゲット	4
3. 導入シナリオ.....	4
(1) ケース1： 業界標準 EDI が存在しない業界での取引	4
(2) ケース2： 業界 EDI が存在する業界での取引.....	5
4. 導入支援策	6
II. 中小ユーザー系モデル	7
1. 中小ユーザー系モデル概要.....	7
2. 普及対象ターゲット	8
3. 導入シナリオ.....	8
4. 導入支援策	8
III. ベンダー系モデル.....	10
1. ベンダー系モデル概要.....	10
2. 普及対象ターゲット	11
3. 想定 IT ベンダー	11
4. 導入シナリオ.....	11
5. 導入支援策	12

I. サプライチェーン系モデル

1. サプライチェーン系モデル概要

サプライチェーン系モデルは、サプライチェーン（業界）軸での普及拡大を目指すモデルである。本事業の実証プロジェクトの中では「業務品の卸・小売業界における共通 EDI 連携（花王株式会社）」、「自動車業界における共通 EDI 連携（トピックス株式会社）」、「水インフラ業界における共通 EDI 連携（メタウォーター株式会社）」をイメージしてモデル化している。

凡例 ●：普及の基点となる企業 ●：普及対象となり得る企業

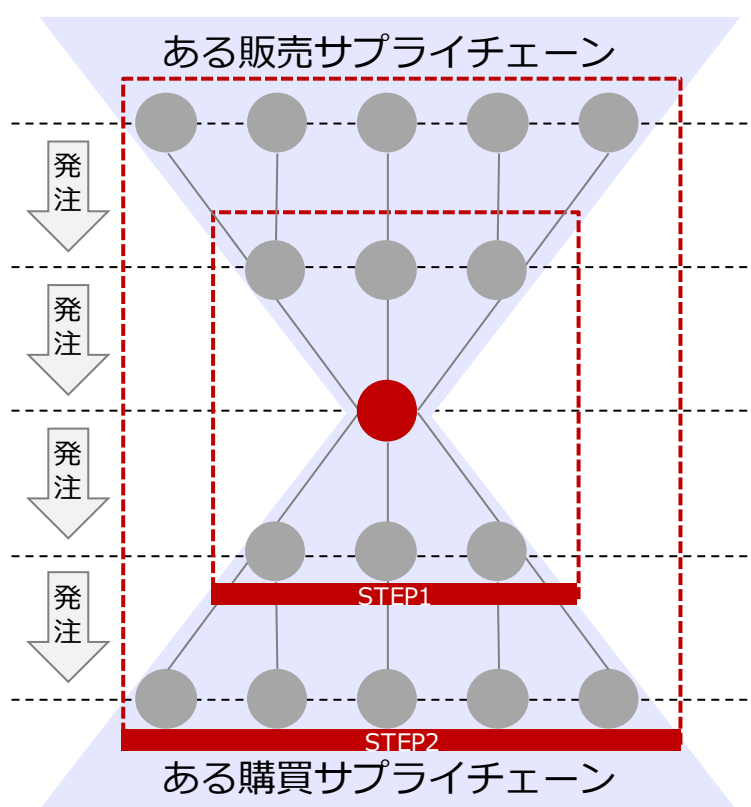


図1 サプライチェーン系モデル イメージ図

このモデルでは、あるサプライチェーンに結び付き（影響力）の強い企業を普及基点企業として定め、普及の基点とする。

STEP1 では、普及基点企業、およびその取引先企業群に対し、グループとして中小企業共通 EDI を導入する。STEP2 では、サプライチェーンの階層的な構造から、取引先企業群から更に取り先企業に向けて、グループとして中小企業共通 EDI を導入する。

EDI 導入は、一般に取引の商慣習から、発注企業に対する働きかけが取引先を含めた普

サプライチェーン系モデルでは、サプライチェーンに着目するがゆえに、普及基点の企業からの受注、発注両面に向けての普及の余地のある、砂時計型のモデルとなる（図1）。

普及対象ターゲットは、サプライチェーンでつながる企業群とする。発注企業として影響力を持つ場合は、その受注企業群、受注企業として影響力を持つ場合は、その発注企業群を含めた、サプライチェーンで繋がる企業群がターゲットとなる。

その普及基点となる企業は、そのサプライチェーンにおいて影響力のある Tier1/Tier2 程度の中堅企業、または大企業を想定する。

普及初期段階を想定し、発注企業基点における導入シナリオを記載する。

サプライチェーン系モデルにおける導入シナリオ（発注企業基点のケース）は、発注側企業が業界 EDI 標準を用いているか否かにより、異なる導入シナリオとなると考える。

以下に、業界標準 EDI 存在有無それぞれのケースにおける導入シナリオを述べる。

The diagram illustrates the transition from existing EDI to a common EDI system for SMEs. It is divided into two main sections by a vertical line.

Left Section (Existing EDI):

- Top:** A pink oval labeled "大企業 (発注企業)" (Large Enterprise (Ordering Enterprise)).
- Middle:** A yellow rectangle labeled "EDI ASPサービス" (EDI ASP Service). A blue arrow points to it from the text "既存 EDI" (Existing EDI) on the left.
- Bottom:** Two pink ovals labeled "大企業 (受注企業)" (Large Enterprise (Ordering Enterprise)).
- Connections:** Arrows labeled "システム連携" (System Interconnection) connect the top oval to the middle rectangle, and the middle rectangle to the bottom ovals.

Right Section (Common EDI for SMEs):

- Top:** Two light blue ovals labeled "中小企業 (発注企業)" (SME (Ordering Enterprise)).
- Middle:** A green rectangle labeled "中小企業共通EDI プロバイダー" (SME Common EDI Provider).
- Bottom:** Two light blue ovals labeled "中小企業 (受注企業)" (SME (Ordering Enterprise)).
- Connections:** Arrows labeled "CSV連携 / 共通API連携" (CSV Interconnection / Common API Interconnection) connect the top ovals to the middle rectangle, and the middle rectangle to the bottom ovals.

Transition: A thick red arrow points from the "大企業 (発注企業)" oval in the left section to the "中小企業共通EDI プロバイダー" rectangle in the right section, indicating the migration of the large enterprise's ordering function to the common SME system.

4

1. 地域団体等の周知活動により、発注側企業は中小企業共通 EDI を知る。
2. 発注側企業は、普及推進協議会から提供されている普及用ツール（普及パンフレット、導入チェックシート、簡易ツールなど）を活用し、受注側企業に導入を働きかける。
3. 受注側企業の実情が得られたら、EDI 導入時期を決め、開始時期までに間に合うように、EDI サービスプロバイダーとの接続手続きを行い、試験運用を済ませる。必要に応じて普及推進協議会に問い合わせ、専門家紹介などの支援を受ける。
4. 開始日時から中小企業共通 EDI を用いた受発注を開始する。

(2) ケース 2： 業界 EDI が存在する業界での取引

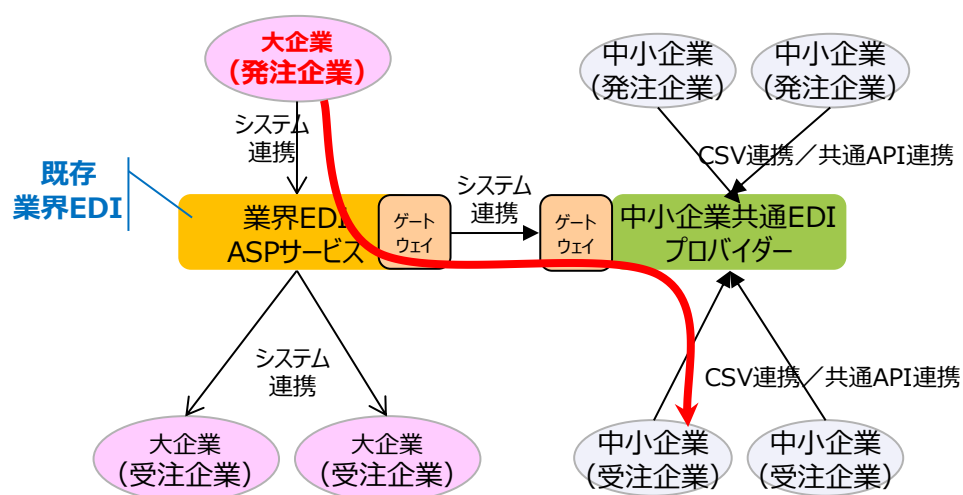


図3 業界標準 EDI が存在しない業界でのデータ連携 イメージ図

1. 業界団体による広報・EDI 導入の申し合わせ、取引先からの EDI 導入要請、普及推進協議会などの周知活動により、発注側企業は中小企業共通 EDI のことを知る。
2. 発注側企業は、当該業界 EDI 標準仕様と中小企業共通 EDI 仕様との変換をサポートしている EDI サービスプロバイダーを普及推進協議会に相談して探す。
3. 発注側企業は、普及推進協議会から提供されている普及用ツール（普及パンフレット、導入チェックシート、簡易ツールなど）を活用し、受注側企業に導入を働きかける。

4. 受注側企業の了解が得られたら、EDI 導入時期を決め、開始時期までに間に合うように、EDI サービスプロバイダーとの接続手続きを行い、試験運用を済ませる。必要に応じて普及推進協議会に問い合わせ、専門家紹介などの支援を受ける。
5. 開始日時から中小企業共通 EDI を用いた受発注を開始する。

4. 導入支援策

上記の導入シナリオに対して、有効と考える導入支援策は以下のとおりとなる。

- 啓発活動
業界団体に対してのセミナー開催等を行い、中小企業共通 EDI 導入の魅力を訴求する。また、導入事例などの情報を WEB サイト通じて発信する。
- 導入相談・提案
相談窓口の開設やウェブサイトによる情報公開により、興味を抱いた業界団体、ユーザーに期待に合った情報を提供する。
また、普及用ツール（普及パンフレット、導入チェックシートなど）、中小企業共通 EDI 対応プロバイダーや対応業務アプリの情報を提供することで、取引先企業も含めた啓発が容易に行なえるようにする。
- 導入・導入支援
中小企業共通 EDI 導入時において、導入企業側からの要望に応じ、中小企業共通 EDI の導入支援者を派遣する。導入支援者は、中小企業共通 EDI の導入専門教育を受けた者であり、当該業界に明るい者とする。

[導入支援内容]

- ・ 共通 EDI 設計（現行取引業務フロー分析、取引情報項目分析&マッピング作業）
- ・ 共通 EDI サービス選定（導入アプリ・契約プロバイダー選定）への助言
- ・ データ可視化・活用プロセスの設計・構築
- 運用・保守
中小企業共通 EDI 導入後の運用支援・保守、定着に向けて導入企業自らの運用・活用などを行う伴走支援者を派遣する。（実態として、導入支援者と同一であることを想定）

- 利用拡大

中小企業共通 EDI 導入により、一定の成果を挙げた取引グループに対して評価する表彰制度を導入することで、利用拡大によるメリットを PR する。

また、中小企業共通 EDI 対応 IT ツール（業務アプリ、プロバイダー）に対する認証、その IT ツールを利用しているユーザー企業に対する認証を導入することで、周知を図り、利用拡大を狙う。

II. 中小ユーザー系モデル

1. 中小ユーザー系モデル概要

中小ユーザー系モデルは、地域のユーザー企業群を普及基点として、地域軸で普及拡大を行なうモデルである。

本事業の実証プロジェクトの中では「豊田商工会議所における商工会議所モデル共通 EDI 連携（小島プレス工業株式会社）」、「碧南商工会議所における中小企業共通 EDI 連携（株式会社サンアドバンス）」、「多摩地域活性化のためのビジネス情報共通 EDI 連携（武州工業株式会社）」、「静岡発エンジニアリングチェーンにおける共通 EDI 連携（矢崎部品株式会社）」をイメージしてモデル化している。

凡例 ● : 普及の基点となる企業 ● : 普及対象となり得る企業

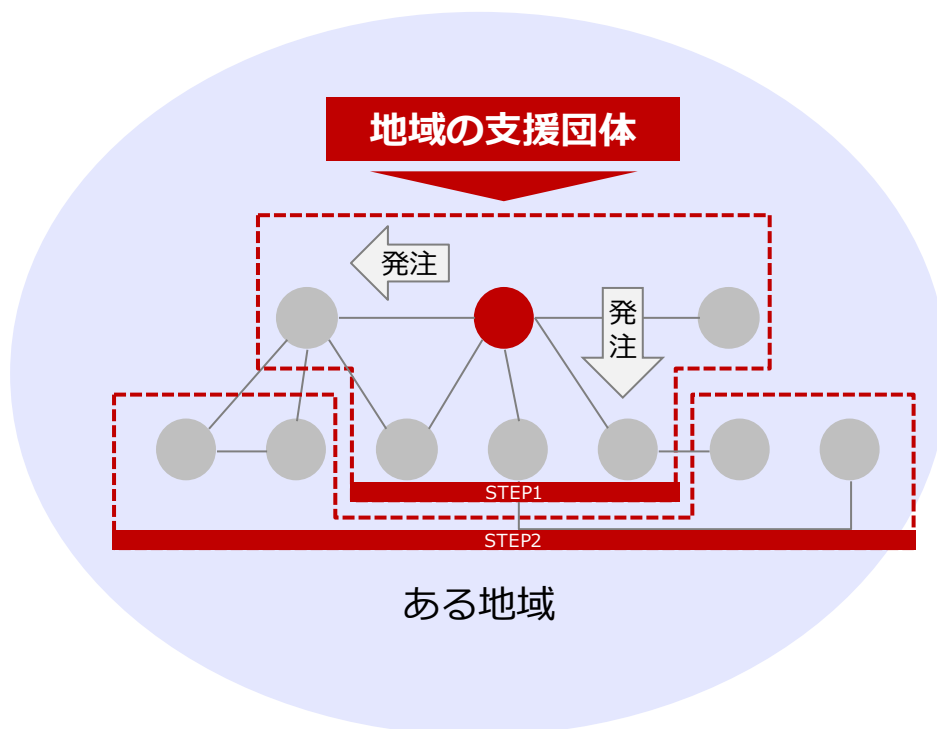


図 2 中小ユーザー系モデル イメージ図

このモデルでは、地域の支援団体からの導入アプローチにより、その地域における商取引波及効果の大きい発注企業を見出し、普及の基点とする。

STEP1 では、普及基点となる発注企業および、その取引グループ企業群に対して、中小企業共通 EDI 導入を図る。STEP2 では、STEP1 にて導入した企業の中から発注企業（※所属する地域内の他企業へ発注）を抽出し、それら企業の取引グループ企業群に対して、中小企業共通 EDI 導入を図る。

2. 普及対象ターゲット

普及対象ターゲットは、ある地域に属する取引企業群とする。その地域における商取引への波及効果が大きい発注企業および受注企業、さらには、その受注企業が発注時における取引企業がターゲットとなる。

3. 導入シナリオ

1. 発注側企業が、地域団体の周知活動により中小企業共通 EDI のことを知る。
2. 発注側企業は、普及推進協議会から提供されている普及用ツール（普及パンフレット、導入チェックシートなど）を活用し、受注側企業に導入を働きかける。
3. 受注側企業の実情が得られたら、EDI 導入時期を決め、開始時期までに間に合うように、EDI サービスプロバイダーとの接続手続きを行い、試験運用を済ませる。必要に応じて普及推進協議会に問い合わせ、専門家紹介などの支援を受ける。
4. 開始日時から EDI での受発注を開始する。

4. 導入支援策

上記の導入シナリオに対して、有効と思われる導入支援策は以下のとおり。

- 啓発活動
地域の支援団体や企業向けのセミナー開催等を行い、中小企業共通 EDI 導入の魅力を訴求する。また、導入事例などの情報を WEB サイト通じて発信する。
- 導入相談・提案
相談窓口の開設やウェブサイトによる情報公開により、興味を抱いた業界団体、ユ

ユーザーに期待に合った情報を提供する。専門的な事案対応を地域内で完結できるようにするために、地域毎に導入相談員を育成し、中小企業共通 EDI 紹介や導入支援者の紹介を行う。また、導入に関する知識の共通を図る。

加え、普及用ツール（普及パンフレット、導入チェックシートなど）、中小企業共通 EDI 対応プロバイダーや対応業務アプリの情報を提供することで、取引先企業も含めた啓発が容易に行なえるようにする。

地域内での新規取引機会を提供するために、中小企業共通 EDI 導入済み企業のデータベース化・検索によりビジネスマッチングを実現する。

- 導入・導入支援

中小企業共通 EDI 導入時において、導入企業側からの要望に応じ、中小企業共通 EDI の導入支援者を派遣する。導入支援者は、中小企業共通 EDI の導入専門教育を受けた者であり、当該業界に明るい者とする。

[導入支援内容]

- ・ 共通 EDI 設計（現行取引業務フロー分析、取引情報項目分析&マッピング作業）
- ・ 共通 EDI サービス選定（導入アプリ・契約プロバイダー選定）への助言
- ・ データ可視化・活用プロセスの設計・構築

- 運用・保守

中小企業共通 EDI 導入後の運用支援・保守、定着に向けて導入企業自らの運用・活用などを行う伴走支援者を派遣する。（実態として、導入支援者と同一であることを想定）

- 利用拡大

中小企業共通 EDI 導入により、一定の成果を挙げた取引グループに対して評価する表彰制度を導入することで、利用拡大によるメリットを PR する。

また、中小企業共通 EDI 対応 IT ツール（業務アプリ、プロバイダー）に対する認証、その IT ツールを利用しているユーザー企業に対する認証を導入することで、周知を図り、利用拡大を狙う。

Ⅲ. ベンダー系モデル

1. ベンダー系モデル概要

ベンダー系モデルは、ベンダー製品利用顧客（既存/新規）を普及基点として、その取引先へ普及拡大を行なうモデルである。

本事業の実証プロジェクトの中では「農林水産業界（鮮魚）における日本とインドネシア間の共通 EDI 連携（株式会社アクロスソリューションズ）」、「北海道の中小企業における次世代共通 EDI 連携（株式会社イークラフトマン）」、「大阪発の中小製造業におけるビジネス情報共通 EDI 連携（株式会社エクス）」、「貿易手続に係る輸出業界の共通 EDI 連携（株式会社 NTT データ）」、「中小サービス業界におけるクラウド型共通 EDI 連携（株式会社スマイルワークス）」をイメージしてモデル化している。

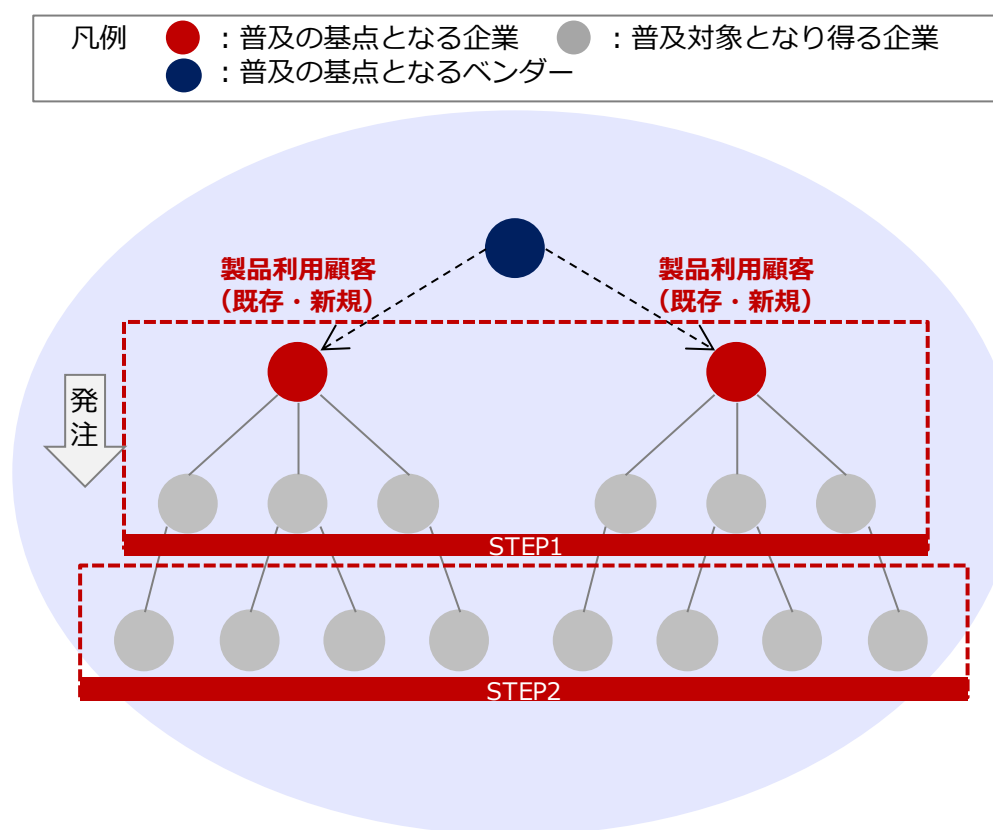


図3 ベンダー系モデル イメージ図

このモデルでは、まず、ベンダー企業の持つ業務パッケージアプリケーションに、中小企業共通 EDI 標準に準拠した機能を開発・実装してもらう。そのベンダーの既存・新規顧客を対象にバージョンアップ等で、中小企業共通 EDI 標準が使える環境へと移行をさせることで、EDI 導入・普及を図る。

STEP1 では、既存顧客を中心に新規顧客も含めた発注企業が、その取引先と中小企業共通 EDI 標準での取引を開始する。STEP2 では、更にその取引先への中小企業共通 EDI 標準を導入・利用促進を図る。

2. 普及対象ターゲット

普及対象ターゲットは、普及基点となるベンダー製品利用顧客、または新規導入の顧客とする。ユーザー企業側から普及モデルを見ると、サプライチェーン系モデルと中小ユーザー系モデルそれぞれの普及対象ターゲットに該当する。このケースにおいては、各普及モデルでのアプローチ調整を図るものとする。

3. 想定 IT ベンダー

IT 関連団体・IT ベンダーグループなどと連携し、所属する IT ベンダーに対して、ビジネス参加を呼び掛ける。中小企業への導入・普及のしやすさの観点から、中小企業向けの受発注業務アプリケーションを開発・提供している IT ベンダーが、受発注アプリケーションの一機能として、ユーザー企業へ製品提供することが、本モデルのメインシナリオとなる。

また、ユーザー企業にとっての負担が少ない初期費用の観点から、アプリケーションのクラウドサービス提供は望ましい。

4. 導入シナリオ

1. 普及推進協議会から業務アプリベンダーへ中小企業共通 EDI 標準の仕様の提示、説明を行い、受発注 EDI 対応機能の標準実装を求める。
2. 普及推進協議会から、仕様に対応した簡易ツールの提供を行い、利用企業の増加を図る。
3. 普及推進協議会から、仕様に基づく実装確認を行えるテストサイト等の提供を行い、業務アプリベンダーの受発注 EDI 対応機能の標準実装を行いやすくする。
4. 発注側企業が、ベンダーからの業務アプリのバージョンアップ通知等により中小企業共通 EDI 標準の機能が標準実装されたことを知る。
5. 発注側企業は、普及推進協議会から提供されている普及用ツール（普及パンフレット、導入チェックシートなど）を活用し、受注側企業に導入を働きかける。必要に応じて普及推進協議会に問い合わせ、専門家紹介などの支援を受ける。

6. 受注側企業の了解が得られたら、中小企業共通 EDI 標準の導入時期を決め、開始時期までに間に合うように、業務アプリの導入・改修、EDI サービスプロバイダーとの接続手続きを行い、試験運用を済ませる。

5. 導入支援策

上記の導入シナリオに対して、有効と思われる導入支援策は以下のとおりとなる。

- 啓発活動

IT 関連団体・IT ベンダーグループなどに対し、中小企業共通 EDI のビジネスメリットを訴求し、これら各種団体から IT ベンダー各社へ中小企業共通 EDI 対応製品の開発を促す。

また、IT ベンダー関係者が一堂に会する展示会・イベントにおいて、中小企業共通 EDI を用いた受発注取引の疑似体験の機会を提供し、認知および価値体験いただく。

- 導入相談・提案

相談窓口の開設やウェブサイトによる情報公開により、興味を抱いた業界団体、ユーザーに期待に合った情報を提供する。

また、普及用ツール（普及パンフレット、導入チェックシートなど）、中小企業共通 EDI 対応プロバイダーや対応業務アプリの情報を提供することで、取引先企業も含めた啓発が容易に行なえるようにする。

普及推進協議会が広く相談を受け付ける際に、認定制度に登録されている製品（業務、プロバイダー）については適宜推薦を行い、IT ベンダーにとっての営業活動支援を実現する。

- 導入・導入支援

ユーザー企業や IT ベンダー自らが、中小企業共通 EDI の導入が行えるよう、導入

手順書の公開を行うことで、導入しやすい環境を作る。また、ベンダーの導入支援者の教育プログラムを準備する。

一方、必要に応じて導入支援者を派遣するなど、ベンダーの負担を下げる支援施策を実施する。

なお、次の 2 つのケースで導入支援内容が異なることを想定している。

ケース 1：すでに業務システム（受発注システム）を導入済企業

＜導入作業＞

- ・ 共通 EDI 連携のための CSV ファイルのエクスポート、インポート機能作りこみ
- ・ 発注企業については現在利用している紙帳票のマッピング作業
- ・ 発注先企業への EDI データ取り込み可否のチェック作業（相互連携性確認作業）

ケース 2：共通 EDI 連携機能実装パッケージを新規に導入する企業

＜導入作業＞

- ・ 取引先業務アプリと相互連携性確認を相互に行う作業
- ・ EDI を導入してメリットが得られるようにするため、社内 IT システムの見直し支援

- 運用・保守

ユーザー企業や IT ベンダーからの要請に対して、伴走支援者を派遣する。保守に限らず、導入による効果測定や、利用状況調査を行なうことで、より効果的に中小共通 EDI が活用される状況を作り上げる支援をする。

- 利用拡大

中小企業共通 EDI 導入により、一定の成果を挙げた取引グループに対して評価する表彰制度を導入することで、利用拡大によるメリットを PR する。

また、中小企業共通 EDI 対応 IT ツール（業務アプリ、プロバイダー）に対する認証、その IT ツールを利用しているユーザー企業に対する認証を導入することで、周知を図り、利用拡大を狙う。