



ハウディス

(HOWnet EDI Service)

活用事例集

初版 2019年 1月

協同組合ハウネット

目次

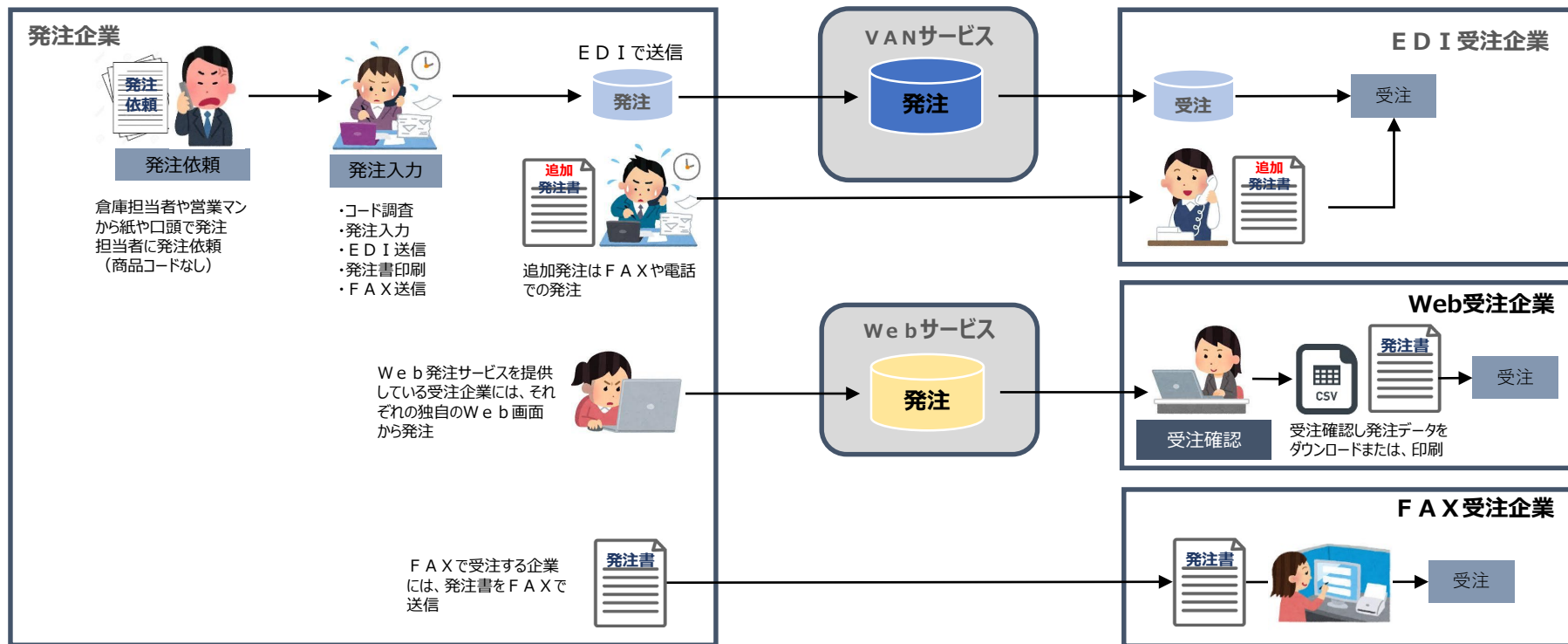
1.	はじめに	1
2.	発注データの活用事例	2
3.	FAX配信機能（改善版）の活用事例	4
4.	納期回答データの活用事例	6
5.	出庫確定データ／入庫（受領）の活用事例	8
6.	請求データ活用事例	10
7.	支払データの活用事例	12
8.	商品情報データの活用事例	14
9.	オーダーリスト発注／カート発注の活用事例	16

1. はじめに

本書は、ハウディス（HOWnet EDI Service）の新機能の活用事例を説明するもので、利用企業の管理者に自社業務の効率化、コスト削減などに活用していただくことを目的とします。

2. 発注データの活用事例

2.1 導入前 (Before)



発注企業の課題・問題点

- 社内から紙ベースや口頭での発注依頼が多い
- 発注担当者に作業が集中し、負荷が高い
- EDI受注企業、Web受注企業、FAX受注企業の発注方法の切り分けが面倒
- EDI受注企業でも追加の発注はFAXや電話になる
- Web-EDI機能を受注企業が提供している場合は、個々に操作方法が違い面倒!

**社内の紙や口頭の発注依頼に
手間がかかる!**

**EDI・Web・FAX・電話の
発注方法の振り分けが面倒!
一緒に処理できる方法はないかな?**



受注企業の課題・問題点

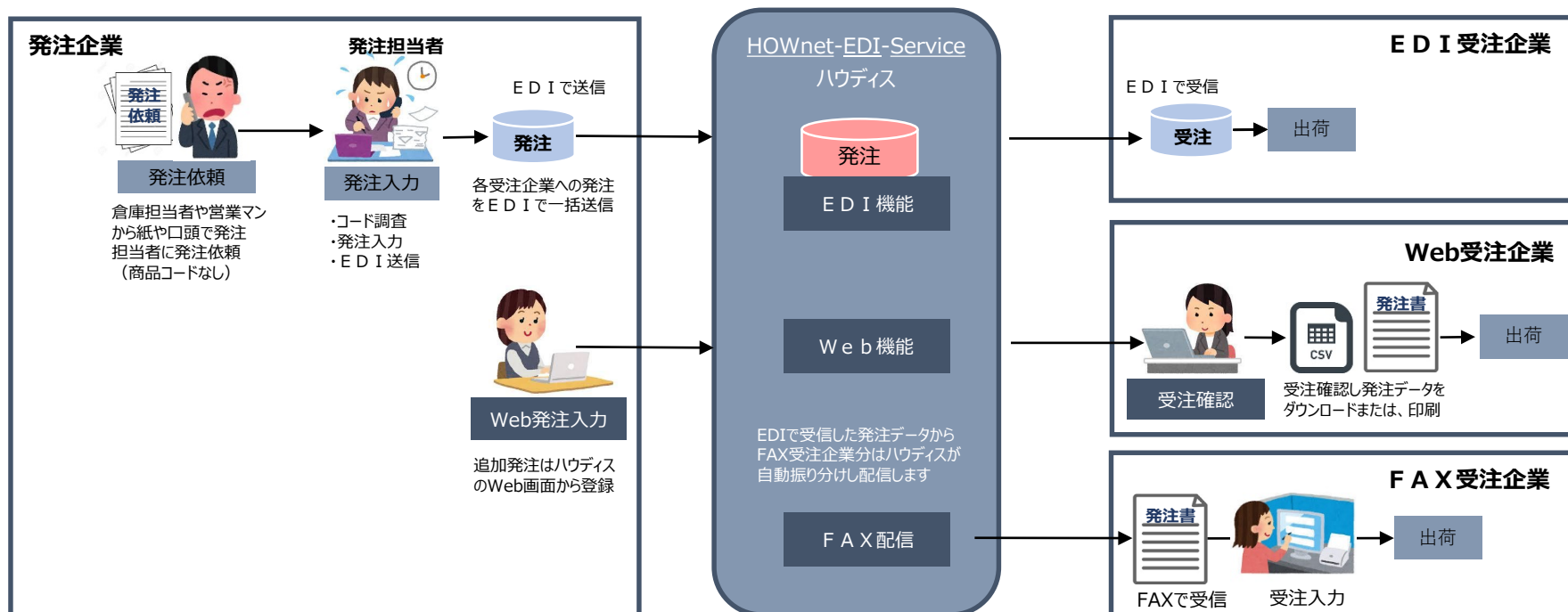
- EDIで、受注したいが、費用や運用面でなかなか実施できない
- EDIで、受注していても追加はほぼ、電話・FAXになり効率が悪い
- FAX受注が多い (サンプル受注を含めると10万円以上/月)
- Web-EDIを構築したいが、開発費用が高い (1,300万~)
- システムの維持費にもコストがかかる (月間: 5千円 / 1ユーザー)
- 自社専用で、何社利用してくれるか……?

**何とか、FAX受注を減らしたい!
システムの解決策はないかな?**



2. 発注データの活用事例

2.2 ハウディス導入後（After）



発注企業の導入効果

- EDI受注企業、Web受注企業、FAX受注企業へ発注方法の切り分けが無くなる！ハウディスに一括で発注データを送信するだけ！
(ワンストップオペレーション)
- 追加発注ハウディスの統一されたWeb画面から登録するだけ！

**受注方法の違う各社への発注がEDIで一括処理でき、
発注担当者の作業負荷が軽減される！**



受注企業の導入効果

- FAX受注が大幅に減り、受注業務の効率化が図れる
- 受信タイミングもメールで知らせてくれるので、タイムリーに受信できる
- 安価に安心・安全な環境でWeb-EDIを利用できる
- 自社専用システムよりもハウディスユーザーが対象になり、利用が増える

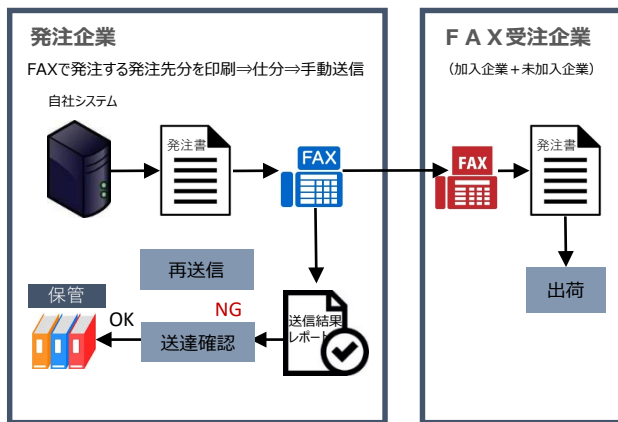
**Web-EDIを自社で構築するよりも、安価！
利用も自社専用よりも、増える。**



3. FAX配信機能（改善版）の活用事例

3.1 導入前（Before）

■ 発注書を手作業で送信している場合



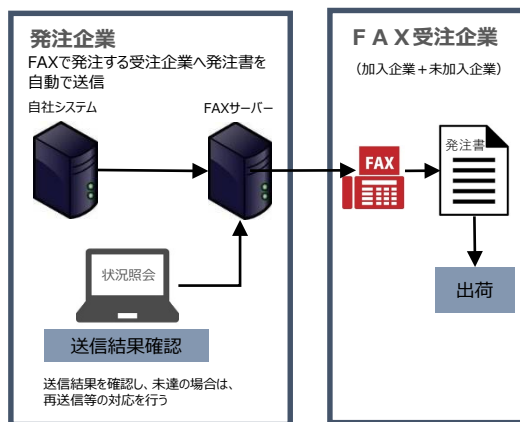
課題・問題点

- 発注書印刷⇒仕分処理⇒FAX送信の手間が発生する。
- ミスによる誤送信や未達の危険がある。（送信結果レポートの確認が必要）
- 回線の待ち行列が発生し、送信に時間がかかり、「締時刻に間に合わない」危険がある。
- 送信処理の人件費も相当な金額になる。
月間処理枚数6,000枚を1枚1分で試算すると、
6,000 × 1分 = 6,000分 = 100時間
※印刷～仕分け、送信結果の確認まで含めるともっと時間を要しているはず。
- FAX機器導入コスト、通話料金がかかる。
固定電話：東京・大阪間 昼間45秒〔40円〕
ひかり電話：距離に関係なく 昼間 3分〔8円〕
- 送信後は、紙での保管が必要。（手間と保管場所）
- 自動配信システムを構築したいが、費用がかかる。（300万～）

効率が悪くて個人に負荷が集中！
効率的で負荷分散できるシステムを
開発するには費用が掛かる。



■ 自社でシステムを構築し自動化している場合



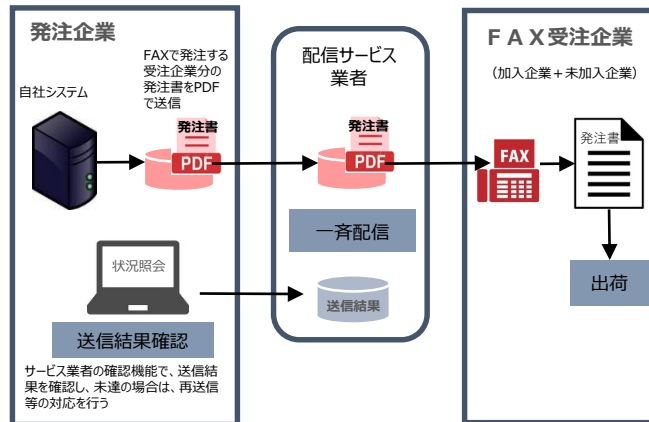
課題・問題点

- 回線に限度があるので、待ち行列が発生し、送信時間がかかり、「締時刻に間に合わない」危険は解消しない。
- 通話料金もかかる。
固定電話：東京・大阪間 昼間45秒〔40円〕
ひかり電話：距離に関係なく 昼間 3分〔8円〕
- システム構築費用がかかった。（300万～）
- システムの運用費・維持費も必要。（人件費・保守費用等）
- システムの安定稼働は確保できる？
（障害・災害への対応＝2重化）

FAX送信業務は効率化され、個人への
負荷分散は図れたが、自社システムで
運用するにはコストがかかりすぎる。
自社内での運用には、安全・安定性に
課題が残る。
良い解決方法は無い？



■ 配信サービスを利用し、自動化している場合



課題・問題点

- 配信サービス利用料が、高い。

他社サービスを利用している場合の例

● 基本料金	: 30,000円
● 配信料金	: 20.0円/枚
● 月間配信枚数	: 10,000枚
● 月間利用料金	: 230,000円
● 年間利用料金	: 2,760,000円
● 5年間利用料金	: 13,800,000円

- EDIやWeb等、その他の発注方法にも改善が必要。

配信サービスを利用して業務と
運用環境等の課題は解決したが、
配信コストが高い！
もっと、安価なサービスは無い？

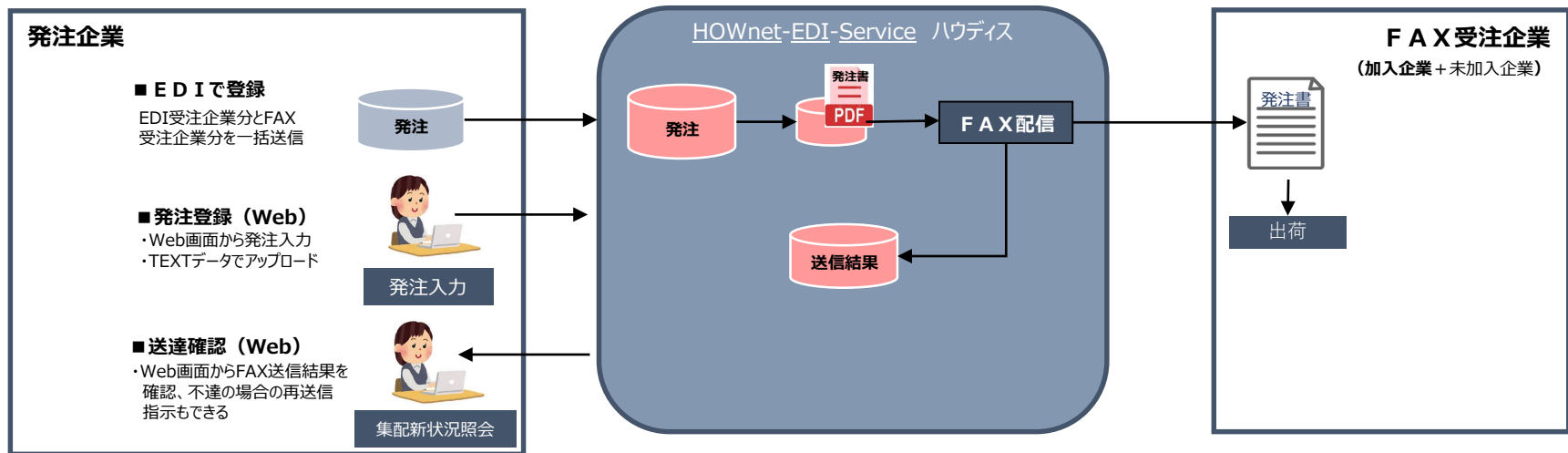


3. FAX配信機能（改善版）の活用事例

3.2 ハウディス導入後（After）

【利用方法】

発注企業はハウディスに、発注データをEDIで送信するかWebから入力または、アップロードで、登録するだけで、ハウディスが発注データを自動的に送信します。



導入効果

- FAX受注企業分もEDI受注企業分も一緒にハウディスに送信するだけ、手間が無くなる（ワンストップオペレーション）
- 大規模な回線環境で一斉配信するため、短時間で送信でき、「締め時刻に間に合わない」危険が無くなる
- F A X 番号の入力操作が無いため、ミスによる誤送信が無くなる
- 送達確認はWebの集配信状況照会画面から確認でき、未達の場合は再送信の指示もできる
- F A X 機器の導入コストが無くなり、通話料金も利用料金に含まれる
- システムの構築・運用・維持の費用が無くなり、安価な料金で利用できる
- 堅牢・高セキュリティーなデータセンター内で運用されているため安心、災害を回避し事業継続性を強化できる
- 安価なサービス料金で、コストを削減できる

【 他社サービスを利用している場合のコスト削減例 】

配信方法	基本料金	配信料金 (単価)	月間枚数	配信コスト試算		
				1ヶ月	年間	5年
現行業者	30,000	¥20.0	10,000	¥230,000	¥2,760,000	¥13,800,000
ハウディス	0	¥12.0	10,000	¥120,000	¥1,440,000	¥7,200,000

導入効果 -47.8% -110,000 -1,320,000 -6,600,000 =純利益

手間がなくなり、個人への負荷集中が解消される！

回線待ち行列も解消、締め時間に
間に合うかの心配も無い！

全ての費用が安価な料金で利用できる。

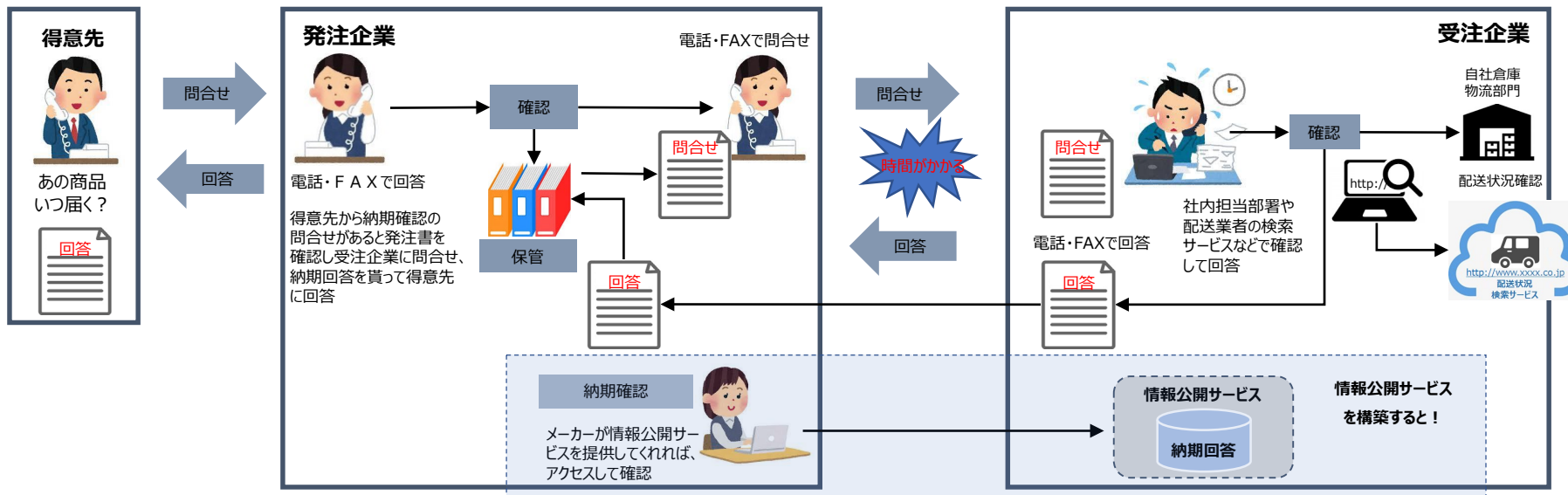
データセンター内の運用で、
安心・安定した運用ができる！



4. 納期回答データの活用事例

4. 1 導入前 (Before)

4. 1. 1 納期回答データを活用していない場合 (現状)



発注企業の課題・問題点

- 受注企業への納期問合せ業務の負荷
 - ・納期を確認したい場合、電話かFAXで受注企業に問い合わせる
 - ・FAXで確認の場合は、保管してある発注書に納期確認の旨を記入し、受注企業にFAXで送信する
- 得意先からの納期問合せへの対応業務の負荷 (直送や欠品対応)
 - ・自分の作業が中断する
 - ・受注企業からの納品回答が無い場合は、得意先への回答までに時間がかかる
 - ・日常的に発注書・納期回答の保管 (ファイリング) が必要
- 顧客信頼度が低下する。

作業が中断し、個人管理になり、負荷が集中!

**情報公開サービスを提供されても、
受注企業個別に操作方法が違い面倒!
負荷分散できるような解決策はない?**

負荷集中!



受注企業の課題・問題点

- 発注企業からの納期確認問合せへの対応作業負荷
 - ・社内情報の確認作業に時間がかかる。(時間を要しタイムリーに回答出来ない)
 - ・電話・FAXで回答する場合 (手書きで丁寧に・送達確認・再送信も)
- 情報公開サービスを構築し業務効率化を図りたいが、システム構築・運用・保守にコストがかかる

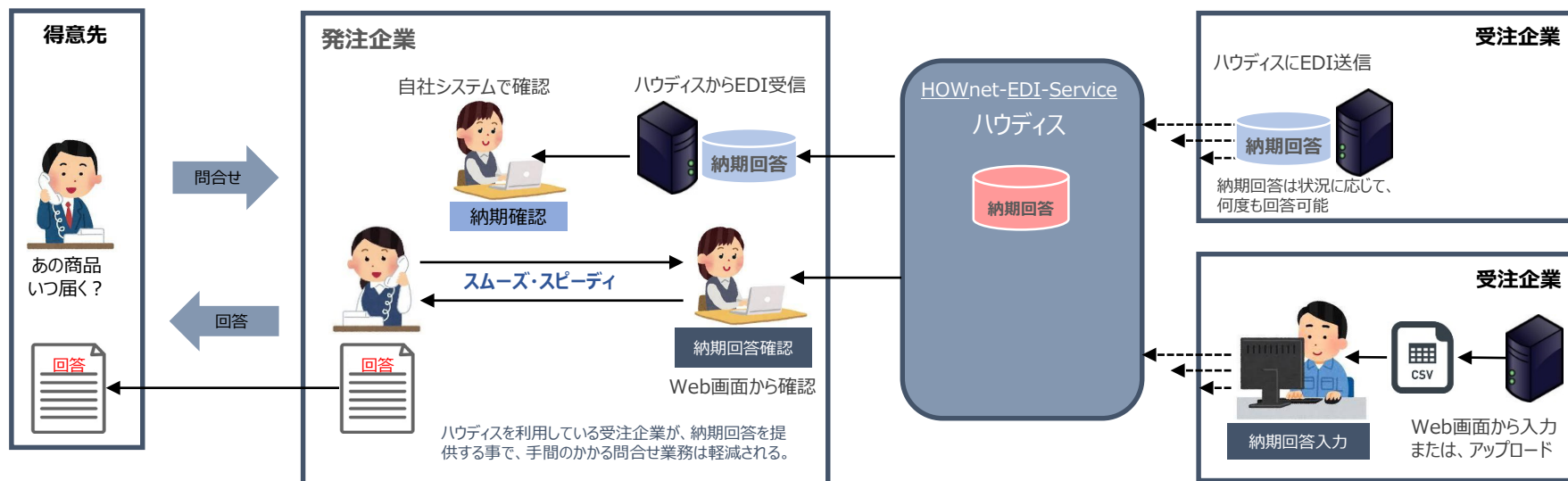
【自社開発情報公開サービス費用例】	構築しても、自社内での運用では、安心・安全な環境とは言えない災害への対策として、安全なデータセンターで運用したいが、更にコストアップ!
・システム構築費用	: 1,000万~
・運用・保守費用	: 月額 8万~
・5年間累計費用	: 1,480万~

**ちょっとした手間ですとストレス増加! システム的な解決策はない?
情報公開サービスも自社開発では開発コストも維持費高い!
もっと安価に、安心・安全な環境で運用できる仕組みはない?**



4. 納期回答データの活用事例

4. 1 ハウディス導入後（After）



得意先業の導入効果

- 納期問合せへの回答が早い為
- 迅速な代替対応が可能
- 入荷・陳列作業などの段取りが組める
- 顧客のつなぎ止め
- 来店客からの信頼向上

顧客満足度向上!

↓
顧客信頼度向上



発注企業の導入効果

- 保管、個人管理もなく個人への「負荷集中」が解消する。
 - 誰でも、何処でも納期確認ができるので、社内間の問合せが無くなる。
 - ハウディス利用の受注企業から1つの仕組みで情報提供が可能になる。
 - スムーズな確認・回答で業務効率が向上し、業務停滞が解消する。
- 得意先からの納期確認にもスピーディに回答ができる。
サービスレベル向上⇒顧客満足度向上⇒信頼度向上

**手間と個人負荷が軽減し、
顧客満足度・信頼度も向上！
1つのシステムで納期確認ができ、
自社システムとの連携も可能！！**



受注企業の導入効果

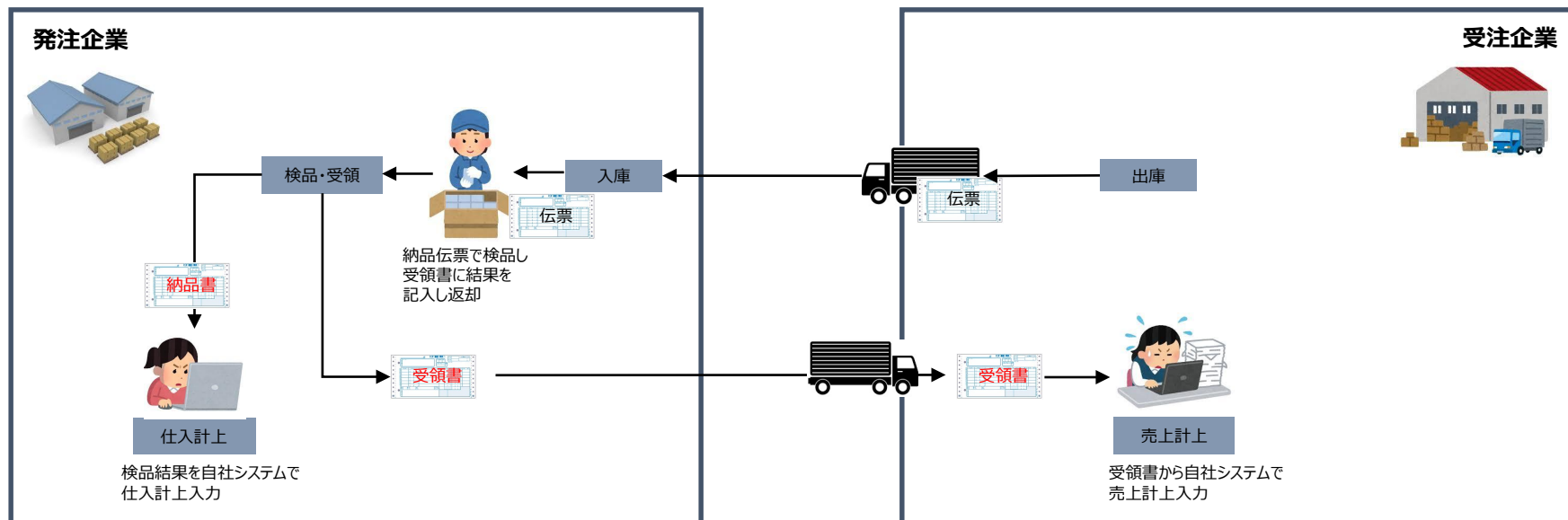
- 問合せ業務への対応が少なくなり、「ちょっとした手間」が軽減する。
- 発注企業に状況に応じて、タイムリーに何度も納期回答する事で、サービスレベル向上⇒信頼向上⇒顧客の「つなぎ止め」、につながる。
- 自社開発の情報公開サービスのコスト負担が軽減される。
- ハウディスの安心・安全な環境で情報公開サービスが提供できる。

**ストレスも軽減し、業務効率改善！
コスト削減！
顧客サービス力向上！
1つのシステムで発注企業に
情報提供が可能！**



5. 出庫確定データ／入庫（受領）の活用事例

5. 1 導入前（Before）



発注企業の課題・問題点

- 入庫予定がわからないので、受け入れ準備ができない
- 伝票での検品が大変（検品システムを導入したい）
- 検品後の入力も大変。

入庫予定を把握して計画的な入庫作業を行いたい！

伝票入力をなくしたい！

事前に入庫予定データが貰える良い仕組みはない？



受注企業の課題・問題点

- 伝票レス運用がしたい（伝票コスト削減）
- 受領書での入力を無くしたい。
- 検品結果を受領データでもらいたい。

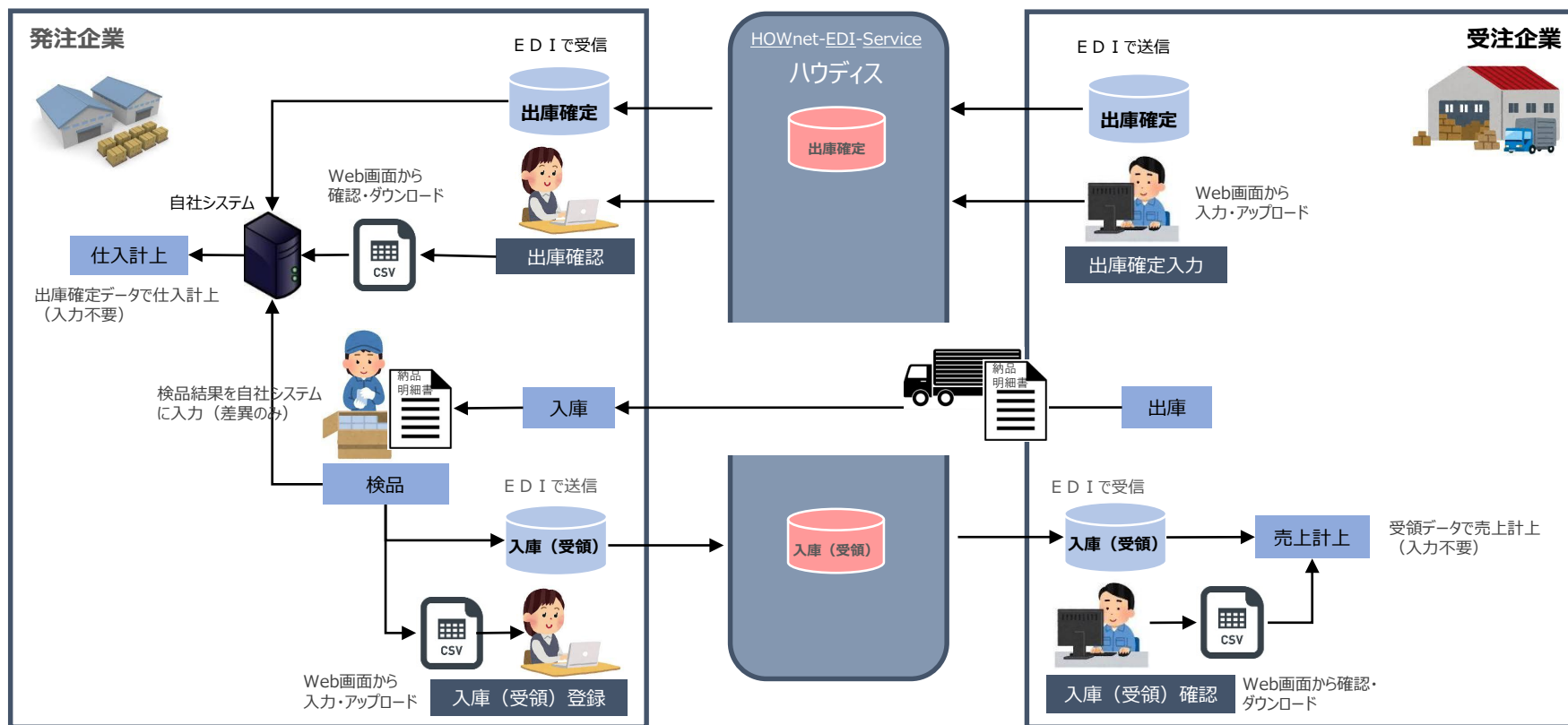
伝票レスで出庫できて、

入庫受領データがもらえる良い仕組みはない？



5. 出庫確定データ／入庫（受領）の活用事例

5. 1 ハウディス導入後（After）



発注企業の導入効果

- 入庫計画が立てられる。
- 効率的な検品と仕入計上が可能になる。
- 出庫確定データをもらい、入力なしで仕入計上が可能になる。

出庫データの活用で業務の効率化が図れる！



受注企業の導入効果

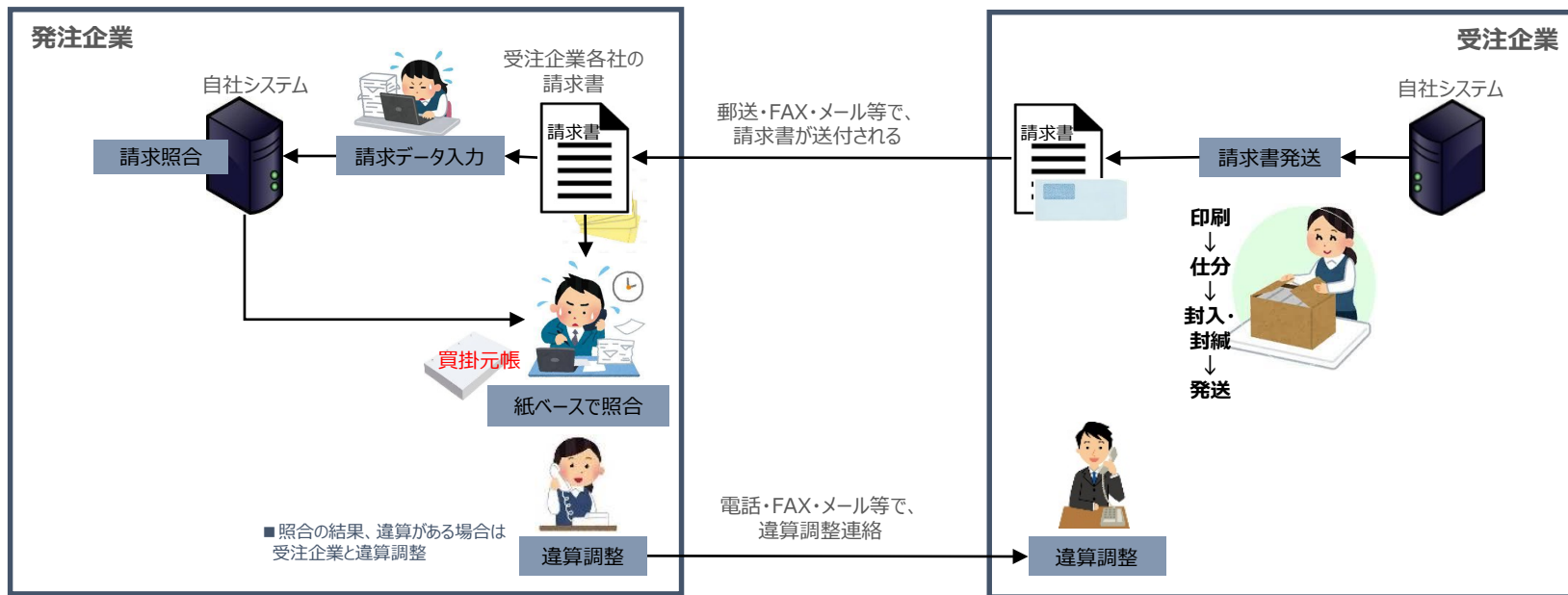
- 相手先との取り決めが必要だが、伝票レス運用が可能になる。
- 入庫受領データをもらい、入力なしで売上計上が可能になる。

**伝票コスト削減が図れ！
入力業務も効率化が可能！**



6. 請求データ活用事例

6. 1 導入前 (Before)



発注企業の課題・問題点

- 請求書の到着が遅く、締め処理が遅れる
- 支払明細や支払書などを印刷して郵送または、FAXで送信している (手間だし、郵送・FAX送信のコストもかかる)
- 膨大な紙書類の確認や保管が必要 (保管場所の確保、一旦保管すると探し難い)
- 請求書の書式が各社バラバラで、確認や保管に手間と時間がかかる
- 入力作業、照合作業に手間と時間がかかる
- 入力漏れやミスが発生し、照合作業の信憑性に不安がある (入力漏れ・ミスがあると、見つけるのも大変)
- 社内外のデータ間違いや不正行為に気付かず、リスクがある
- 発注データには無い、運賃・版代・型代・値引・返品などの処理漏れや後処理が起きやすい

各社バラバラの書式・内容で、照合作業が大変！
同じ書式、同じ内容なら楽なのに、照合作業をシステム化しても、データ入力が大変！
データ入力の手間や入力ミス等リスクの無い、簡単に照合できるいい仕組みはないかな？



受注企業の課題・問題点

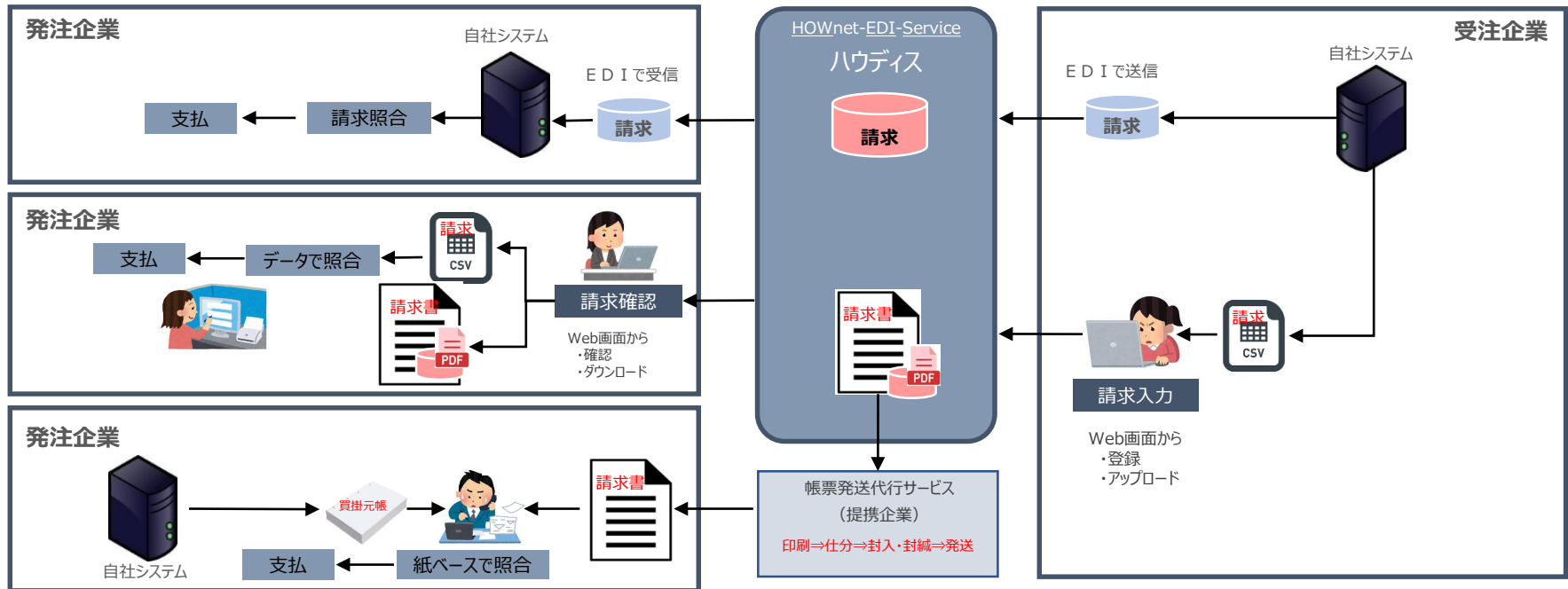
- 請求書の発送作業に時間もコストもかかる
印刷⇒仕分⇒封入・封緘⇒発送 (郵送・FAX・メール等)

電子帳票化できないかな？



6. 請求データの活用事例

6.2 ハウディス導入後 (After)



発注企業の導入効果

- 取引先の締処理完了後、すぐにデータが入手できる
 - 膨大な紙書類の大幅な削減ができる (保管場所も取らず、検索も容易)
 - 加入企業は統一データで、未加入企業も請求書の書式が統一され、管理が容易になるし、大幅に効率アップとなる
 - 販売管理や会計ソフトとの連動が容易になり、入力の手間が省ける
 - データ上で照合すれば、大幅に時間短縮になり、精度も向上する
 - 入力漏れやミスがなく、正確な財務データの把握が可能
 - 発注から支払までをデータとして管理、保管する事で間違いや不正行為のリスクを軽減できる
 - 運賃、版代、型代、返品などの処理が仕入 (売上計上) データと同様にスムーズで正確に処理が可能
 - 照合処理の開発も容易になる (大掛かりな仕組みではなく、CSVやEXCEL等で照合が可能)
- データのアップロードもダウンロードも、マッピング機能があるのでユーザーの任意のレイアウトで実行でき、開発費の軽減が可能

**紙での入力や照合・管理にくらべ、
大幅に時間短縮、精度も向上！
紙の請求書でも書式が統一され、
照合作業の負荷が軽減！
財務データが即時に確定でき、
経営分析に役立つ！**



受注企業の導入効果

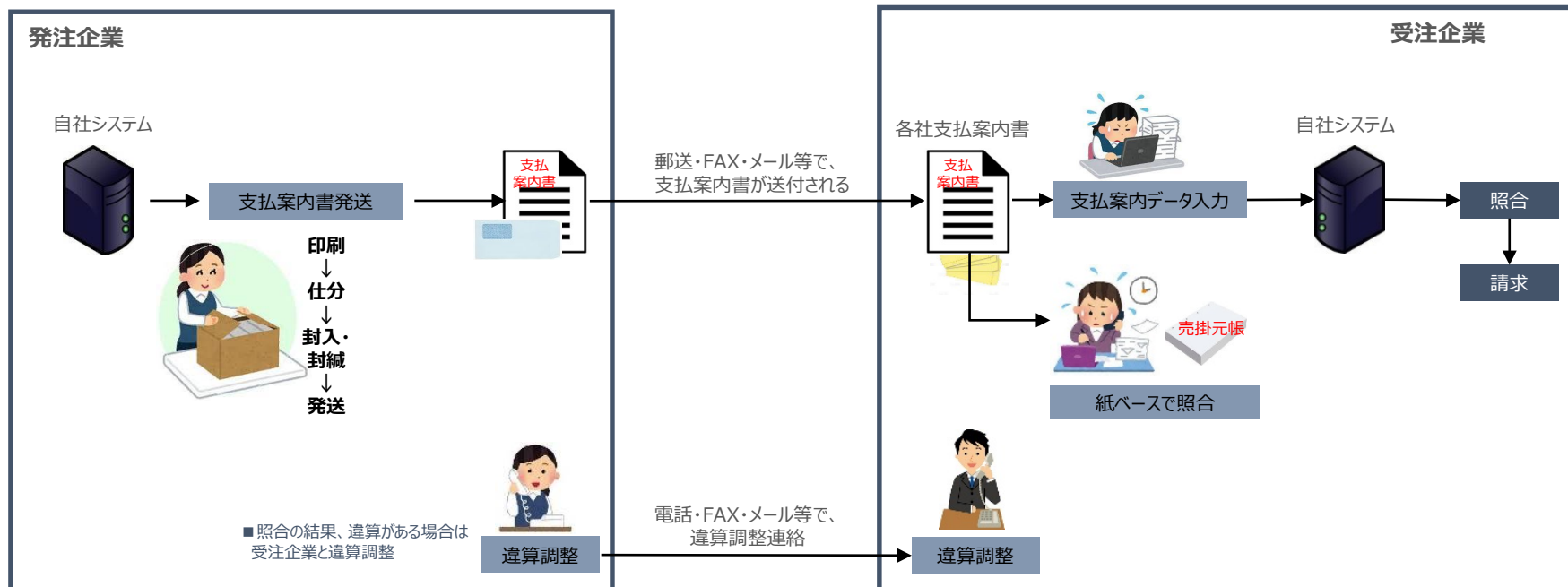
- 発送作業 (印刷・仕分・封入・封緘・発送、FAX送信) が不要 (時間とコストが大幅に削減できる)
- オプションサービスとして、請求書の印刷～発送までを代行する提携サービスとの連携が可能、請求書発送業務の効率化が図れる

**ワンストップオペレーションで
請求処理が可能！**



7. 支払データの活用事例

7. 1 導入前 (Before)



発注企業の課題・問題点

- 支払案内書の発送作業に時間もコストもかかる
印刷⇒仕分⇒封入・封緘⇒発送 (郵送・FAX・メール等)



簡単に電子帳票化できる
仕組みはないかな？

受注企業の課題・問題点

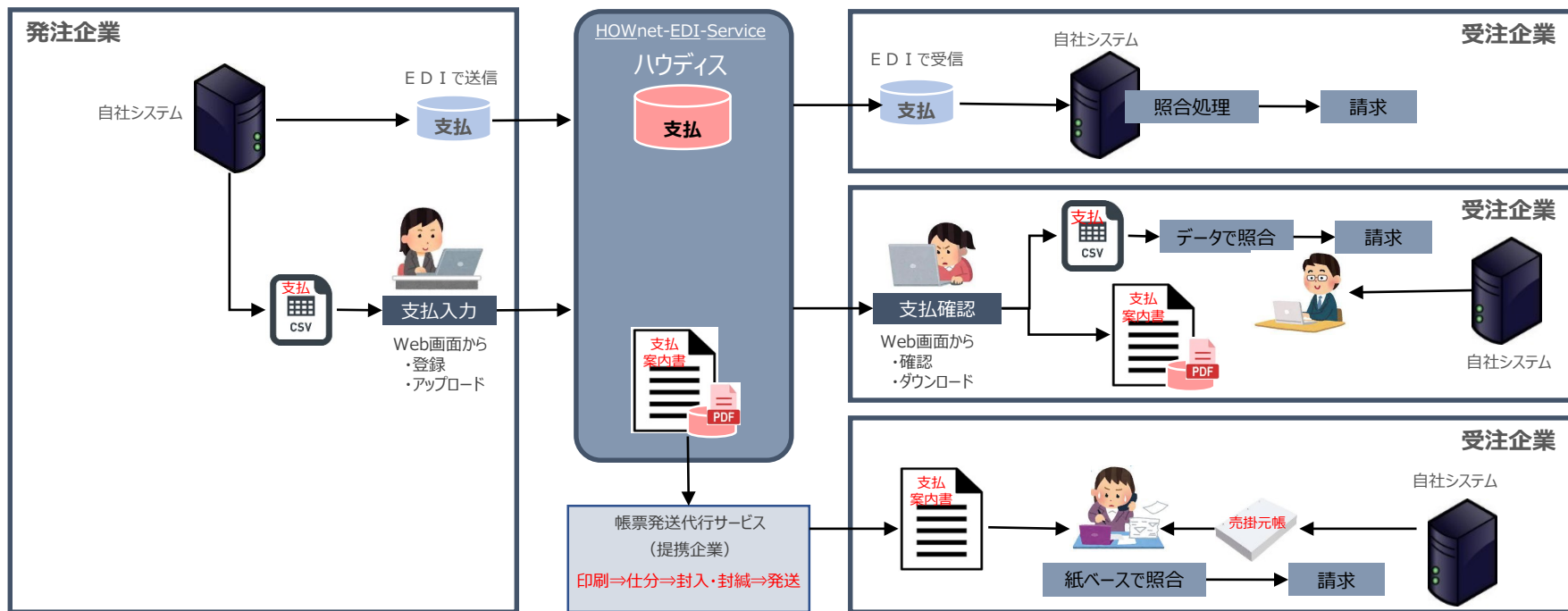
- 支払案内書の到着が遅く、締め処理が遅れる
- 案内書の書式が各社バラバラで、確認や保管に手間と時間がかかる
- 入力作業、照合作業に手間と時間がかかる
- 入力漏れやミスが発生し、照合作業の信憑性に不安がある
- 社内外のデータ間違いや不正行為に気付かず、リスクがある
- 発注データには無い、運賃・版代・型代・値引・返品などの処理漏れや後処理が起きやすい
- 膨大な紙書類の確認や保管が必要
(保管場所の確保、一旦保管すると探し難い)

各社バラバラの書式・内容で、
照合作業が大変！
同じ書式、同じ内容なら楽なのに。
照合作業をシステム化しても、
データ入力が大変！
データ入力の手間や入力ミス等
リスクの無い、簡単に照合できる
いい仕組みはないかな？



7. 支払データの活用事例

7. 2 ハウディス導入後（After）



受注企業の導入効果

- 発送作業（印刷・仕分・封入・封緘・発送、FAX送信）が不要（時間とコストが大幅に削減できる）
- オプションサービスとして、請求書の印刷～発送までを代行する提携サービスとの連携が可能、請求書発送業務の効率化が図れる



**ワンストップオペレーションで
支払案内が可能！**

発注企業の導入効果

- 取引先の締処理完了後、すぐにデータが入手できる
- 膨大な紙書類の大幅な削減ができる（保管場所も取らず、検索も容易）
- 加入企業は統一データで、未加入企業も請求書の書式が統一され、管理が容易になるし、大幅に効率アップとなる
- 販売管理や会計ソフトとの連動が容易になり、入力の手間が省ける
- データ上で照合すれば、大幅に時間短縮になり、精度も向上する
- 入力漏れやミスがなく、正確な財務データの把握が可能
- 発注から支払までをデータとして管理、保管する事で間違いや不正行為のリスクを軽減できる
- 運賃、版代、型代、返品などの処理が仕入（売上計上）データと同様にスムーズで正確に処理が可能
- 照合処理の開発も容易になる（大掛かりな仕組みではなく、CSVやEXCEL等で照合が可能）
データのアップロードもダウンロードも、マッピング機能があるのでユーザーの任意のレイアウトで実行でき、開発費の軽減が可能

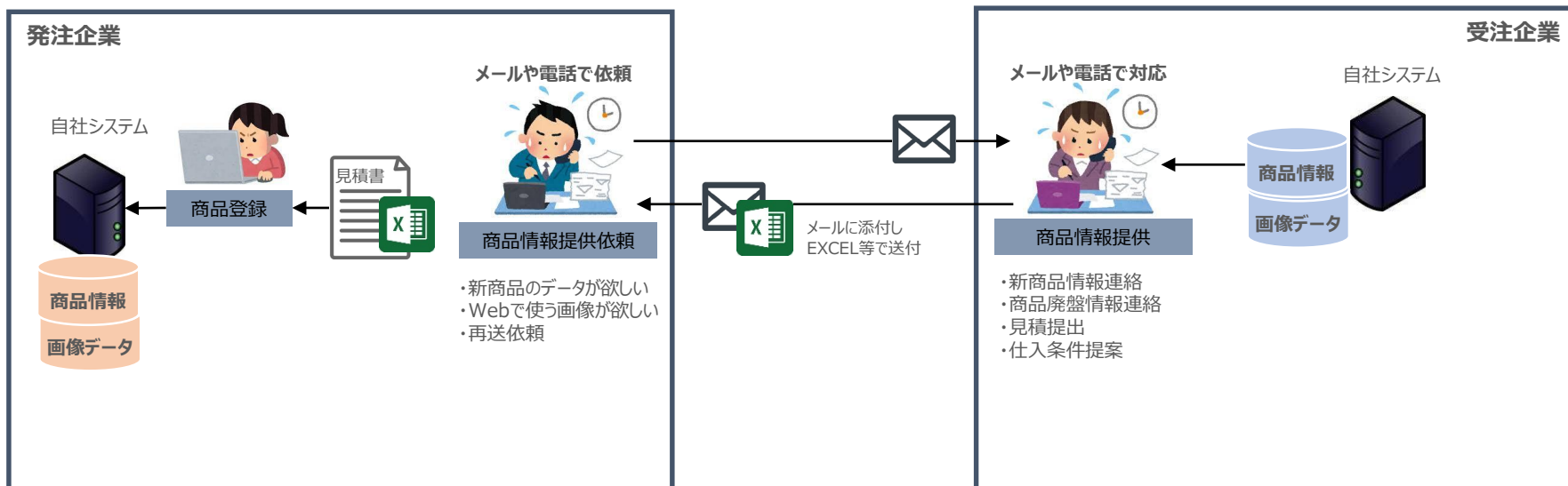
**紙での入力や照合・管理にくらべ、
大幅に時間短縮、精度も向上！
紙の請求書でも書式が統一され、
照合作業の負荷が軽減！
財務データが即時に確定でき、
経営分析に役立つ**



8. 商品情報データの活用事例

発注企業・受注企業間で、重複する業務の集約とコストの低減を図ることを目的に商品情報をデータベース化しました。

8. 1 導入前（Before）



発注企業の課題・問題点

- 随時メーカーの担当者に商品情報提供を依頼している（手間と時間がかかる）
- メーカー毎に情報形式が違うので、個別の取込処理が必要（コストがかかる）

**提供依頼も面倒だし
各社バラバラの書式・内容で、登録作業が大変！
同じレイアウトで、いつでも情報を取り出せない？**



受注企業の課題・問題点

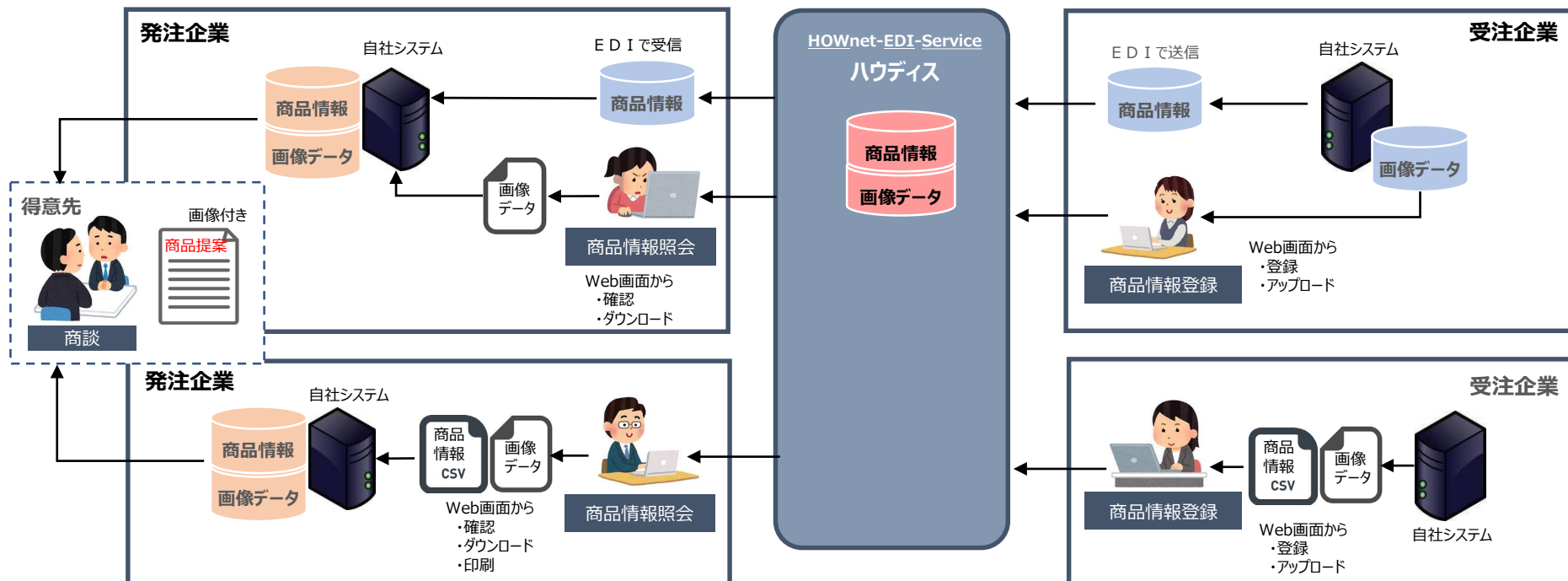
- 担当者は発注企業の数だけ商品情報提供をしなければならない
⇒ 相当の手間と労力
- 本来の営業活動ができない

**発注企業毎に個別に対応している
情報共有できる仕組みがあれば、
一度の情報提供ですむんだが。**



8. 商品情報データの活用事例

8. 2 ハウディス導入後（After）



発注企業導入の効果

- いつでも、メーカーの商品情報が照会・取得が可能
- 新商品情報や廃盤情報をロスなく取得可能
- 商品情報登録作業の軽減
- 商品情報登録コスト削減
- マッピング機能で自社に合ったフォーマットで取得でき、商品情報登録処理を統合・合理化できる
- 商品情報と画像データを活用した、営業活動が可能
効率化と質の向上が図れる（商品提案書・POP・チラシ・・・）

問合せなしですぐに商品情報が取得できるのは、商品情報登録にも営業活動にもとても便利で効率的！



受注企業導入の効果

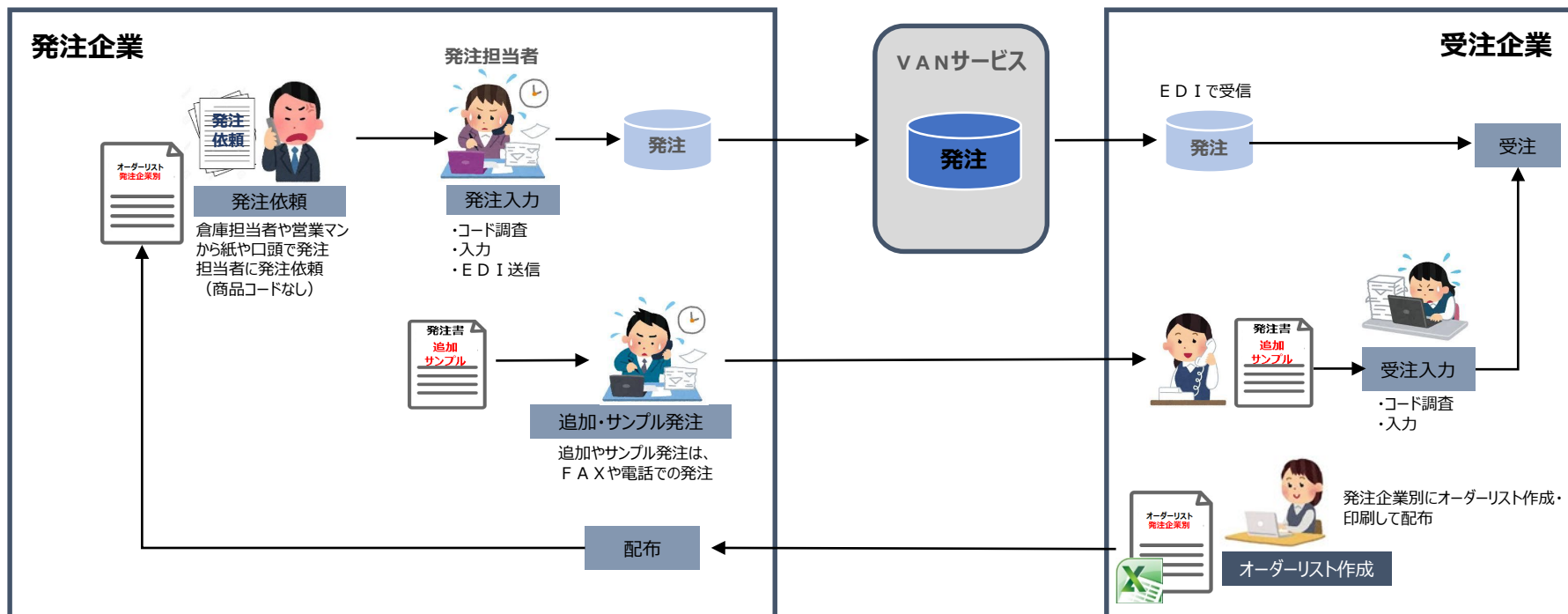
- 個別の商品情報問合せ対応業務が軽減できる
- 商品情報の標準化（業務フロー、フォーマット）により事務作業が軽減できる
- 営業活動の効率化が図れる
- 業界の情報化対応支援になる
- 自社商品の情報を一元管理できる

**問合せ対応がなくなり、本来の営業活動に注力できる！
発注企業と情報共有でき、何時でも何処でも活用できる！**



9. オーダーリスト発注／カート発注の活用事例

9. 1 導入前 (Before)



発注企業の課題・問題点

- 社内からの発注依頼も紙ベースや口頭での発注依頼が多く入力が大変
- 発注担当者に作業が集中し、負荷が高い
- EDI 受注企業でも追加やサンプルの発注は FAX や電話になる

受注も発注も入力作業が大変！
手書き・コード無しの入力業務を改善出来ない？
追加やサンプル発注もデータ化したい。！



受注企業の課題・問題点

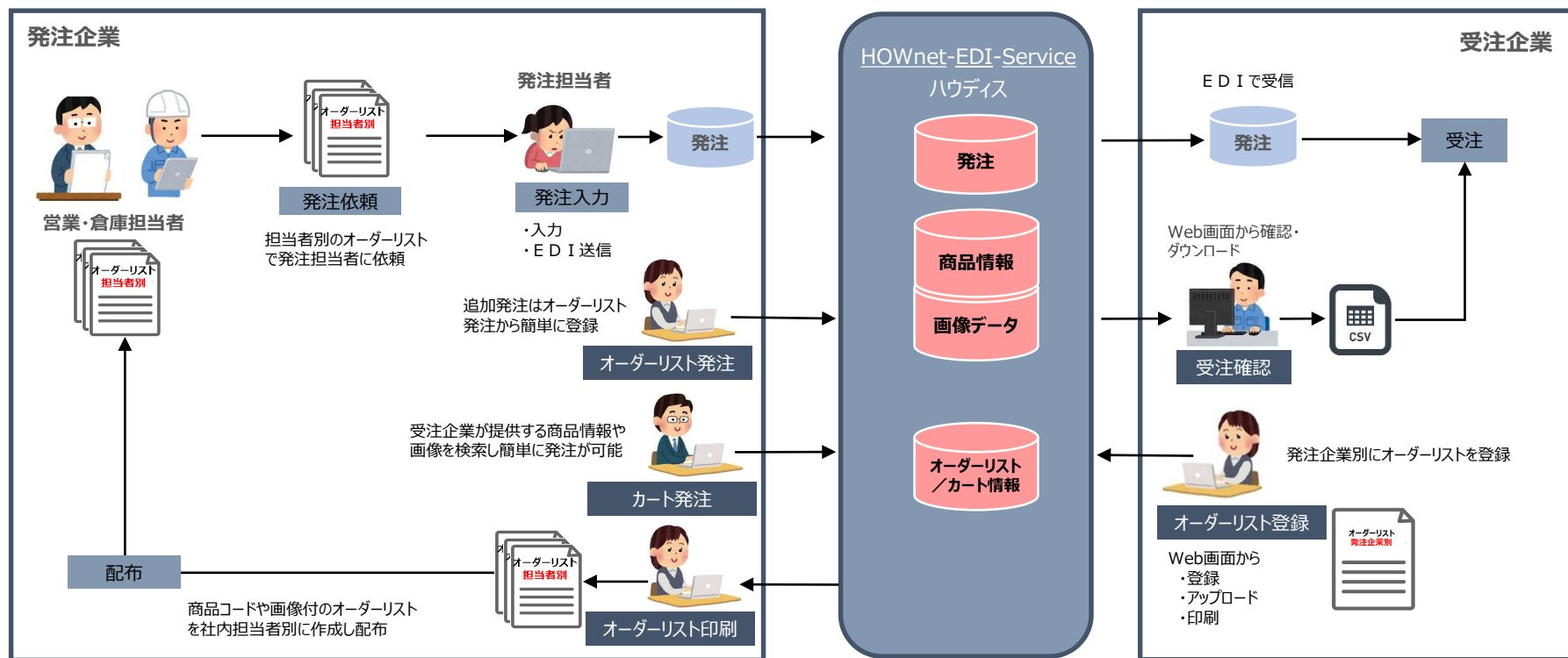
- 注文も手書きやコード無しの注文が多く入力が大変
- FAX 受注が多い (サンプル受注を含めると10万行以上/月)
- 追加やサンプルの受注はほぼ、電話・FAX で受注
- Web-EDIを構築したいが、開発費用が高い (1,300万～)
- システムの維持費にもコストがかかる (月間：5千円 / 1ユーザー)
- 自社専用で、何社利用してくれるか……？

何とか、FAX受注を減らしたい！
体系的な解決策はないかな？



9. オーダーリスト発注／カート発注の活用事例

9. 2 ハウディス導入後（After）



発注企業の導入効果

- 追加発注もサンプル発注もハウディスに登録することで、EDIで送信でき、作業負担が軽減された
- オーダーリストを作成して配布することで、商品コード付となり、受注入力も発注入力も効率化され担当者の負担軽減が可能

入力業務の効率化が図れ、大幅な効率化が実現できた！
得意先の顧客満足度・信頼度も向上！



受注企業の導入効果

- 追加発注やサンプル受注もEDIで受注できる
- FAX受注が減少し、受注業務が効率化される
- 自社開発することなく、安全・安心な環境でEDI、Web-EDIが利用できる

FAX受注が減り、ほとんどの発注がEDIで貰える！
大幅な業務効率化・コストダウンが図れる！

