

プラネットとは？

プラネットは、1985年に、化粧品・日用雑貨業界の複数のメーカー（ライオン、ユニ・チャーム、資生堂、サンスター、ジョンソン、エステー化学〔現 エステー〕、十條キンバリー〔現 日本製紙クレシア〕、牛乳石鹸共進社）と国内の代表的な独立系VAN会社のインテックが共同出資をして発足したVAN運営会社です（現在は、小林製薬、貝印、ユニリーバ・ジャパン、P&G、花王などに加え、パルタックKS、あらた などの大手卸売業も出資）。設立から23年を経た現在のユーザー数は、化粧品・日用雑貨のほか、大衆薬、ペットフード・用品、介護、理美容などの隣接業界のメーカーや卸売業、資材サプライヤー、小売業など約1,000社となっており、消費財業界の情報インフラを担う重要な立場に成長しています。

プラネットが発足した年は、電気通信事業法の施行により民間企業に通信事業が開放され、高度情報化社会を迎えた時期でした。当時の化粧品・日用雑貨業界は、消費者ニーズの多様化から商品の多品種少量時代を迎えており、複雑な流通チャネルの存在と、メーカー・卸売業の各社が自社独自の異なったフォーマットやコードでEDIシステムを構築していたことから、重複・錯綜する部分が非常に多く、特に卸売業については各メーカー独自仕様の端末機だらけになってしまうという現象が非常に懸念されていました。

こうした状況を踏まえて業界全体の情報化を促進するための大局的な観点から、お互いに競合する業界主力企業が一致協力してVAN運営会社として設立したのがプラネットだったのです。

このVAN運営会社というのは、単なるVAN会社ではなく、徹底してユーザーの立場でVANを使いこなすためのインフォメーション・オーガナイザー^{*}としての役割を果たしていくという意味合いが込められています。具体的には、EDIを利用する多くの企業の情報ニーズを取りまとめ、標準化し、システム化・ネットワーク構築して、それを運用していくという、当時としては全く新しいビジネスモデルでした。プラネットではユーザーが安心してEDIをアウトソーシングできる条件として、①安全なサービス、②中立的なサービス、③標準化されたサービス、④継続的なサービスの4つの条件を掲げながら事業を展開しています。

プラネットは設立以来、EDIやEDIに付随するデータベースに関わる多くの標準システムやフォーマット、各種コードを構築・運営してきました。EDIによる取引データとしては、発注データ、仕入データ、請求照合データ、請求鑑データ、在庫データ、販売データなどの標準化された24種類のデータを揃えているほか、商品情報を蓄積した商品データベースや取引先情報を蓄積した取引先データベースも稼動しています。

プラネットとは

資材サプライヤー (原材料メーカー)

原料
材料
包装材料
容器

資材EDIサービス

Web
EDI

製造業 (メーカー)

化粧品・日用雑貨
ペット
家庭紙
消耗家電
家庭用品
理美容
介護
大衆薬
健康食品
軽衣料

SMOOTHEDI

基幹EDIサービス

Web
EDI

Web
EDI

卸売業

化粧品・日用雑貨
ペット
家庭紙
消耗家電
家庭用品
理美容
介護
大衆薬
健康食品
軽衣料

小売業

ドラッグストア
GMS
SM
CVS
ホームセンター
.
.
.
.

取引先データベース

商品データベース

バイヤーズネット

プラネット (VAN運営会社)

安心してEDIをアウトソーシングできる条件

- ①安全なサービス
- ②中立的なサービス
- ③標準化されたサービス
- ④継続的なサービス



Point

EDIサービスを利用しているのはこんな会社



ここからは、最も成功しているプラネットのEDIサービスの実例を見てみよう。メーカー、卸売業間の実績がほとんどだが、小売業の利用もあるので参考になると思うよ。

うわぁ～たくさんのサービスをいろんな会社が利用してるね。信頼と実績があるっていいけど本当なんだ。ますます興味がわいてきたぞ。



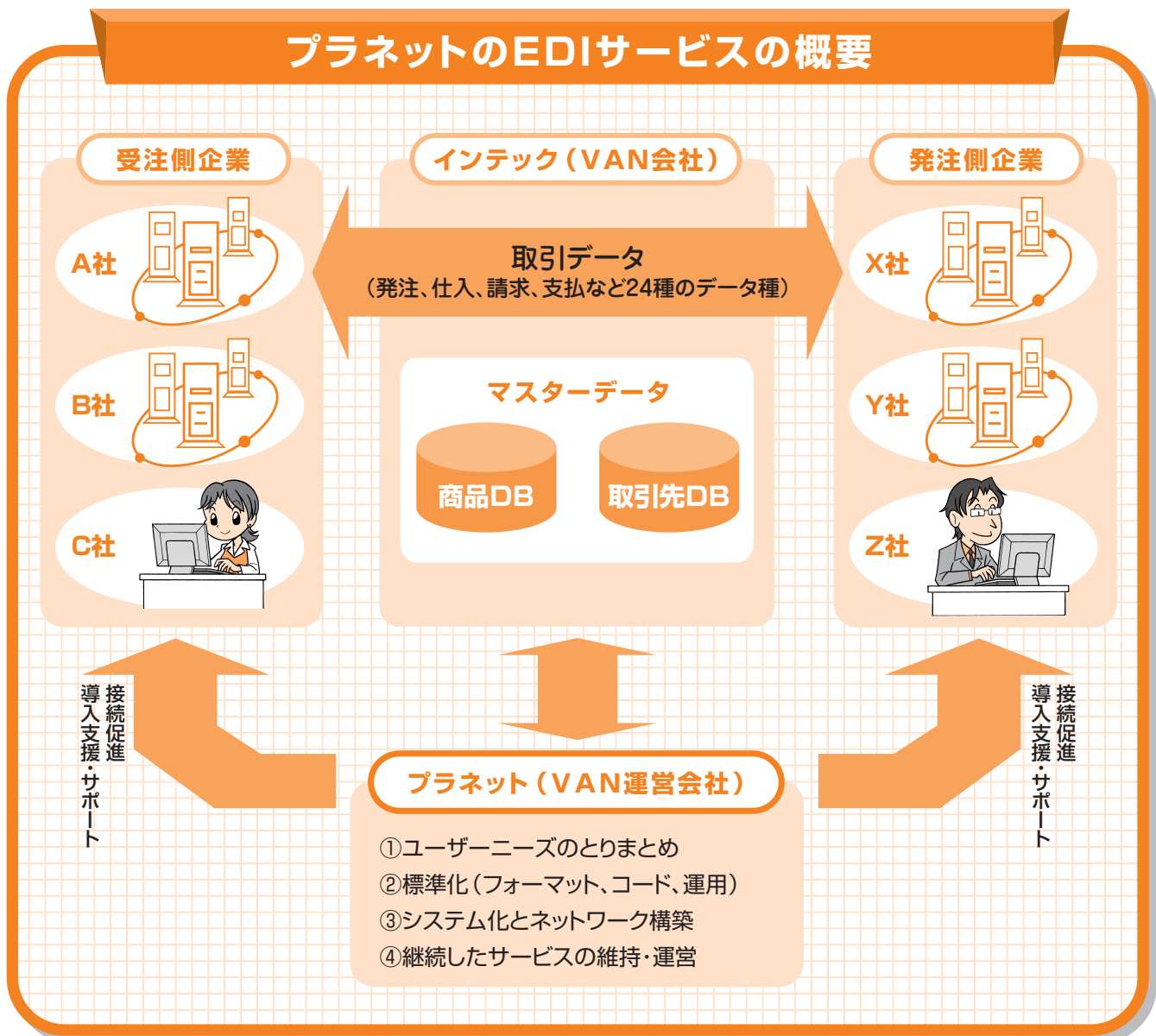
プラネットEDIサービスの特徴

- ① プラネットのEDIサービスは、商品コードはJANコード、取引先コードは共通取引先コード、フォーマットは流通業界で標準的に使用されている業際統一伝票^{*}に準拠しています。さらに、商品コードと取引先コードは、それぞれ商品データベース、取引先データベースとして維持・運営しています。
- ② 従来型のEDIから最新のインターネットEDIまで可能なプロトコルや文字コードが使用でき、プロトコルや文字コードの変換処理によりシステムレベルの異なる多くの取引先とEDI接続が可能なフル装備のEDIサービスです。
- ③ 豊富なデータ種から自由に選択し、必要な部分から無理なくEDI化できるサービスです。
- ④ 取引データは秘密、マスターデータは共有という考え方にもとづき、プラネット自体が取引データの中身を見ることはできないしくみになっています。また、先進のセキュリティ対策によりデータの漏洩はなく安心してご利用いただけるサービスです。
- ⑤ 国際標準準拠により、流通業界を取り巻くグローバル化にも容易に対応できます。
- ⑥ プラネットはユーザーが多くの取引先と接続できる環境を実現するためにEDIの標準化を推進しています。
- ⑦ 共同利用型のEDIサービスなので初期投資とランニングコストを安くできるとともに、早期に稼働できます。
- ⑧ プラネットは一般のVAN会社と違い、流通機構の体質強化のためにユーザーがVANをうまく使えるように徹底したサポートを行います。つまり、相手先との折衝をはじめ、EDIに関わるシステム構築のサポートを行い、実際に稼働させるまでの様々な煩わしい作業・調整・連絡などをサポートしています。

各企業にとってのプラネットEDI利用メリット

- ① プラネット標準仕様に対応したシステムをひとつ用意するだけで、多くの取引先とすぐにEDIを実施できます。
- ② 商品コード、取引先コードが共通コードのために、煩わしいコード変換処理が不要です。
- ③ 接続相手先の通信システムを気にせずにEDIを実施できます。

プラネットのEDIサービスの概要



1. EDI 攻略 (初級編)

2. EDI サービス紹介 (活用編)



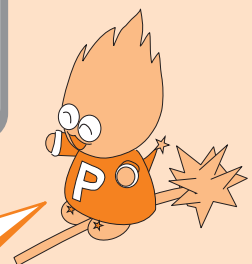
Point

インフラ会社はひと味違う



プラネットは、競合企業が安心して利用できるように、VANを通過するデータの中身はいっさい見ていないんだ。また、標準を維持するために公平なルールを作り、ユーザーさんに守ってもらっているんだよ。

へえ～。そんな配慮もしているんだ。インフラ会社はひと味違うんだね。



発注側企業の業務フローとプラネットEDIデータ

▶ 基幹業務において

発注側企業の主な基幹業務は、発注業務、発注商品の入荷検品業務、買掛計上業務、受注側企業からの請求と自社買掛との照合業務、支払業務があります。プラネットのEDIデータはそれぞれに対応して、発注業務には「発注データ」、買掛計上業務には「仕入データ」、受注側企業からの請求と買掛との照合業務には「請求照合データ」と「請求鑑データ」があります。

また、発注業務は発注側企業と受注側企業の取引の発端となるもので、それに対応した「発注データ」は企業間EDIのキックオフデータとなります。企業間取引における様々な業務の効率化のために、「発注データ」をはじめとして、これらのデータをそれぞれの業務システムと自動連携させ、業務の効率化、省力化、正確化、コストダウンに効果を挙げていただくことができます。

▶ 分析系業務において

発注側企業の主な分析系業務としては、販売店の販売分析があります。プラネットのEDIデータでは販売店の販売分析に対応して「販売データ」があります。受注側企業に「販売データ」を提供し、双方での分析結果をもとに販売店へのきめ細かい提案を行うことができます。

受注側企業の業務フローとプラネットEDIデータ

▶ 基幹業務において

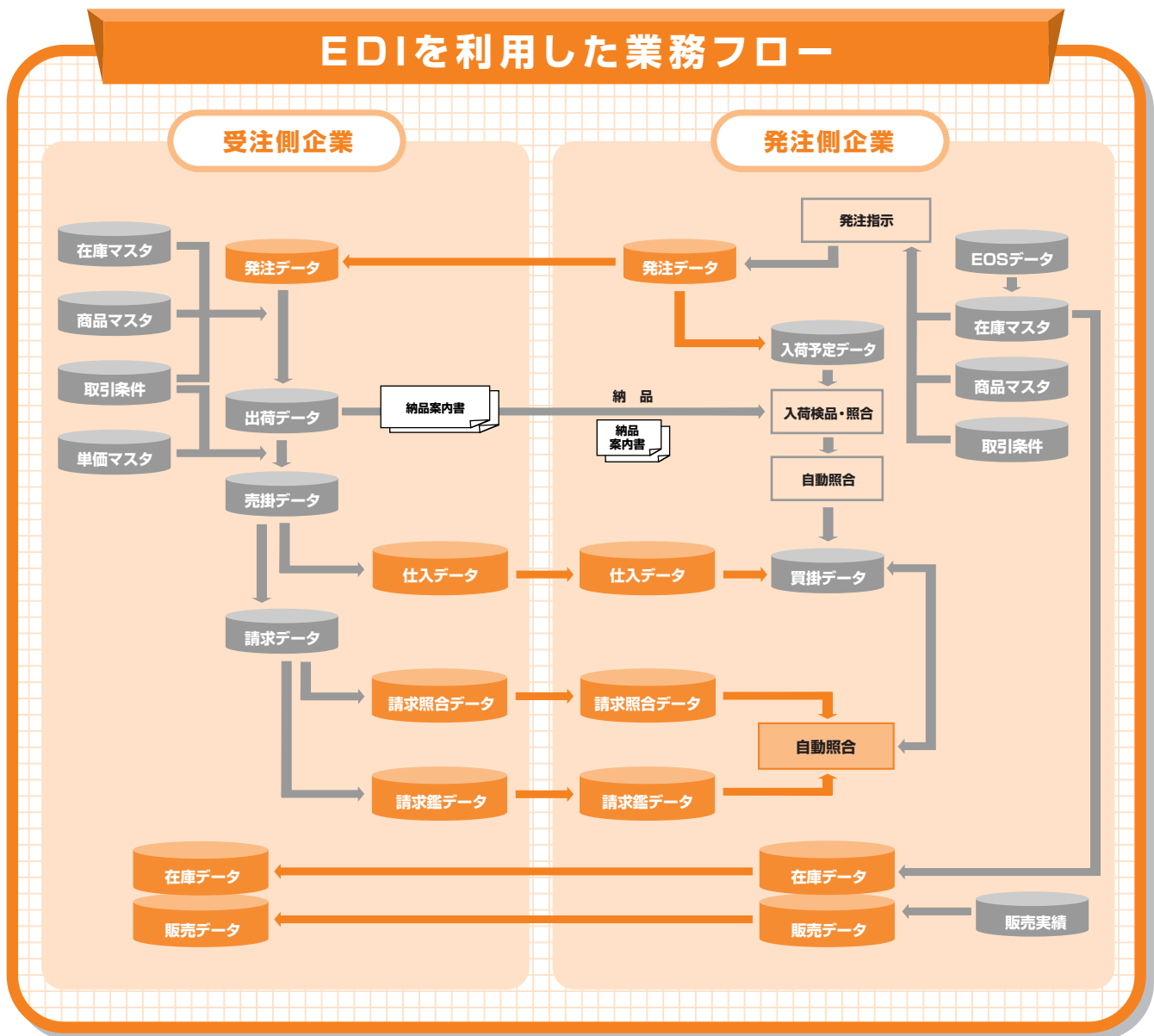
受注側企業の主な基幹業務は、受注業務、受注した商品の出荷業務、出荷した商品の売掛計上業務、請求業務があります。プラネットのEDIデータはそれぞれに対応して、受注業務には「発注データ」、出荷した商品の売掛計上業務には「仕入データ」、請求業務には「請求照合データ」と「請求鑑データ」があります。

これらのデータをそれぞれの業務システムと自動連携させ、業務の効率化、省力化、正確化、コストダウンに効果を挙げていただくことができます。

▶ 分析系業務において

受注側企業の主な分析系業務としては、販売店の販売分析、流通在庫分析などがあります。プラネットのEDIデータでは、販売店の販売分析に対応して「販売データ」、流通在庫分析に対応して「在庫データ」があります。「販売データ」をデータソースとして詳細な分析ができ販売店へのきめ細かい提案を行うことができます。また、「在庫データ」をもとに、詳細な流通在庫の把握・分析が可能となります。

EDIを利用した業務フロー



1. EDI 攻略 (初級編)

2. EDI サービス紹介 (活用編)



Point

EDIを利用すると業務の自動化ができる

EDIで紙がなくなって、こういうことなんだね。いろんな業務が自動で処理されていくのは、なんかうれしいな。

よくわかっているね。人の代わりにロボットが働いているフルオートメーションの工場と同じだね。EDIを業務フローに組み込めば、人の代わりにコンピュータがキッチリと働いてくれるんだ。特に日本人は自動化が大好きだからEDIはお勧めなんだよ。もちろん先生も大好きさ。



「発注データ」は、発注側企業から受注側企業への注文内容を示すデータです。データ内容の設定次第で、条件付発注、直送発注、着荷日指定発注などの対応も可能となります。発注方法は一般的にホストコンピュータで「発注データ」を作成する方法の他に、『Web受発注サービス』を利用して簡単に「発注データ」を作成し送信する方法もあります。一方、受注方法も一般的にホストコンピュータで「発注データ」を受注する方法の他に、『Web受発注サービス』を利用して簡単に「発注データ」を受信し確認する方法もあります。「発注データ」の利用によって、発注側企業、受注側企業は次のように効率化することができます。

発注側企業のメリット

発注側企業の発注業務の効率化は、

- ①電話やFAX（発注書）など人手による煩雑な発注作業がなくなります。FAXの文字のつづれによるミスも防ぐことができます。
- ②複数の取引先に対する発注もデータ送信先がプラネットだけで済み、発注のスピード化につながります。
- ③発注側企業の在庫管理システム（発注点管理）と連携することで自動的に発注情報を作成することも可能になります。また、発注モレがなくなります。
- ④受注側企業から送られる「仕入データ」と照合することで、入荷管理及び買掛計上処理に連動することが可能になります。
- ⑤FAX発注システムの利用により、すべての取引先とオンライン発注が可能となります。

などで、「発注データ」の利用によって発注側企業にはコスト削減、作業の効率化という点でメリットが生まれます。発注にかかる時間と人手を省力化でき、それにより利用可能となった時間と人手を質の高い管理に振り分けることで、発注側企業の管理レベルの向上につながります。

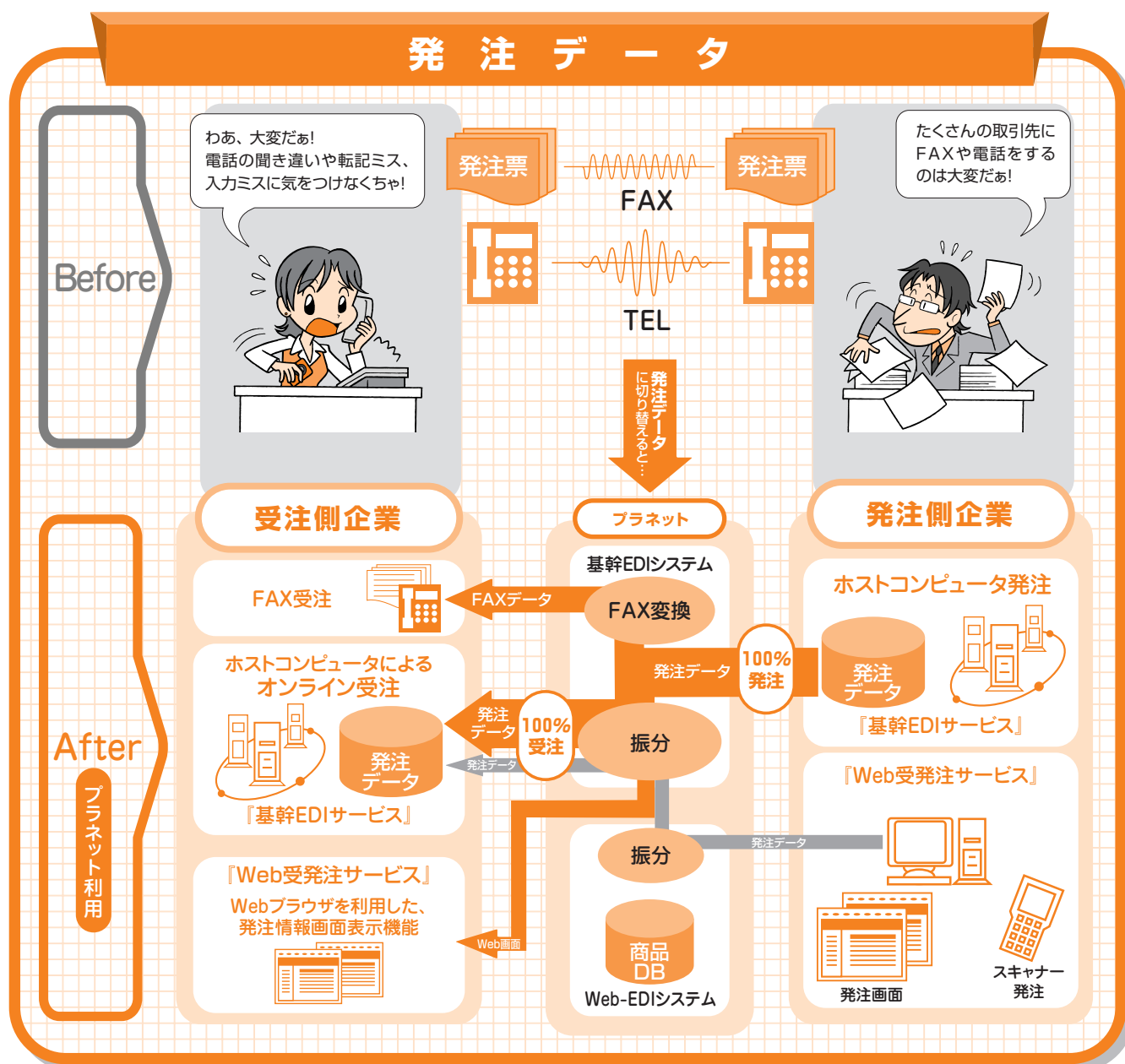
受注側企業のメリット

受注側企業の受注業務の効率化は、

- ①電話やFAXによる受注業務がなくなるとともに、「発注データ」を自動的に取り込むので、受注入力作業などがなくなります。
- ②電話による聞き違い、FAXの読み込み違い、転記ミス、入力ミスが防止されます。
- ③複数の発注側企業からの発注もプラネットから一括で受信できます。
- ④「発注データ」による受注を増やすことによって、受注拠点を集約することも可能となります。

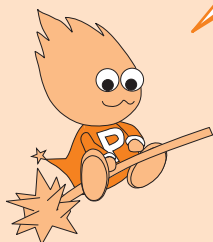
などです。

現在ではオンライン受注比率が90%を超えている受注側企業もあり、受注側の作業効率化にも大きく寄与し、コスト削減、省力化などにつながっています。



Point

「発注データ」はEDIの序章



「発注データ」ってEOSのことだね。
何か違いはあるの？

そうだね。標準フォーマットを利用したEOSとも呼べるね。プラ
ネットでは、「発注データ」を商取引のキックオフデータと位置
づけている。EOSはつなげばおしまいだけど、「発注データ」は
これから始まるEDIの序章なんだよ。大変重要なデータなんだ。



「仕入データ」は、受注側企業が発注側企業に商品を納入した売上内容を示すデータで、従来の仕入伝票（仕切書や納品書など）に代わるものです。「仕入データ」の利用によって発注側企業、受注側企業は次のように効率化することができます。

発注側企業のメリット

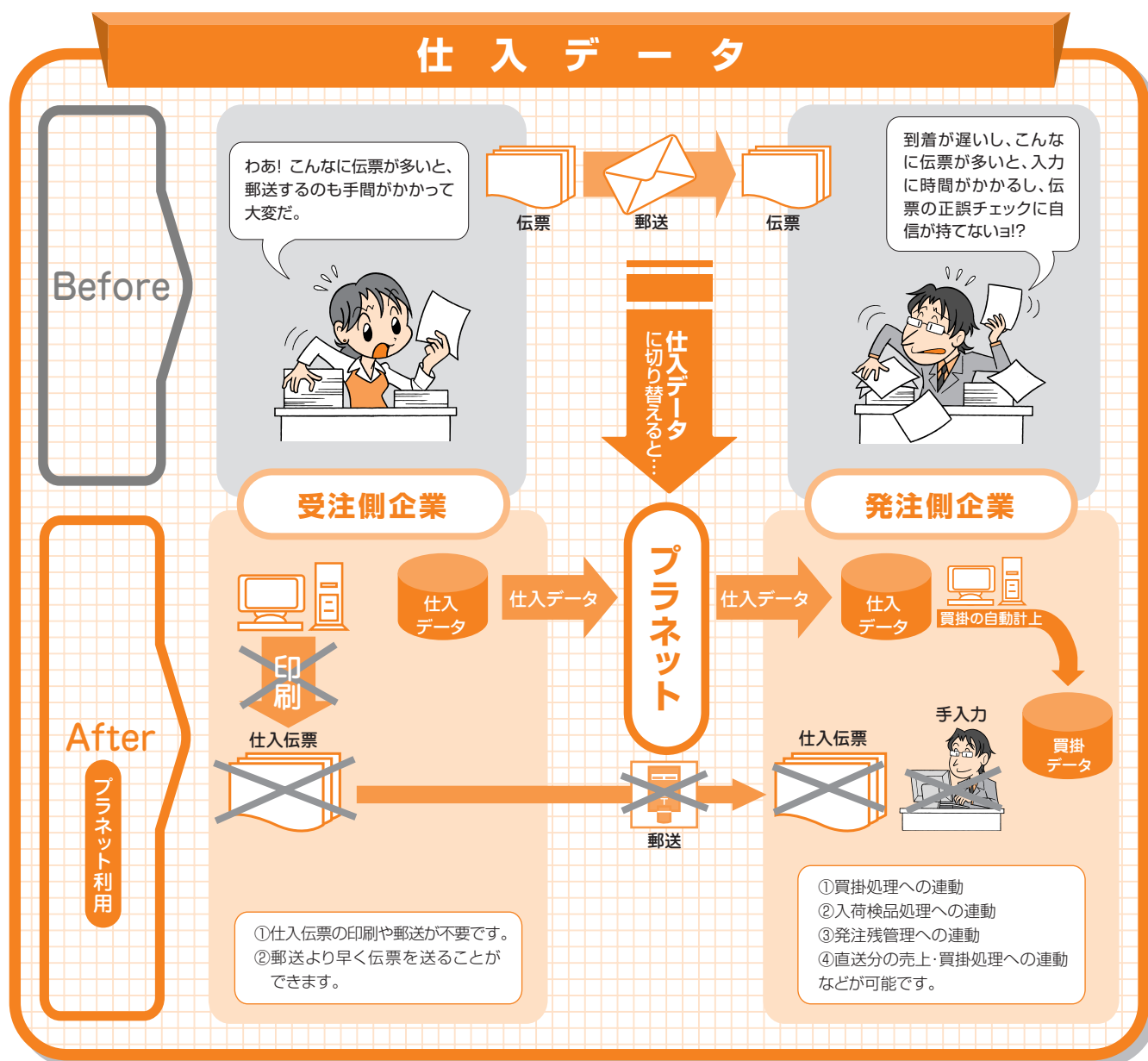
発注側企業の業務の効率化は「仕入データ」を自動連携させることにより、

- ①買掛データ入力のための仕入伝票の手入力が不要となり、買掛計上処理の省力化、および入力ミスの削減ができます。
- ②買掛計上がデータ到着日にでき、日々の買掛状況が把握できます。
- ③受注側企業の当日の納入予定商品と数量が事前にわかるために、入荷予定リストを作成し入荷検品作業の効率化ができます。
- ④発注ファイルと連動させることにより、発注商品と入荷商品の突合せができ未納商品を把握することができます。またこれにより、二重発注の防止も可能になります。
- ⑤直送分の売上・売掛処理へ連動させることにより、直送分の売上・返品の手入力が不要となり、売掛計上処理の省力化と即日の計上、および入力ミスが軽減できます。

受注側企業のメリット

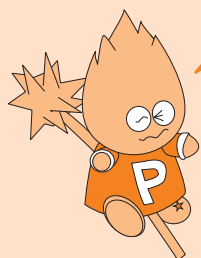
受注側企業は「仕入データ」を伝送することにより、仕入伝票の送付が不要になるために、

- ①仕入伝票に関わる、印刷代、郵送代、伝票用紙代が削減できます。
- ②従来の郵送に比べて、早く伝票を発注側企業へ届けることができます。



Point

仕入伝票をデータにしたのが「仕入データ」



「仕入データ」って聞きなれないなあ。
わかりやすい説明を希望します。

ははは。急に礼儀正しくなったね。「仕入データ」はメーカーの仕入伝票をデータにしたものと考えればいい。仕入伝票は業界によって仕切書、インボイス等、呼び名が違うみたいだね。発注の折り返し情報ともいえる。発注が毎日あると、仕入伝票も毎日作られて郵送されることになるね。



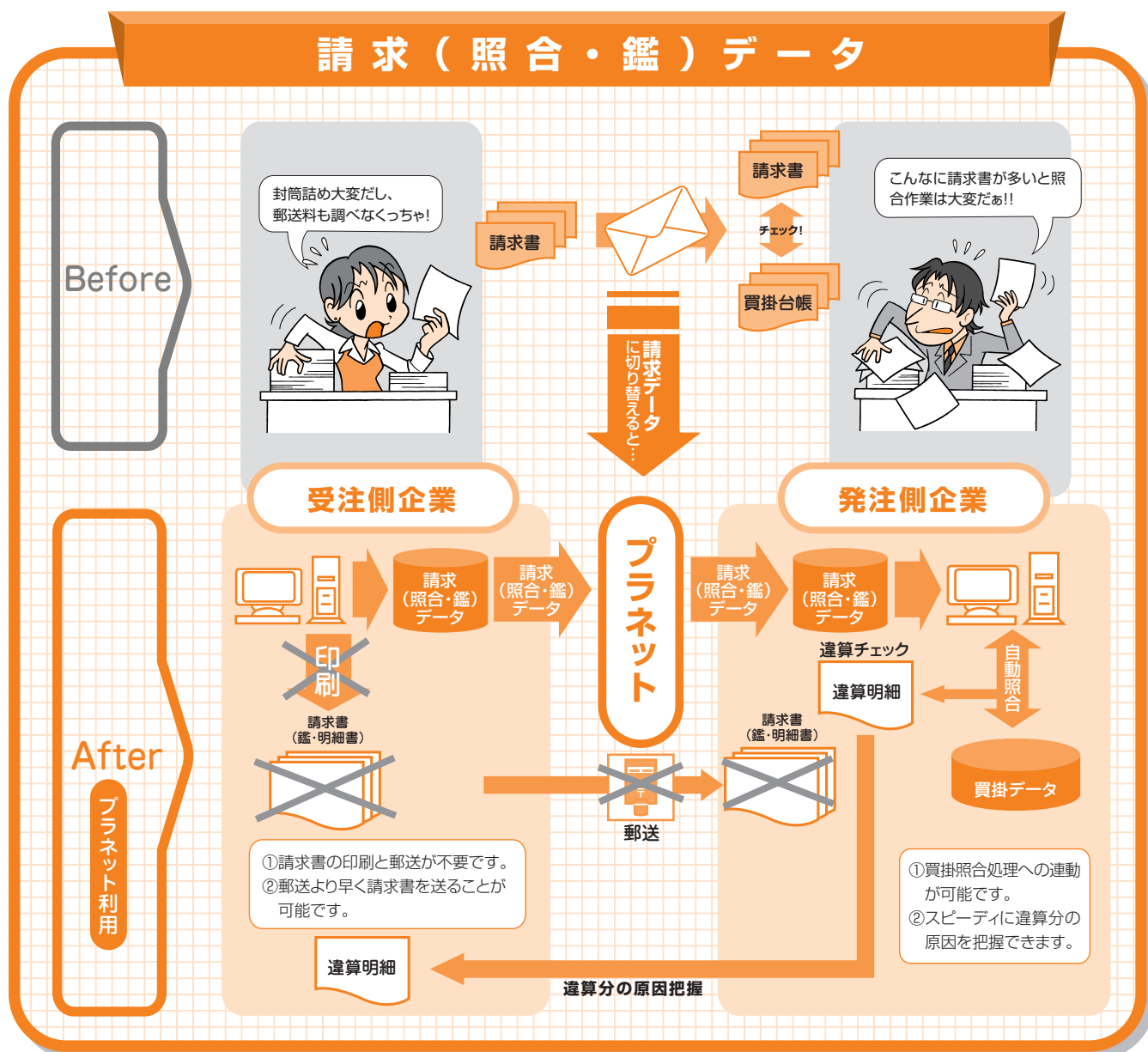
「請求（照合・鑑）データ」は、受注側企業が発注側企業に代金を請求する内容（請求内訳明細・鑑）を示すデータで、受注側企業は請求関連業務の、発注側企業は買掛関連業務の省力化、迅速化、効率化につなげることができます。

受注側企業のメリット

- ①「請求（照合・鑑）データ」を伝送することは、請求書の送付と同じことなので請求書の郵送が不要となります。
- ②郵送が不要になることで請求書の発行、仕訳、郵送作業に費やす時間とコストが削減できます。

発注側企業のメリット

- ①発注側企業の買掛データと「請求照合データ」・「請求鑑データ」を自動照合することにより、違算のチェックが効率良く迅速にできます。
- ②違算のチェックが効率良く迅速にできるために、受注側企業とのアンマッチの原因をスピーディに把握することができます。



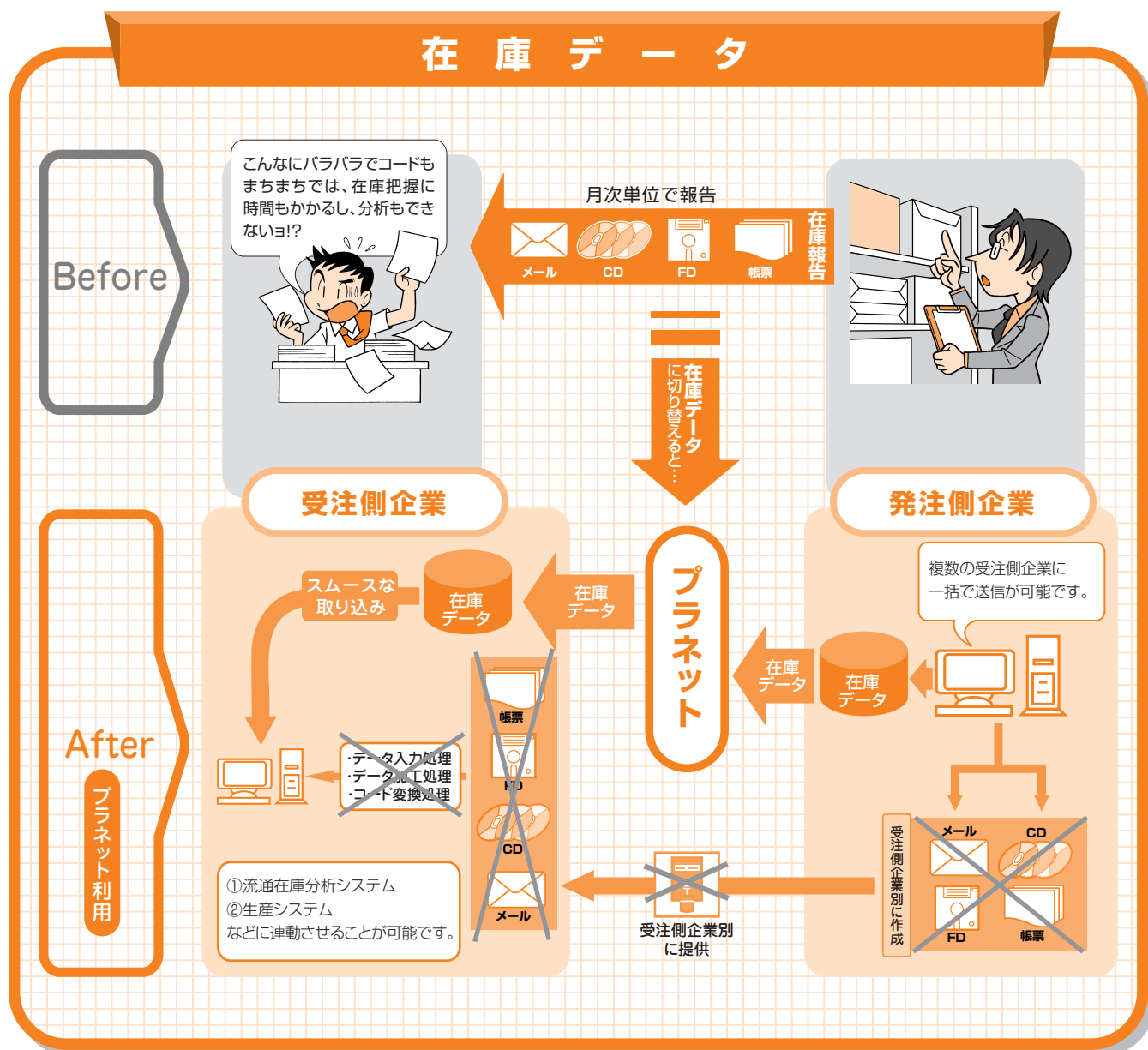
「在庫データ」は、発注側企業が在庫管理している商品について保管場所別・商品別に在庫数量を受注側企業に報告するデータです。

発注側企業のメリット

- ①複数の受注側企業へ、帳票やExcelなど様々な方法で在庫報告を行っていたことが、プラネットに一括して送信するだけで、簡単・スピーディに在庫報告ができます。

受注側企業のメリット

- ①帳票、CD、FD、メールなど様々な方法でのやりとりがなくなり、自動的に効率よく流通在庫が把握できます。
②自動取り込みのために、入力ミスなどがなくなります。



「販売データ」は、卸売業が小売業などに販売した実績（商品、数量、納入価格、販売店など）をメーカーに連絡するデータであり、メーカーが当該卸売業に提供要請を行い、卸売業の承諾後に伝送されます。

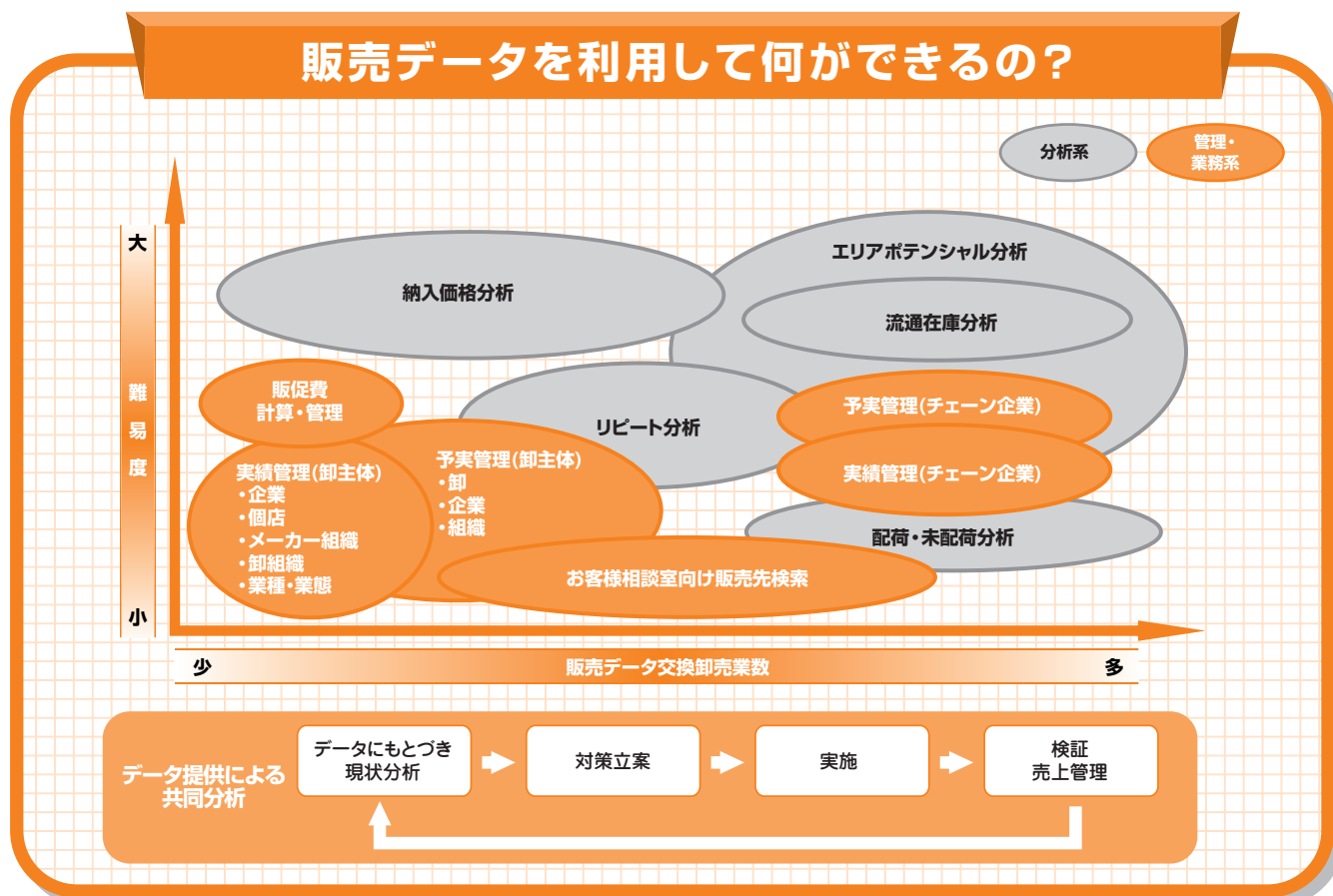
卸売業のメリット

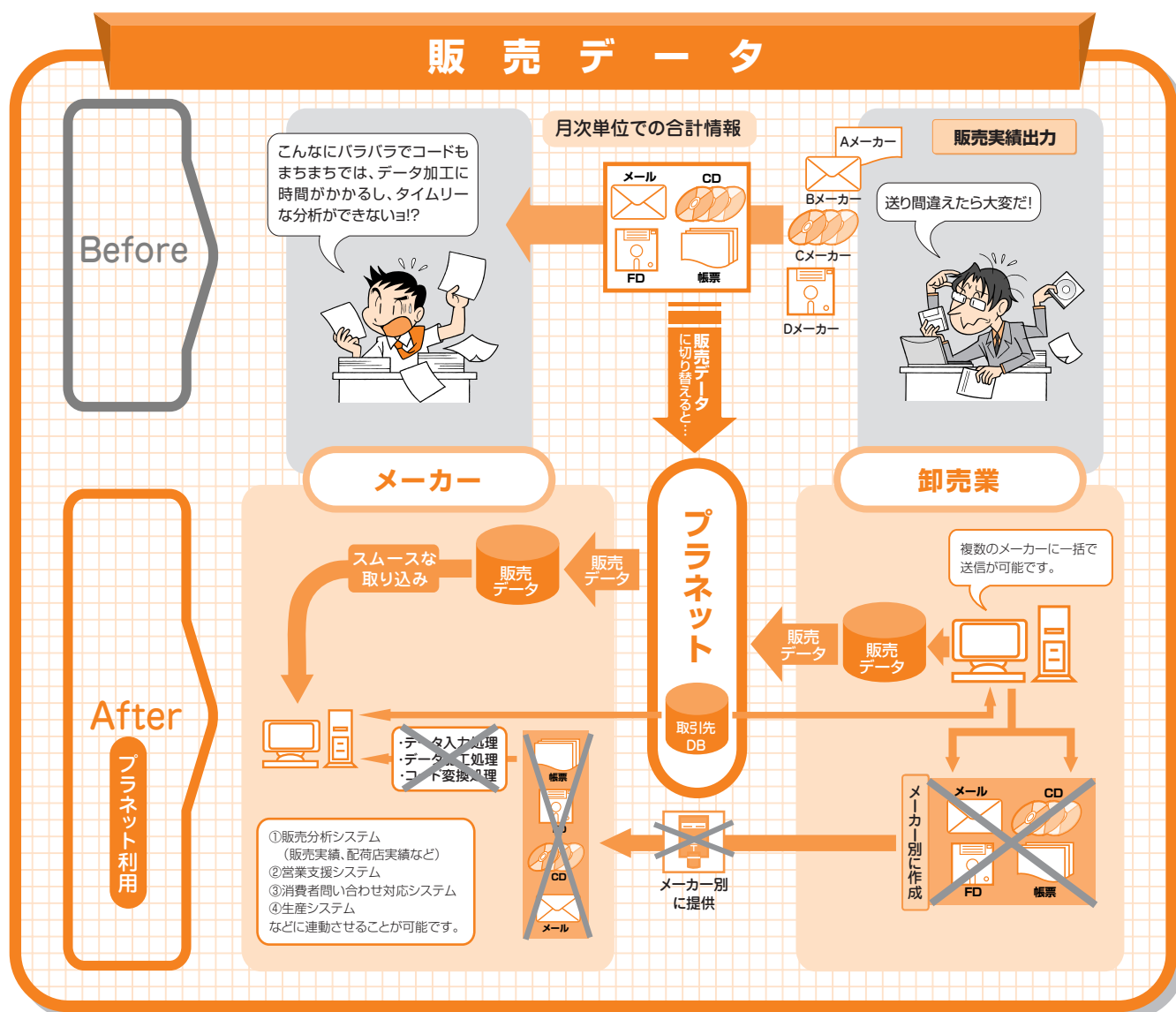
- ①従来帳票、CD、FD、メールなど様々な方法でメーカーごとに提供していたことを、一括で送信することができます。
- ②販売店への販売実績をメーカーへ提供することで分析結果を共有し、よりきめ細かな売上管理が可能となります。

メーカーのメリット

- ①オンラインによるデータ交換であるため従来の帳票や媒体でのやりとりがなくなり、様々な種類のデータの手作業による集計が不要となり、業務の効率化が図れます。
- ②「販売データ」は、販売店コードが共通コードで設定されており、同一販売店のコードはどの卸売業から同一コードで提供されるため、同一販売店の販売実績の集計が簡単にできます。
- ③従来は、当月実績の月次サマリーを翌月に入手できるタイミングでしたが、前日実績を翌日に入手できるようになります。
- ④消費者から商品の取扱店の問い合わせに即座に答えられます。また、新商品の配荷状況の把握ができます。
- ⑤メーカーが「販売データ」を自社の販売分析システム、営業支援システム、生産システムへ連動すれば、販売計画や生産計画等へ利用できるなど高度な活用ができます。

販売データを利用して何ができるの？





プラネットはEDIをサポートする様々なサービスを無償で提供しています。

1. 「Web運用照会」と「チェックリストメール連絡サービス」

運用のサポートとして、「Web運用照会」と「チェックリストメール連絡サービス」があります。「Web運用照会」は、EDIデータの送受信状況を確認できるサービスです。自社の送受信状況・振分状況（振分エラーの有無）、および送信先での受信状況がセミリアルで照会ができます。

「チェックリストメール連絡サービス」は、EDIデータの「振分エラー」「FAX配信状況」などをeメールにてお知らせするサービスです。また、「チェックリストメール連絡サービス」と同様の内容をEDIデータとしてお知らせする「チェックリストデータ」もあります。

2. 「Web個別通信状況照会」

データ通信の設定状況確認のサポートとして、「Web個別通信状況照会」があります。「Web個別通信状況照会」は、自社とお取引先とのEDIデータ通信設定の登録状況（自社がどの取引先とどのデータ種をデータ交換しているか）を確認できるサービスです。

3. 「電子掲示板」

プラネットからの情報提供のツールとして、「電子掲示板」があります。EDI仕様書やEDIのサポート機能の説明書などが掲示されています。

4. 「緊急時データダウンロードサービス」と「緊急時発注PDF出力サービス」

システムトラブルなど緊急時のサポートとして、「緊急時データダウンロードサービス」と「緊急時発注PDF出力サービス」があります。「緊急時データダウンロードサービス」とは、システムになんらかのトラブルが発生し、正常にEDIデータを受信できない場合、EDIデータのダウンロードができるサービスです。

また、「緊急時発注PDF出力サービス」とは、上記の「緊急時データダウンロードサービス」のオプション機能であり、発注データのみ発注伝票の形式で出力ができるサービスです。

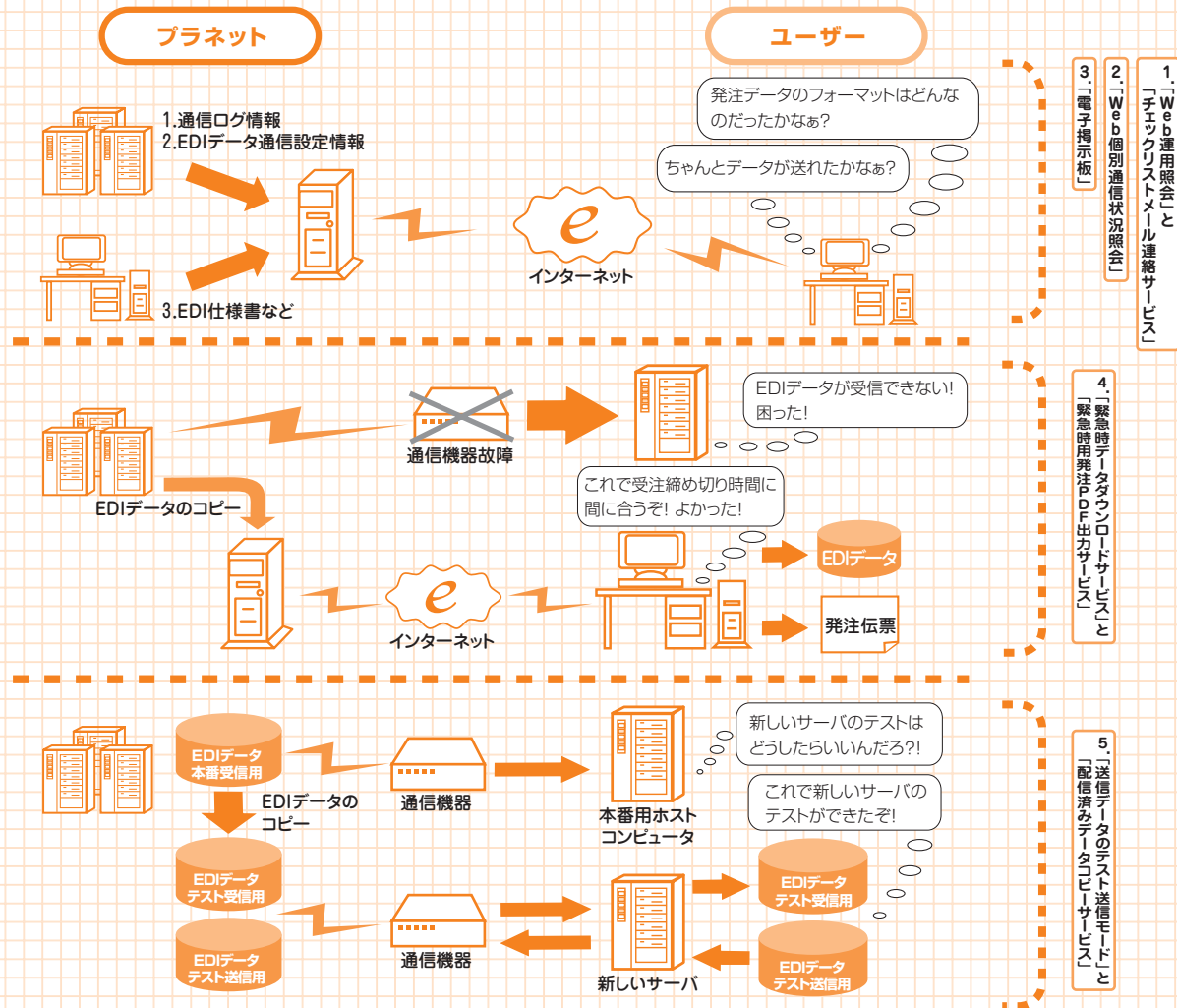
5. 「送信データのテスト送信モード」と「配信済みデータコピーサービス」

新規システム構築、入れ替え時などのサポートとして、「送信データのテスト送信モード」と「配信済みデータコピーサービス」があり、自社システムの入替など、テスト（並行テストなど）を実施する場合に、プラネットでサポートするサービスです。

「送信データのテスト送信モード」は、送信データを送信先（お取引先）には届けずに、プラネット内でデータチェック（振分エラーチェック＝レコードの並びなどの論理チェック）を行うサービスです。

「配信済みデータコピーサービス」は、本番データをプラネットでコピーして、ユーザーのテスト環境（新システム）に配信するサービス（有償）です。

EDIのサポート機能



1. EDI攻略(初級編)

2. EDIサービス紹介(活用編)



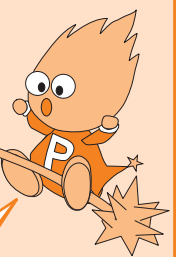
Point

トラブルを回避するEDIサポートって重要かも



EDIの利用率が上がってくると、万が一のトラブル対応には手を焼くことになる。普段は人の代わりをシステムがしてくれるので、昔の人海戦術には戻れないんだ。ある意味しかたのないことだけど、トラブルを回避するためのEDIサポート機能があれば助かると思わないかい?

うわ、質問ですか。お、思います。トラブルになるとシステムの代わりを人がすることになるんでしょ。やりたくないなあ。このあいだ洗濯機がこわれてわかったけど、手洗いはつらいです。



従来型のEDIに加えて、今後普及が予想される新技術を採用した「インターネットEDI」をプラネットでは準備し、2005年8月からサービスを開始しています。この従来型のEDIと「インターネットEDI」を包含して「フル装備EDI^{*}」と言います。

ここでは「インターネットEDI」について簡単にご紹介します。

新しい技術を盛り込んだインターネットEDI

① インターネットを利用

ベーシック手順（JCA手順、全銀手順）で接続する従来型の方法とは別に、通信速度が大幅に向上され、回線コストも大幅に削減でき、今後流通業界に普及が予想されるインターネット網を利用して、国際標準のひとつであるAS2で接続することが可能なEDIサービスです。

② 可変長フォーマットを採用

固定長フォーマットではなく、可変長フォーマット（TSV形式）を利用してデータ伝送するEDIサービスです。これにより、データの伝送効率が大幅に向上します。

③ 高度なセキュリティを実装

プラネットが発行する「EDI証明書」により「なりすまし」を防止し、データ自体の暗号化により「データの改ざん」を防止する高度なセキュリティ機能を装備している安全で安心なEDIサービスです。

④ 国際標準に準拠

従来のJANコードと標準取引先コードのほかに、商品コードは「GTIN」、取引先コードは「GLN」を採用し、国際標準にも準拠したEDIサービスです。これにより、流通業界を取り巻くグローバル化に対応できます。

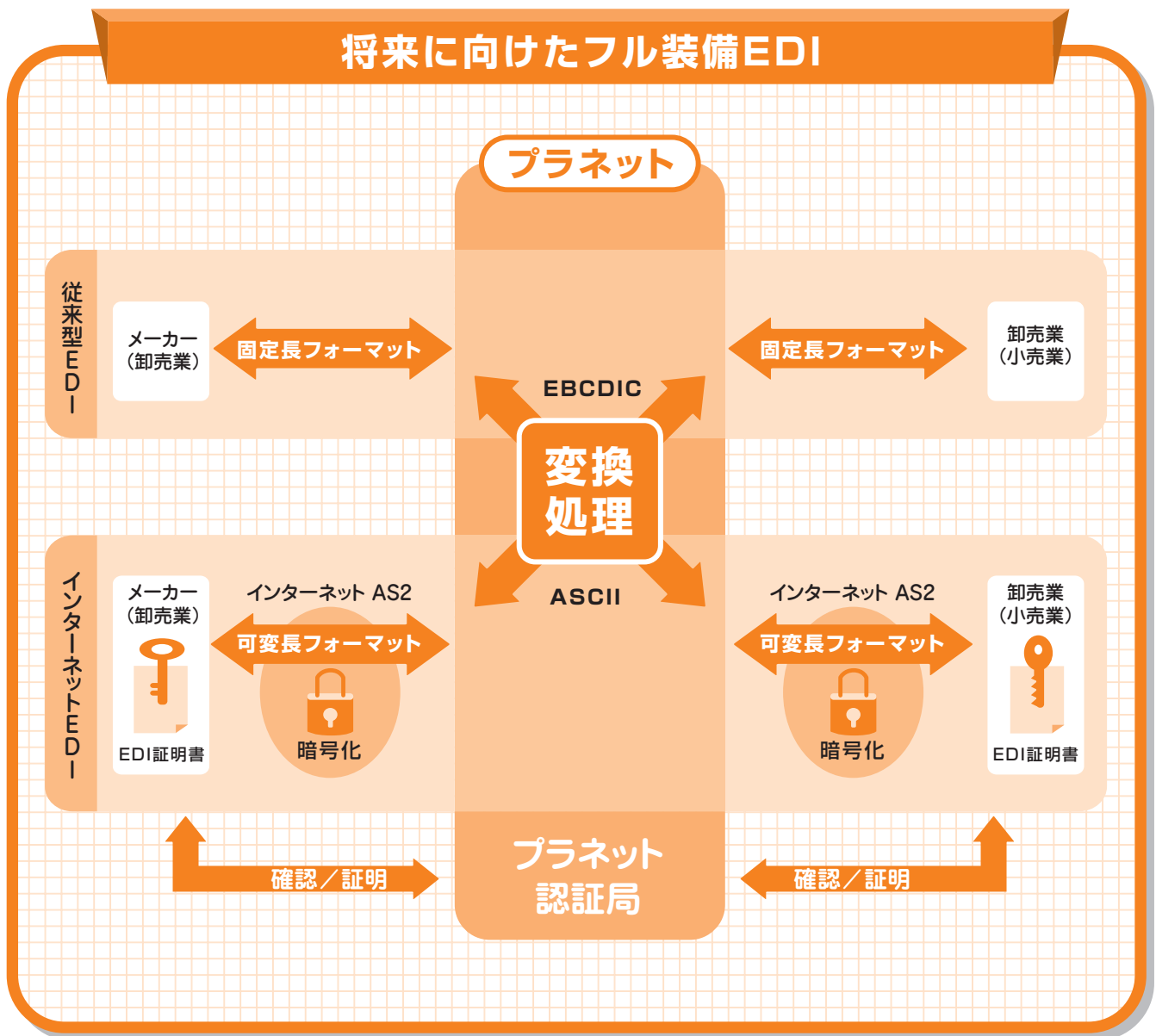
⑤ 製・配・販で利用できる

メーカー、卸売業、小売業の3層でEDIが可能です。

⑥ 従来型でも利用できる

インターネットEDIと従来型EDIとはプラネットの中で変換処理を行い、相手のシステムを意識することなく相互にデータ交換が可能です。

この「フル装備EDI」で、誰もが安価で安全にEDIサービスを利用することができます。



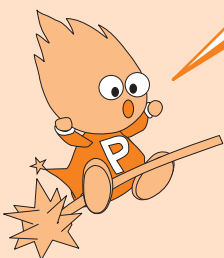
1. EDI 攻略 (初級編)

2. EDI サービス紹介 (活用編)



Point

プラネットは、未来のEDIのプロデューサーです



今まで聞いたことのない言葉が並んでいるけど、これってEDIの未来予想図なの？

いい表現だね。でも、この図はプラネットのサービスでどれも実現している。すぐに利用できるんだ。この本は「入門用」だから、インターネットEDIについては詳しく触れられていない。この本が好評なら「プロ用」も出版されて解説できるかもしれないね。



バイヤーズネットとは

バイヤーズネットは、メーカー・卸売業・小売業間の商品計画、商談をバックアップする情報提供サービスです。インターネットを利用し、商品情報や市場状況などの情報を提供します。利用者は特定の相手先と企画提案や見積もりなどの情報交換ができます。すべての情報は一つのIDとパスワードで利用できます。

①電子商品カタログ、新商品情報

メーカーとの共同運営で精度・鮮度の高い商品情報を提供しています。

- 電子商品カタログは、発売前の新商品から生産中止となった廃番品も含め、メーカー442社、56,325件（2008年10月末現在）の商品情報が登録されていて、自由に検索、参照できます。
- 新商品の情報は発売の2～3ヶ月前に入手できます。
- カテゴリやブランド単位でまとめてダウンロードでき、効率よく商品情報を集めることができます。
- ダウンロードした棚割画像は、「棚割システム」に自動で取り込み、外観画像や高精細画像は「企画提案書」や「POP」、「チラシ」などに幅広く活用できます。

②商品マスタ登録支援サービス

電子商品カタログに登録されている商品情報を利用して、取引先の商品情報の申請から卸売業や小売業の商品マスタの登録までの一連の作業を軽減します。

- 取引先からの申請用の商品情報は、電子商品カタログに登録されている情報を活用して作成します。このため商品マスタに精度の高い情報を取り込むことができます。
- 複数のお取引先から大量の申請情報を受けても集約・整理して表示されるため、確認作業の効率化が図れます。
- 商品ごとに取引先と社内担当者の作業状況が表示されるので、登録作業の進捗が一目で把握できます。
- 商品マスタ登録の作業全体のスピードアップが図れるため、登録業務に費やしていた時間を商談などにまわすことができます。

③バイヤーズルームで事前商談、資料管理

バイヤーズネット内のバイヤー専用ルームで情報交換や資料の受渡しなどができ、バイヤーとの情報共有が図れます。

- 電子メールに添付できなかった大容量の資料など、すべての資料が提出できます。
- 提出された資料はコメントを付けて返すことができ、直接商談する時間がとれなくてもバイヤーとのコミュニケーションが図れます。
- 煩雑になりがちな紙の資料が電子データで管理できるため、ペーパーレス化が図れます。また、資料の中の文字まで検索できるため、必要な資料がすぐに取り出せます。
- 暗号化通信やウイルスチェックをしているため、情報が外部に漏れることなく安心して情報交換が行えます。

④その他のサービス

- CM、販促情報などのバイヤーズネットでしか見ることのできない「メーカープロモーション情報」が入手できます。
- 業界ニュースや、TV、雑誌などの「お役立ち情報」を提供しています。

バイヤーズネット

Before

After プラネット利用

取引先と情報交換する時間が少ない
➡ バイヤーズルームで解決!

取引先

商品情報を効率よく収集したい
➡ 電子商品カタログで解決!新商品情報の
収集企画書を早く提出してくれないかなあ
メールでは容量オーバーなんだよね
➡ バイヤーズルームで解決!紙の資料が増えちゃって...
どこにしまったか分からないなあ
➡ バイヤーズルームで解決!メーカー発信の販促情報が欲しい
➡ メーカープロモーション
情報で解決!商品マスタの
登録商品のマスタ登録を
もっとラクにできないかなあ
➡ 商品マスタ登録支援サービスで解決!

棚卸作業

取引先への帳票提供を効率化したい
➡ バイヤーズルームで解決!取引先からの商品情報はミスや
登録漏れが多いなあ
➡ 商品マスタ登録支援サービスで解決!業界ニュースを知りたいな
➡ お役立ち情報で解決!

バイヤー(担当者)

1. EDI 攻略(初級編)

2. EDI サービス紹介(活用編)



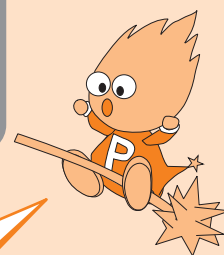
Point

バイヤーズネットはバイヤーの強い味方



バイヤーを支援するネットワークとしてバイヤーズネットは作られたんだ。特定の職種をターゲットにしたサービスは世の中にそう多くはない。バイヤーはそれだけ重要な役割を担っているんだよ。知り合いのおじさんにも勧めてみてはどうだい?

あれ、知り合いのおじさんはバイヤーだったっけ。でも、新商品の情報って、眺めているだけでも楽しいなあ。



Q. プラネットのユーザーへの基本的なサポート内容は？

A. プラネットは流通機構の体質強化のために、ユーザーがVANを使えるように徹底したサポートを行っています。その内容は、相手先との折衝をはじめ、EDI仕様の説明、EDIに関わるシステム構築の支援、実際にEDIを稼働させるまでの様々な調整連絡などです。ユーザーごとに異なる事業環境やシステムレベルを把握して、流通全体の効率化のためにどう対応すべきかという問題意識を持ちながらサポートをしています。

Q. プラネットはその他にどのようなユーザーフォローをしているの？

A. たとえば、消費税総額表示対応や一括物流への取り組み、企業合併統廃合時のEDIのとりまとめ、国際標準などの調査を踏まえたEDIに関するビジョン提案など、流通環境やIT環境の変化に対応した様々なフォローを随時行っています。

Q. プラネットへの問い合わせ方法は？

A. この本を読んで、「理想的標準EDI」に興味を持ったら、まずはプラネットへお問い合わせください。EDIについてのご相談は無料です。また、日本全国のユーザーへ対応しています。連絡方法はメール、電話、ファックスなどで受け付けています。

お問い合わせ先：株式会社プラネット コールセンター
メール sc@planet-van.co.jp

プラネットホームページからのお問い合わせフォームもあります。
<http://www.planet-van.co.jp>

TEL. 03-5444-0811
FAX. 03-5444-0831

レガシー問題 P2

日本の企業間通信の分野での根の深い大問題で、多くの企業が国際標準の通信仕様に適合できない古いコンピュータを抱え込んでいるという問題のことです。IT業界では古いタイプのコンピュータをレガシー（遺産の様に古いという意味）と呼んでいます。また、レガシーマシンをオープン系サーバーに入れ換えることをレガシーマイグレーションといいます。

VAN会社 P3

VAN (Value Added Network・付加価値通信網)とは、機器を含む通信回線を利用して、各種のプラスアルファのついた通信サービスを提供する業務のことで、VAN会社とはこの業務を行う会社のことを指します。なお、この本では、VAN運営会社（＝インフォメーション・オーガナイザー）という言葉とは区別して使っています。

フォーマット P4

電子データの各項目を何桁でどういう順番で電線の中に送り込むかという、いわば書式のことです。単なる事務的な取り決めですが、日本のEOSはこの取り決めが統一されてなく、3,000通りものフォーマットが存在しているといわれています。発注データのみのEOSから、複数データ種類の相互通信のEDIに移行する場合、たとえばデータ種類が5～6種類になったらフォーマットは、15,000～18,000通りにもなり大変に混乱することが容易に予想されます。

オンライン P4

この本では、電話やFAXでなく、コンピュータで回線を通じて発注データなどを送受信する、という意味で使っています。

コード変換 P5

企業間での商取引の標準的な事務手続についての規約の一つとして、商品や取引先について統一コード（JANコード、共通取引先コードのこと）が制定されています。しかし、理想的標準EDI以外のEDIや、EOSでは、各社が自社のシステムの便宜上、各社独自のコードにもとづく運用をしていることから、それらの独自コード同士の変換を多く重ねており、非常にムダな作業が発生しています。

固定長フォーマット P7

受発注データなどのメッセージ（企業間の商取引を行うための書類を電子データ化したもののこと）の長さが固定的に決められているデータの書式をいいます。たとえば、128文字（あるいは256文字）の枠の中にどういうデータ項目を何桁で入れるかを、きっちり決めて回線の中に送り出します。これに対し、メッセージの長さが固定的に決められていないものを可変長フォーマットといいます。

EDI取引規約 P10

EDIを利用した商取引についての規約という意味で使っています。

運用ルール P10

EDIにかかわる業務の運用についての規約という意味で使っています。

通信プロトコル P10

一言でいうと、コンピュータ同士が通信を行うために定められた約束事にもとづく手順のことです。

業界VAN P14

日本の流通業界が縦割り業種別卸構造になっていることから、各業界内のネットワークとして、メーカーと卸売業をつなぐかたちで発展したVANのことを業界VANといっています。化粧品・日用雑貨業界の業界VANであるプラネットはインフォメーション・オーガナイザーとしての役割を果たしつつ、1985年に業界EDI標準を定め、EDIデータ種類を徐々に増やし、今日では24種類の標準化されたデータをメーカー約340社・卸売業約490社との間で相互に交換しており、そのデータ量は月間約1億レコード（＝伝票行数）にもおよび、かなり高度に取引の自動化が進んでいます。

プライベートVAN P14

1対Nの企業間で行われる垂直統合型のVANのことです。これに対し、業界VANはN対Nの企業間で行われる水平型のVANです。

商品データベース P14

化粧品・日用雑貨業界、ペット業界で唯一のプラネットの商品データベースサービスのこと。流通業界の各メーカーの商品情報をインターネットから提供するサービスで、化粧品、日用品、ペット関連メーカーなどの商品情報が登録されています。メーカーが登録した商品のテキスト情報（商品名、商品コード、サイズなど）と画像情報（棚割用画像、印刷用画像など）をニーズに合わせ、効率的に閲覧・ダウンロードすることができるサービスです。

取引先データベース P14

取引先データベースサービスは、全国約33万件の小売業・卸売業の情報を提供するサービスです。プラネットのEDIサービスをご利用いただく際に必要な標準的なコードが登録されており、ニーズに合わせ、効率的に閲覧・ダウンロードできるサービスです。

文字コード P15

「ABC」、「いろは」、「123」のような文字をコンピュータ上で二進法で表す一定のルールにもとづくコードのことです。パソコンで用いられるASCII方式と、主として大型汎用マシンで用いられるEBCDIC方式があります。プラネットではこの文字コードの変換も行っています。（各社独自の商品コードや各社独自の取引先コードの変換とはちがいます）

GS1 P18

グローバルな流通標準化機関の組織名称です。世界で唯一の流通標準機関。

インフォメーション・オーガナイザー P20

業界内などの競争会社同士が一つのVANのネットワークに仲良く相乗りするために、自らはデータを扱うことをせず、すべて専門のVAN会社に一括委託をするという構造とそのための様々な活動を意味しています。プラネットは、VANの運用そのものはインテックに委託しており、いわばVAN運営会社、すなわちインフォメーション・オーガナイザーとして活動している会社です。

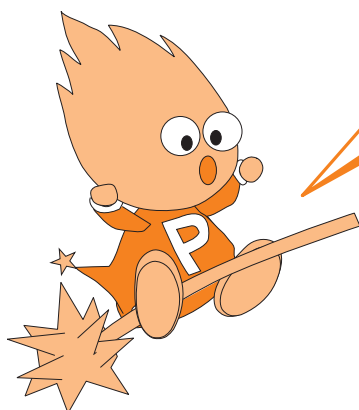
業際統一伝票 P22

異なる業種での商品を同時に取り扱う時の不都合を解決するために作られた各業界にまたがる業界間で統一的に作られた伝票のことです。

フル装備EDIサービス P36

プラネットは、もともとメーカーと卸売業の間で発注データや請求データなど24種類のEDIを運用してきましたが、インターネットが爆発的に普及する中で、Web-EDIサービス（人がブラウザを見て操作する）を提供し、2005年には、業界VANで最初に、インターネットEDIサービス（完全にコンピュータ同士で通信する）を装備・提供しています。現在のそのような急速な通信技術の過渡期には、プラネットは、インターネットEDIを使える先進的なユーザーと、古いコンピュータを使って従来のしきみのEDIを使うユーザーの双方をつなげなくてはならないという役割・責任があるために、文字コードを変換したり、通信プロトコルを変換したりと、様々なユーザーの環境に対応した受け皿を用意しています。そして、このしきみのことを「フル装備EDIサービス」と呼んでいるのです。

※データなどは2008年10月現在のものです。



わーいクイズだ。
バッチリ答えるぞー。
自信ありま〜す。

最後まで良くがんばったね。
EDIの基礎知識は
身についたんじゃないかな。
おさらいクイズでEDIの
理解度を確かめてみよう。
3択問題だよ。



第1問

EOSは何種類のフォーマットがあるといわれている？

- ①30種類
- ②300種類
- ③3,000種類

第2問

「標準化された規約」がないとどうなる？

- ①EDI導入を持ちかけた側が有利になる
- ②EDI導入を持ちかけられた側が有利になる
- ③Win-Winの関係になる

第3問

理想的標準EDIは標準EDIと比べてどこが優れている？

- ①複数のデータ種を扱える
- ②フォーマットが標準化されている
- ③コードが標準化されている

第4問

「いいEDI」とはどんなEDI？

- ①業界VANを利用した理想的標準EDI
- ②良く考えられている個別EDI
- ③がんばって導入した標準EDI

第5問

プラネットのEDIは何種類のデータがある？

- ①8種類
- ②18種類
- ③24種類

第6問

プラネットVANの特徴でないものは？

- ①コードが標準化されている
- ②早期に接続先が拡大できる
- ③自由にフォーマットを変更できる

第7問

取引先にプラネットを勧める一番良い方法は？

- ①取引先にシステムの説明をする
- ②プラネットの営業マンに依頼してまかせる
- ③この本の帯に推薦文を書く

第8問

「プラネット太くん」は何の精？

- ①雫の精
- ②火の玉の精
- ③星の精

第9問

「先生」は何箇所が登場している？

- ①22箇所
- ②26箇所
- ③28箇所

- | | | |
|-------|-------|-------|
| ⑧一冊6巻 | ⑧一冊9巻 | ⑧一冊3巻 |
| ⑧一冊8巻 | ⑧一冊5巻 | ①一冊2巻 |
| ②一冊7巻 | ①一冊4巻 | ③一冊1巻 |

<答え>

プラネットの概要

化粧品・日用雑貨業界を中心に 一般消費財の流通ネットワークを支える インフォメーション・オーガナイザー

企 業 名	株式会社プラネット
英 文 名	PLANET, INC.
設 立	1985年8月1日
資 本 金	4億3,610万円
所 在 地	〒108-0022 東京都港区海岸3-26-1 バーク芝浦
T E L	03-5444-0811
F A X	03-5444-0831
上場証券取引所	JASDAQ (証券コード:2391)
事 業 内 容	EDI基幹プラットフォームの構築・提供・運用
代表取締役社長	玉生 弘昌

システムは共同で、競争は店頭で

化粧品・日用雑貨業界の流通システム最適化のための業界共通のインフラ構築を目的として、通信事業の規制緩和を契機に同業界のメーカー合意の下、1985年に設立。

設立企業

ライオン株式会社
ユニ・チャーム株式会社
株式会社資生堂
サンスター株式会社
ジョンソン株式会社
十條キンバリー株式会社
(現 日本製紙クレシア株式会社)
エステー化学株式会社
(現 エステー株式会社)
牛乳石鹸共進社株式会社
株式会社インテック

順不同敬称略

インテック

インテックに
ネットワーク運用と
監視業務を委託

プラネットの歩み

1985年 8月	株式会社プラネット発足 資本金240百万円
1986年 2月	基幹EDIサービス開始
1987年 2月	日経・年間優秀製品賞の「日経流通新聞賞」を受賞
6月	日本マーケティング協会より「流通情報システム優秀賞」を受賞
1995年10月	家庭用品の業界ネットワークを受託
1996年 4月	業際統一伝票フォーマットに対応
1997年 7月	資材EDIサービス開始
12月	商品DBサービス開始
1998年 2月	取引先DBサービス開始
1999年 8月	基幹EDIサービスダウンサイジング(TCP/IPに対応)
2000年 4月	ペット業界が商品DBサービスを利用開始
2001年 1月	Web受発注サービス開始
8月	Web資材EDIサービス開始
12月	バイヤーズネットサービス開始
2002年 6月	理美容業界がプラネットEDIサービスの利用を発表
2003年 4月	大衆薬業界にてプラネットEDIサービスが標準であることを承認
10月	ペット業界が業際統一伝票を導入
2004年 2月	ジャスダック市場へ株式公開
9月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)適合性評価制度の認証を取得
2005年 8月	インターネットEDI『SMOOTHEDI』稼動開始
2006年 2月	商品マスタ登録支援サービス開始
2006年 4月	販売レポートサービス開始
2006年 5月	販促物管理支援システム・サービス開始
2007年 2月	情報セキュリティマネジメントシステム国際規格「ISO27001」の認証を取得
2007年12月	SMOOTHEDIで「AS2+固定長」、基幹EDIで「全銀TCP/IP+TSV」のサービス開始

お わ り に



いかがでしたか、EDIとはどんなものなのか分かりましたか。

現在では企業と企業との取引では、EDIは必要不可欠のものになっています。なるべく早く導入することをお勧めします。

情報技術は大きく進歩したために、EDIに対応するのは比較的易しくなっていますが、むしろ問題は、多くの同業者が標準を受け入れることが重要なポイントです。業界の多くの企業が統一した標準でEDIを進めれば、EDIは取引の基盤となります。つまり、業界としてのインフラストラクチャーとなるわけです。インフラが形成されれば、業界企業はその上でより効率的な業務を容易に行うことができるようになります。

業界インフラとは、いうなれば競争の土俵です。その上で企業はより高度な競争ができるようになり、業界全体の付加価値を高めることができます。

理想的標準EDIを導入し、日々の業務が自動化されれば、人間は本来の能力を生かして、より高い創意工夫を進めることができるでしょう。

それではみなさん、お取引先様のため、業界のため、社会全体のために理想的標準EDIを進めてください。そうすれば、きっと人間的で創造性豊かな夢の世界が開かれるでしょう。

株式会社プラネット 玉生 弘昌
代表取締役社長

EDIがわかる本

～30分でわかる勝ち組企業のプロジェクトEDI～

2008年11月11日第2版発行

2006年 9月28日初版発行

編集・制作

株式会社プラネット

〒108-0022 東京都港区海岸3-26-1 バーク芝浦

TEL.03-5444-0811 / FAX.03-5444-0831

URL <http://www.planet-van.co.jp>



PLANET EDI BOOK EDIがわかる本

30分でわかる勝ち組企業のプロジェクトEDI