

⑥国連CEFACT他

業界横断・標準EDIでサプライチェーン見える化・競争力向上

業界横断EDIを中小企業に普及し底上げへ



前 ISO/IEC JTC1 SC31
国内委員長
(株)デンソーエスアイ

柴田 彰氏

国連CEFACT日本委員会
サプライチェーン情報基盤研究会
(SIPS) 事務局長

菅又久直氏

(株)データ・アプリケーション
営業本部 EDI/SCM企画推進
エグゼクティブ・コンサルタント

藤野裕司氏

物流情報システムの現状と今後に焦点を当てる本シリーズ、今回はわが国EDI導入の黎明期からそのシステム構築と普及にかかわってきた、2人の専門家にご登場いただいた。

これまで語られてきた業界標準EDIの枠組みを超える、業界横断の標準EDI仕様策定で、中小企業も巻き込む重要性、サプライチェーンの見える化推進と日本の国際競争力向上を図る意義など、対話の内容は物流情報システムの本来の使命、目的を再確認するものになっている。聞き手はおなじみ、前ISO/IEC JTC1 SC31国内委員長として情報システムの国際標準化に挺身してきた、柴田 彰氏である。(編集部)

業界ごとのEDIから 業界横断EDIへ

柴田 初めにお2人からそれぞれ、これまでの取り組みやわが国のEDI導入の歴史を振り返りつつ、自己紹介をお願いします。

菅又 1985年の電気通信法の改定で、国内でもEDI、つまり一般企業間で電話回線を使って情報交換がで

きるようになりました。当時私は日本IBMに在職し、同年のVAN事業立ち上げからEDIに係わるようになり、以来27年になります。

当初のEDIはピラミッド型ないし囲い込み型で、大手が系列企業を自社規格のプロトコルで繋ぎ、それをVANがサポートしていました。しかしネットワークを横に繋げるには各社バラバラの仕様でなく標準化が必要だと、郵政省(現在は総務省)

が電気通信法を改定した85年、通産省(現在は経済産業省)が情報連携指針を作りました。

連携指針に従い一番早く動いたのは電機・電子、電力・電線業界で、続いて鉄鋼・化学業界もEDI標準化を進めました。私はその頃から標準化コンサルティングや関連の委員会等に携わっています。

次いでグローバルなビジネスが拡大を始めたのに対応し、国の先導でEDI標準としてCII(日本情報処理開発協会の産業情報化推進センター)が1992年にCII標準を開発しました。平行して同年、国連の定めたEDI標準のEDIFACTにも対応しようと、私とその標準化に取り組む国連

CEFACTに参加し始めています。

当時、最初に日本からEDIFACTに持ち込み、改善を図ったのが輸出入・港湾関連情報システムの現NACCSで、続いて自動車業界がEDIFACTを採用しました。この時も日本自動車工業会から国連CEFACTに要求を出し、日本の業界に対応してきました。私はCEFACTに要求を出すときのサポートなどを務めてきました。

その後、EDIは業界ごとに標準を作り普及していききましたが、近年になり日本企業が韓国、台湾などに追い上げられる中、その原因の1つはピラミッド型EDIの限界ではないかと考えられました。

そこでネットワーク型のサプライチェーンをサポートする情報インフラを構築しようと09年、経済産業省がビジネスインフラ整備事業の一環として「ビジネスインフラ研究会」を立ち上げました。私は本研究会の審議に基づく調査事業をJEDIC（次世代EDI推進協議会：JIPDEC〔一般財団法人日本情報経済社会推進協会〕が事務局を担当）の事務局長として担当し（このころ日本IBMより転籍）、3年かけて業界EDIを核として業界を越えた横展開が可能なビジネスインフラの構築に取り組み、12年3月までに基本的な業界同士のすり合わせを完了して「業界横断EDI仕様v1.1」を発表しました。

これを引き継いだのがサプライチェーン情報基盤研究会（SIPS）です。SIPSはグローバルな情報連携との相互運用性を保ちながら、その成果を金流・商流情報連携を含め、サプライチェーンに係わる業務・業種に幅広く拡大していく役割を担って、国連CEFACT日本委員会のもとに設置された研究会です。

私も4月にJIPDECを退職し、SIPSの事務局長としてアジア地域におけるグローバル・サプライチェーンを主なテーマに活動しています。

柴田 自動車業界では標準EDIの利用が進んでいますが、電子部材などの調達系での整備は結構遅れていました。ティア1の大手部品メーカーでも調達の仕組みがバラバラの場合が多く、月間10億円も購買しながらEDI取引にできていない例もありました。

菅又 ビジネスプロセスの根本的な考え方が自動車と電機・電子業界で違うんです。自動車業界は現品票、かんばんの仕組みでものに情報が付随するのに対し、電機・電子業界は情報が先でものが後からついていく。このためEDIを繋ぐのは大変難しいのです。

ビジネスインフラ整備事業の基本方針は、基幹産業である電機電子と自動車両業界の情報システムを連携させることでした。実際、両業界の大企業同士が、社内システム・EDIの仕組みが互いに違うため、受発注情報のやりとりを手作業で行っていたのです。

企業間オンライン取引の黎明期から

柴田 続いて藤野さんお願いします。

藤野 私がEDIに係わるようになったのは81年のことで、当時は企業間オンライン取引、企業間データ交換と呼んでいました。その頃日本情報処理開発協会（現JIPDEC）のメンバーが米国調査に行き、EDIという標準の仕組みで企業間を繋ぐ情報

システムがあることを知り、国内でEDIと言われ始めたのが86年以降のことです。

今のデータ・アプリケーションに来るまで26年間は蝶理情報システム（株）（繊維系商社「蝶理」から出向、現キヤノンソフト情報システム（株））に所属し、EDIシステムをパッケージ製品にして販売していました。現在まで30数年間、EDIの世界に生きています。

一般には電子データ交換といえは受発注ですが、蝶理では支払・請求のマッチングから入りました。支払・請求は月末にデータが大量に集中するため、そこから電子化しようというのが商社の発想でした。私が開発したのは個別通信で、商社ごとに通信手順や交換方法が違っていました。

先ほど話のあった85年の通信回線完全開放以前は、公衆電気通信法の制約で、なかなか回線を自由に使いデータ交換はできませんでした。そんな状況でも、先進的な企業はいろいろ工夫をし、早い時期から独自の方法で企業間ネットワークを作り上げていったのです。

そんな中、80年に流通業界がJCA手順（日本チェーンストア協会が規定した取引先データ交換標準通信制御手順）を制定し通信プロトコルの標準化を進めるようになりました。82年には全銀協手順（全国銀行協会連合会が規定した一般企業や銀行相互間の金融情報交換用の標準通信プロトコル）暫定仕様が発表されたので、一番乗りでオンラインシステムを作りました。

86年より電機電子業界では業界独自のEDI標準開発を始めました。それがEIAJ標準で、90年以降全産業での利用が可能ないように研究が進められます。私はそのタイミングで

開発に参画したのですが、92年にCII標準として発表されました。96年に再びCIIに呼び出され、97年にかけて全銀TCP/IP手順拡張仕様の開発に携わりました。

その後は、各業界にEDI製品を拡販するため、製造から流通まで幅広い分野を担当していましたが、05年に現職に移り、流通BMSや業界ごとのEDI普及推進に携わっています。

自動車業界：中堅企業への普及が課題

柴田 お2人とも日本のEDI発展の中核部分を歩んでこられたことがよく分かりました。次に自動車業界から、各業界の状況を辿りたいと思います。トヨタはかんばんシステムを導入するとき、ティア1までは費用も含めサポートしました。次のステップでティア2、ティア3にも展開を始めましたが、途中で状況が変わり動きが止まっています。

藤野 かんばんは社内オンラインの仕組みなので、EDIと分けて考えてはどうでしょう。

菅又 自動車業界では社内オンラインの時からEDIと呼んでいました。もともとトヨタの調達ネットワークとして、社内データフォーマットをそのままEDIに流すスタイルから始まっています。

藤野 ただし今では、自動車業界ではEDIとかんばんを切り離しています。かんばんの仕組みとEDIによるデータ交換の双方のやり方がある、とした方が誤解がないと思います。

その流れの中で、組立メーカーとティア1、さらにそれ以下の2、3と

の連携が大きな課題になっています。電機・電子業界では大企業も中小企業もほぼ同じ仕組みを使っているのに対し、自動車は全く違う。

組み立てメーカーからティア1までの仕組みは固まっていますが、それ以下は混沌状態で標準化もできておらず、いろんな試みがなされているのが現状です。

その試みでは、ベースとして「ビジネスインフラ」となる業界横断EDIの考え方を実装しようとしています。ところが実際は2つのグループが別々に試みを進めていますね。

菅又 1つは日本自動車部品工業界(JAPIA)の動きで、中小企業向けEDIの実証を大手部品メーカーが中

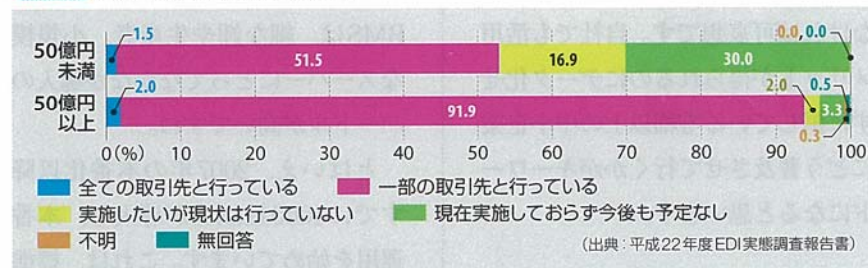
心になって進めています。

もう一方がトヨタワーキングで、10社くらいがトヨタ系部品メーカーで連携し始めている。2つの核ができ、中小企業にとって対応が難しい状況です。

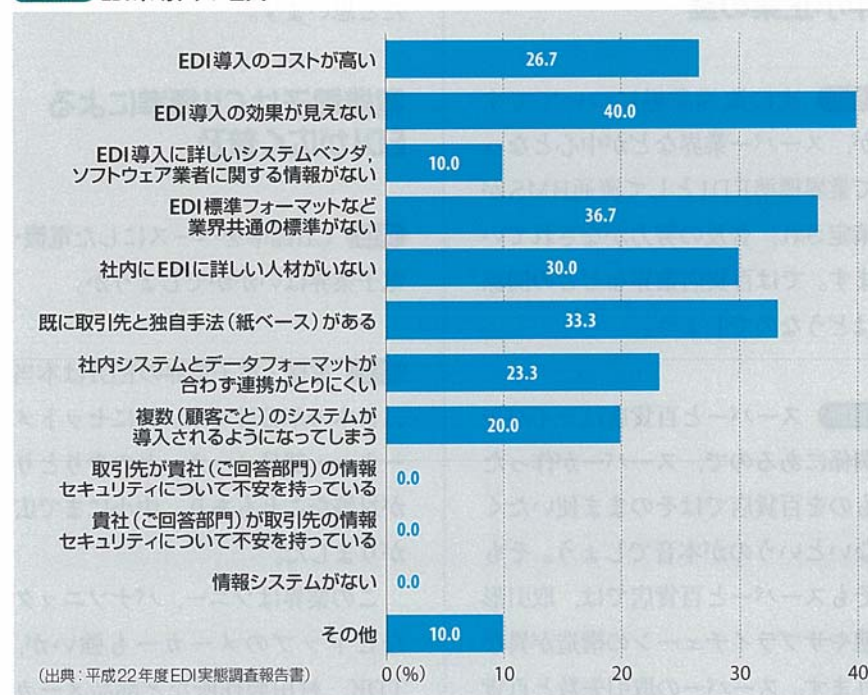
柴田 そうした中で、今後進展が求められているティア3、ティア4の中小企業向けEDIはどう動いていくとお考えですか。

藤野 率直に言って、どの産業でも中小企業にとってEDIの導入メリットはあまり多くはありません。大手の仕組みに合わせて電子データを送らせられるだけでは。とくに1日に2枚や3枚の出荷伝票を書くだけ

図表-1 企業規模別のEDI導入状況



図表-2 EDI未導入の理由



の中小零細にとって、電子化にメリットはありません。

大手にとっては8割方のデータがEDIで届き、2割が届かない。しかしその2割は1日に伝票2、3枚〜20枚程度の取引先からであり、先方としては手で書いた方が早い。1日100枚以上にならないと、生産管理に繋げるなど、EDIの活用メリットが見えてこないのです。

菅又 そうした中小零細企業はごまんとあり、EDIのターゲットにしても余り意味がない。今、問題になっているのは1日100〜200枚レベルで、電子化の意味があるのにされていないところだ。

藤野 まさにその通りで、一口に中小企業といってもこの2つを区別しなければ可哀想です。自社でも活用メリットが得られるのにデータ化せずに損している零細以上の中小企業にどう普及させて行くかがキーワードになると思います。

普及が進む流通業界にも中小企業の壁

柴田 次に流通業界についてですが、スーパー業界などが中心となって業界標準EDIとして流通BMSが策定され、普及の努力がなされています。では百貨店業界などとの関係はどうなのでしょう。

藤野 スーパーと百貨店はライバル関係にあるので、スーパーが作ったものを百貨店ではそのまま使いたくないというのが本音でしょう。そもそもスーパーと百貨店では、取引形態やサプライチェーンの構造が異なります。スーパーの取引先数と百貨

店のそれは桁違いで前者が多く、百貨店では取り扱い品種の多様性から標準化のニーズもそれほど高くない。

大手スーパーでは取引先数はアクティブで5000以上、ところが百貨店の場合は数100のレベルで、テナントに依存するところが多いのが実情です。それに百貨店の数自体がスーパーに比べて大幅に少ないんです。

柴田 流通業界のもう1つの特徴は、自動車というティア3、ティア4の売上が自動車に比べるとはるかに少ない点。また地元のスーパーは農家など生産者に近く、零細企業を含め裾野が広いことですね。

藤野 魚や豆腐などの生鮮関連は、加工食品と異なり定型なデータ交換が難しい。仕組み自体が大きい流通BMSは、細な卸や生産者、小規模なスーパーにとってなかなか導入のハードルが高いですね。

とはいえ、2007年の本番化以降すでに4000社以上が導入し、本番運用を始めています。これは、標準EDIの普及スピードとしては画期的だと思っています。

電機電子はCII標準によるEDIが広く普及

柴田 CII標準をベースにした電機・電子業界はいかがでしょうか。

菅又 電機・電子業界のEDIは本当に日本の草分けです。特にセットメーカー・部品メーカーとのやりとりが対等なこともあり、中小にまで広がりました。

この業界はソニー、パナソニックなどトップのメーカーも強いが、TDK、村田製作所など部品メーカ

ーも強く、業界全体の標準化を牽引してきました。上位下達を通る縦社会の自動車と、水平社会の電機・電子の違いです。電機・電子は呉越同舟型で、ある時はセットメーカーだが、ある時は部品メーカーなのです。

藤野 CII標準は、国際標準であるEDIFACTや米国標準ANSI X12と同様、シNTAXスルールによる構造化データを採用しており、実に良くできています。ただし自社フォーマットのデータと標準化されたデータを変換するためのトランスレータが必要となります。

菅又 CIIの小さな欠点は、階層構造的な発想がないことです。EDIFACTは階層構造をもつので、データ構造はEDIFACTの方が楽です。データモデルをCIIに落とそうとすると、デザイン能力が必要です。

物流業界の標準EDIが使われにくい理由

柴田 そのCIIを使った業界標準EDI、JTRN(ジェイトラン)をもつ物流業界はいかがですか。

藤野 物流は大きく分けて倉庫業と運送業がありますが、元来荷主の言いなりで、EDIも常に荷主ごと違うフォーマットを押し付けられてきました。そこで、自分たちで業界標準を作り、荷主に使ってほしいと提案していますが、多くは拒否されてしまいます。

どの業界でもそうですが、受注者は発注者に弱いものです。特に物流業界は顧客に弱く、EDI化によるコスト削減をしにくい業界です。荷主にすれば一番利益に反映させやすい

のは、物流コスト削減なので、もう少し標準利用に協力してもらいたいものですね。物流業界の標準EDIは、物流業務だけを見るとどの業界でも必要項目がほぼ同じなのです。ところが製造業などの荷主にとっては、それだけでは自社に必要な項目がまったく足りない。

そのため物流業界のEDIは、荷主の意図で、荷主の求める通りのデータを出す形が今も主流です。これでは100社の荷主に100種類の対応が必要となります(図表-3)。しかし、物流事業者が標準EDIを作ったので個別EDIはやりたくない、と言えば荷主から外されてしまうのが現実です。JTRNはせっかくあれだけ綺麗な構造でシンプルに策定されたにも係わらず、荷主側に必要な項目がない以上、荷主はあまり使おうとしないでしょう。

柴田 最近は製造業も物流子会社や3PLに物流を委託しているので、多少動く可能性はありませんか。

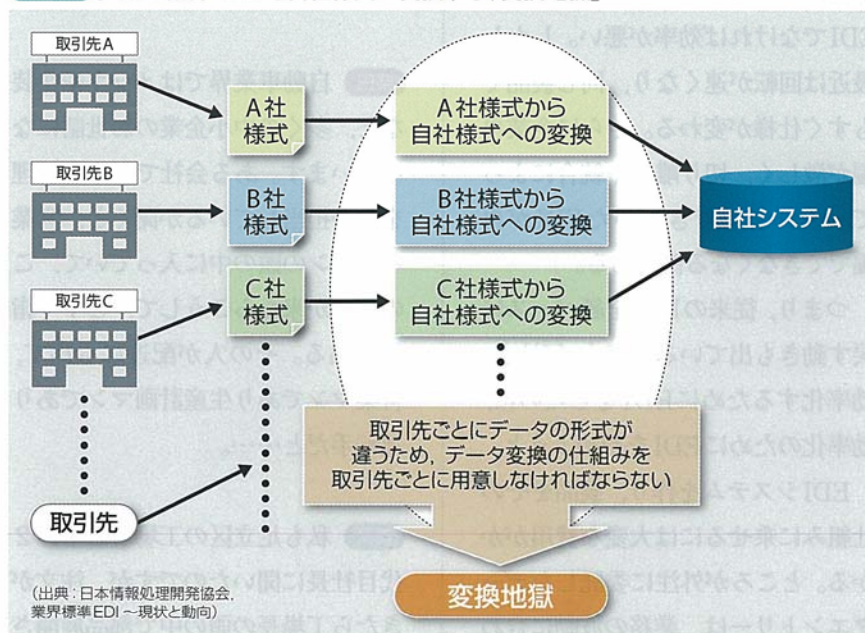
藤野 子会社や3PLに物流を切り出す動きは、最近大手ではトーンダウンしており、逆に大手が3PLを取り込む例が増えています。効率化するためにアウトソースしていたのが、最近ではインソースへ。

その理由は、アウトソースで自社の管理下を離れてしまったものを取り戻し、コントロール可能にすることでコストをより安くできるからです。

菅又 実は日本の物流サービスは、ものすごくクオリティが高いのですよ。約束した日時にちゃんと物が届き、途中で盗まれることもない。世界でも稀な品質です。

海外では配送時間の遵守率は95

図表-3 多数の顧客のEDIを自社様式に変換する「変換地獄」



%レベルが普通で、20回に1回は遅れる。それを99%できると言えば、値段が高くても荷主は使う。既に高品質で、そうした価値の競争がない日本は、極めてハイレベルな戦いになっていますね。

藤野 09年に欧米の流通グループが日本の物流視察に来ました。米国でRFIDが盛り上がり、日本はトーンダウンしていた時期です。日本の現場ではRFIDを全く使っていなかった。米国のある大手スーパーではほとんどの商品にタグングしているのに、日本はなぜこんなに遅れているのかと彼らは質問しました。そのスーパーはRFIDによって、生産者から消費者に届くまでにロスが20%だったのを2%に減らしたのだと。

ところが日本では「1万個に1個」のミスや不達率など普通ですよ。彼らはなぜそんなことができるのかと驚いていました。米国では倉庫作業の現場で必ず管理者が盗難を防ぐため監督していますが、日本ではそんな人件費はいらぬ。根本的に物流の概念が違うんです。

中小企業へのEDI展開とIT化の課題

柴田 ここで、業界横断EDIの展開で課題となる中小企業に絞って考えたいと思います。

菅又 先述の通り中小企業にも2種類あって、1つは量産を国内でできるレベルの中堅で、100人以上の従業員があり、EDIと生産管理システムを持っているのでEDI化のメリットは大きいところ。

それ以下の中小で生き残っている製造業は、ほとんど特注品メーカーです。従業員数が30人レベル、工場は1か所。孫請けなどの立場で、引き合いで見積もりを出す早さが商売の決め手。発注者が調達の仕事に載せたいからEDIデータを出せと言うので、仕方なく後からデータだけ送信する……。そんな彼らにとってEDI導入のメリットはありません。特注品は毎日が新開発みたいなもので、それが量産化されれば日本ではコスト競争に勝てないので、タイやインドネシアに出しています。

藤野 中堅以上は量があるので、EDIでなければ効率が悪い。しかし最近では回転が速くなり、同じ製品でもすぐ仕様がかわる。さらに企業再編が激しく、切り離しや統合によって、それまでできていたEDIが再編できなくなる例もある。

つまり、従来のEDIを紙ベースに戻す動きも出ているんです、何社も。効率化するためにEDIをしたのに、効率化のためにEDIをやめようと。

EDIシステムを作り、製品をその仕組みに乗せるには大変な費用がかかる。ところが外注に委託したデータエントリーは、業務の波動に合わせて人を集められ、不要になれば減らせる。人間でやった方が効率がいい、ということもあるわけです。

柴田 例えばアプリケーション・サービスプロバイダ (ASP) のサービスを使って標準化する、ということも考えられませんか。

藤野 流通のプラネットや家電のEVANがその成功例ですが、現実には「ものによりけり」ですね。標準化が利くところもあれば利かないところもある。しかし、中小零細に自社固有のEDIを押し付けてはダメです。FAXでも、発注書を送るときQRコードを埋め込んでおけば、EDIシステムがなくてもQRコードを読むだけでほとんどのデータは取り込めます。

柴田 もともとQRコードは「ペーパーEDI」という概念で開発されました。QRコードには1000文字以上入り、手入力したものがQRコード化できるので、FAXで送ればいいのです。

藤野 そういう事実が、中小の現場に伝わっていない。だから今でも同

じ内容を手で書き写しています。

柴田 自動車業界ではメッキや塗装など、多くの中小企業のお世話になっています。ある会社で、生産管理を誰が担当しているか聞くと、営業キーマンの頭の中に入っていて、この注文が来たらこうして、とすぐ指示が出る。その人が配達にも出て、営業マンであり生産計画マンであり運転手だと……。

菅又 私も足立区の工場で若手の2代目社長に聞いたのですが、注文がきたら工場長の頭の中で部品展開され、作業工数が出て、コストまで出せる。彼がいなくなったら何もできない。そこで彼のノウハウを一生懸命IT化していると言うのです。

柴田 そこがポイントでしょう。ハンバーガーチェーンの仕事をマニュアル化すると同じで、その人がいなくなっても別の人、次の世代が代わるようにする。それで企業として安定できる。中小経営者にとっても情報化のキーの1つになりますね。

菅又 私もノウハウのIT化が中小企業の今後の鍵を握ると思います。

柴田 労働賃金の安いところにシフ

トするのもいいが、日本に残っている中小企業の底上げをいかに実現するかという課題ですね。

製品コストが正確に分かるだけでなく、経営が変わり、商品が変わったとき、追従できる情報の仕組みを作っておくことも重要だと思います。

業界横断EDIで 中小企業も異業種間連携

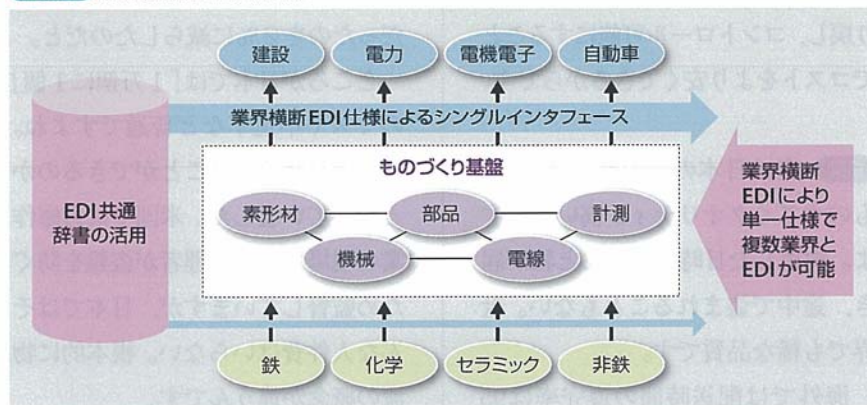
柴田 そうした背景から、中小企業も使える業界横断の標準EDIが作られたのですね。

菅又 先にも触れたように、ピラミッド型の構造ではいずれ崩れる、業界横断的に使えるフラットな、ネットワーク型のサプライチェーンを構築するため、業界横断のEDIが必要だと考えたのが発端でした。

ただしその後、自動車業界は崩れていないのに、フラット化しコモディティ化していた電機・電子業界では大手も弱体化したという結果には矛盾を感じているのですが、ここでは置きます。

業界横断EDI策定のために集まったのは、電機・電子、自動車、化学業界の代表と中小企業グループの4つです。各業界の裾野を横断的に支える中小企業に、過度な負担なしにEDI導入を可能にすることがタ

図表-4 業界横断EDIの考え方



ーゲットでした。この枠組みで1年半ほどかけて議論し、それぞれが必要なデータ項目を互いに整合化するため相当にやり合いましたが、何とか合意に漕ぎ着けました。

そうした背景から、最低限必要な項目と意味を定め、そのまま使うのではなく、それぞれの業界に特有の個別対応項目をサブセットとして足し、組み合わせてメッセージを作っていく。そうしたEDIの「核」について共通の基盤となるリファレンスモデルとして「業界横断EDI仕様」ができました。最終的なメッセージは各業界で違うものになりますが、枠組みが共通しているので互いに送受対応できるのです。そのためにはソフトウェアが必要で、そのまま皆が使える汎用標準ではありません。

柴田 全部の業界を包括した規格でなく、コア部分だけを標準化した、最大公約数のシステムですね。

菅又 そうです。国際標準やユーザー皆が必要なものを全部集めるには巨大な仕掛けになってしまい、標準化自体も大変で、全てに責任を持たなくては行けない。共通部分だけ国際標準化して、業界固有の項目は各業界に任せる……国際標準の考え方そのものが、こうした方向に変わってきています。

藤野 最初は最小公倍数を考えていたのが、最大公約数になりました。業界横断EDIは12年3月にリリースされ、菅又さんのサプライチェーン情報基盤研究会、SIPSが管理しています。

菅又 SIPSは任意団体で、国連CEFACT日本委員会と事務局の財

団法人 日本貿易関係手続簡易化協会 (JASTPRO) のもとに、標準促進委員会、旅行関連日本部会とともに置かれている3つの作業グループの1つです。私は日本委員会から国連CEFACTにも参加するワーキングメンバーになっています。

ただし業界横断EDIも、強制力のあるものではありません。

柴田 ISOやJIS規格と同じですね。WTOや国で調達するとき「この規格に準拠していなければ購入しない」とすれば普及が促進されるのでしょうか。

菅又 業界横断EDIは構造的にも、業界ごとのサブセットを登録機関に届け出て使う、フレキシブルな標準になっています。標準は元来ボランティアベースで、使いたい人が使うもの。途上国では強制的に進めるケースもあるでしょうが、日本は世界で一番EDIが発達している国ですから、推奨ベースです。

購入側のサポートで中小へのEDI普及を

柴田 業界横断EDIを中小企業に普及させて行くにあたり、どんな課題があるのでしょうか。

藤野 まず、今動いている仕組みをなぜ変えなければいけないか、と言われることですね。

柴田 しかしその人が企業全体をみて言っているかどうか。特に今後は大手も中小企業を含めイノベーション力を発揮しないと成り立たない。そのためにはもっと柔軟性、多様性を認める必要があります。

大企業であればトランスレータを購入して使えばいいが、中小企業はそう簡単にいきません。

藤野 発注者側が根本的に発想、取り組みの概念を変え、中小企業のEDI導入をサポートすることだと思います。使ってほしければ、上から強制するのではなく、大手メーカーが身銭をきって進める。そうでなくては中小にメリットが少ないからです。

柴田 自社のピラミッド傘下の企業力を底上げできれば、大手自身のメリットになります。ただしそのことを理解するトップが各社にいるか、社内の中で突っ走る人がいないと難しい部分はありますね。

菅又 標準EDIの目的は標準化自体でなく、サプライチェーンの価値を高めることだとの認識が必要です。

柴田 サプライチェーンの価値は、最終的にはコスト削減だと思います。中間在庫まで見える化することで、コストダウンに繋がらなくては。

菅又 確かに国内ではコスト削減だとしても、海外では少し違います。中国などでは債権が回収できるかが大きな課題で、納品した証拠がきちりと残り、可視化されることにポイントがあります。EDIの原点は、取引の仕組みを互いに共通化して記録をキープし可視化する点にあると思うのです。日本では発注行為が紙やEDIでなく、電話一本で製造を始め、後からEDIが届いても問題は少ない。しかしアジアでは違います。

柴田 確かに自動車業界でも、世界中でライン構成は全部違います。中

国やASEANなどではJITでなく3か月分の部品在庫を持たなければならないものもあります。

菅又 業界横断EDIのコアにプラスしフレキシブルな仕組みで可視化できれば、アジアからグローバルにも展開できると思います。

柴田 その普及に向けてどんな力を使っていくかですね。ある大手自動車部品メーカーでは世界中、同じ調達の仕組みに統一していますが、それができたのは、各工場が同じ仕組みを入れなければ本社がサポートしないと宣言したからです。

藤野 そうした強制力を利かせられる範囲はそれでいいとして、アジアでは政府機関が納得しなければ前に進まないところもありますね。

柴田 不透明な取引を100%見える化しようとする、既存勢力から大きな抵抗の出ることもあります。

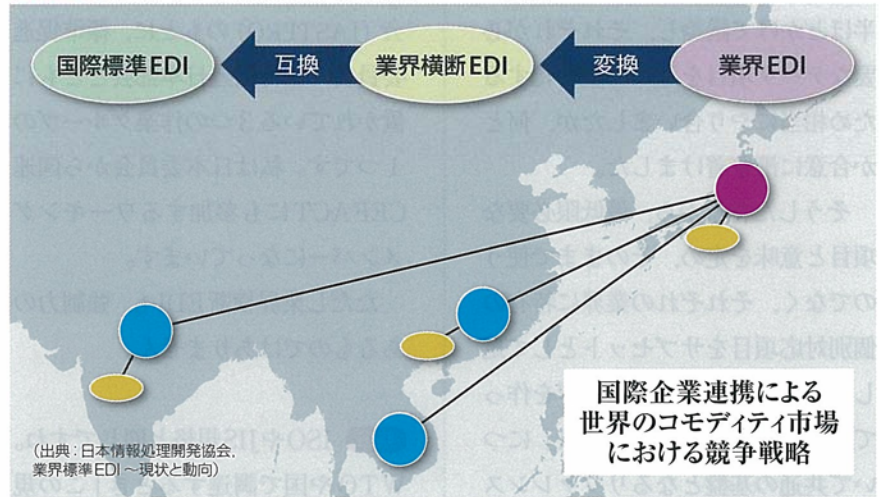
その中で業界横断EDIを中小企業にも普及させて行くには、購入する大手側がサポートし、頼むこと。あるいは政府の働きかけでしょうか。

菅又 各都道府県など政府・行政の調達先はプライバシーマーク取得が選定基準の1つになっていますね。これも政府の強制力です。

国際サプライチェーンの見える化・強靱化

藤野 国際サプライチェーンで情報が見えない「ブラインドスポット」ができる要因は2つあります。1つは菅又さんが言われる途上国のITリテラシーの低さ。もう1つは貿易手

図表-5 業界標準から業界横断、国際標準EDIへの展開



続きデータを連携させにくい業務の煩雑さによるものです。

END to ENDで見ると、途中の関与者は最大で27社、ドキュメントは40種以上、データ項目は約200と言われ、本来ならそのまま使うことのできるデータを連携することなく再入力する率は60~70%に上ります。これを解決するには全関係者がデータ連携をする必要があるため容易でなく、過去多くの挑戦がなされましたが、どれも失敗しています。

洋上在庫は所有権の移転を含めて見えるはずなのですが、多くの関係企業がそのつど入力する暇がなく、Air-NACCSもSea-NACCSもあまり使わず、紙ベースで個別に手打ちしているところが多い反面、エア便ではフォワーダー大手5社がその多くを仕切っており、フォワーダー内では全てトラッキングできています。

菅又 流通はサプライチェーンが短い、製造は長いので、情報共有のメリットが大きい。その観点から中小企業のEDI化、IT化を進める必要があります。最終メリットを受ける大手発注企業がそうした意識を持って取り組まないと、次に大災害にあったとき困惑することになります。

中越沖地震の経験がありながら、東日本大震災でも、タイの洪水でもサプライチェーンの情報途絶が問題化し、その重要性は皆理解しているはずです。

藤野 EDI標準化にどんな意味、メリットがあるのかを、誰かがこまめに教えていくことですね。業界の皆で関与して作った、だから皆でやろうという環境も大事です。標準システムをケアし続けるためにも、多数の人の関与が必要だと思います。

菅又 標準を使うことでなく、サプライチェーンの情報連携を実現することが最終目的です。標準を使えば効率的で安く、サプライチェーンの見える化ができる。標準化が必要なのは意味情報だけなんです。

藤野 意味レベルで合意できていれば、サプライチェーンの情報分断を起ささないために、必要なものだけ自分で組み合わせて使えばいいのです。

柴田 通信に乗せられないところは、データキャリア (RFID) に情報を乗せて運ばばいいのです。今日は様々なお話を有り難うございました。MTR