

卸から見るIP化・軽減税率対応状況 と流通システム崩壊の危機

2018年10月30日～11月8日

花王グループカスタマーマーケティング株式会社
カスタマートレードセンター流通システムコラボG

川口 和海

はじめに

- 1. IP化の現状と課題**
- 2. 軽減税率対応状況**
- 3. 最後に**

■ 卸研の概要

卸研：情報志向型卸売業研究会の略称

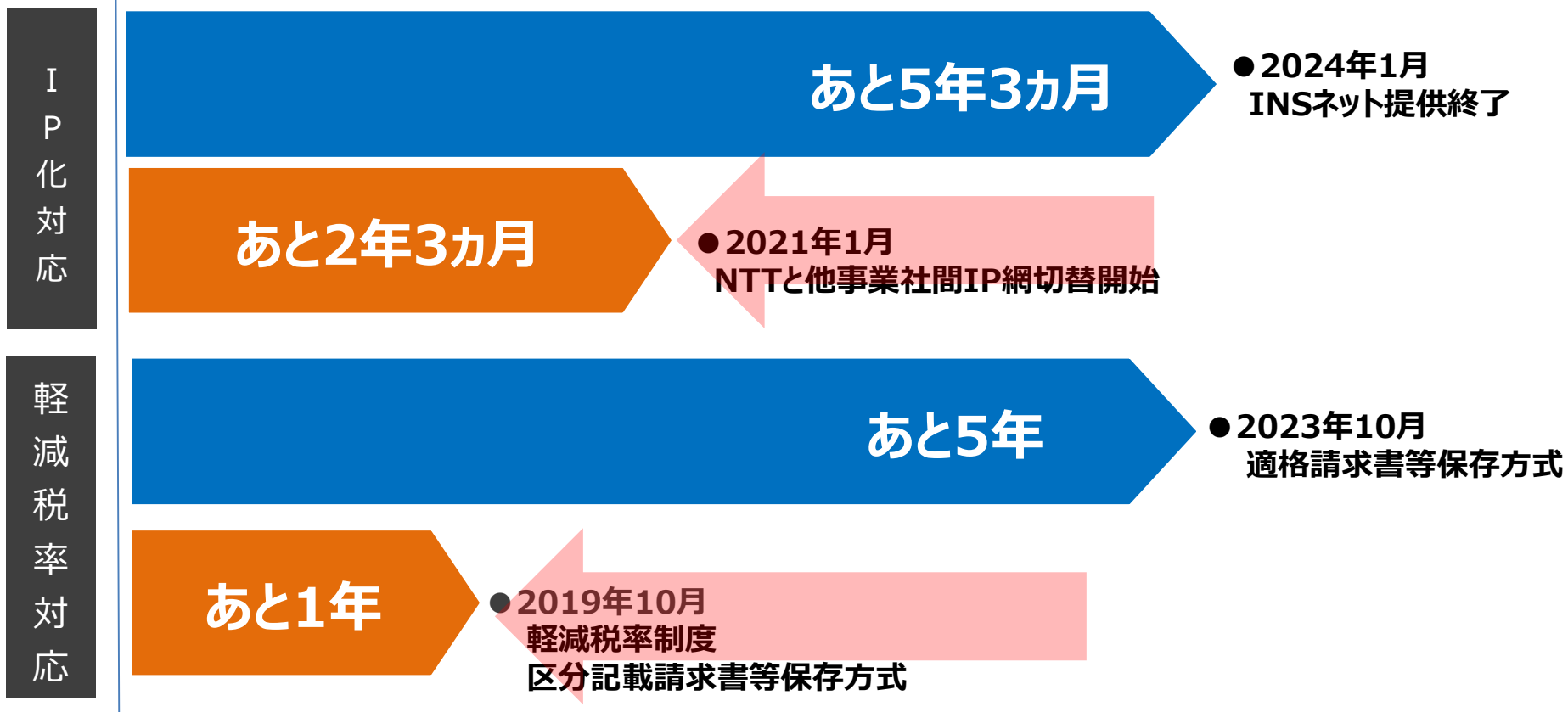
目的	“卸研”は、卸売業の情報化を促進することによって、流通システムの効率化に寄与することを目的とした研究会です。
経緯	1985年に発表された「情報武装化卸売業ビジョン」を契機として、同年8月、経済産業省の指導により設立されて以来、各卸売業に共通する情報化の課題について、業種横断的に調査・研究を行っています。 2017年度は、第33期となります。
会員企業数	51社 （会員：23社、準会員：4社、賛助会員：24社）
研究委員会 参加企業数	44社80名 （卸：20社36名、IT企業：20社40名、歴代座長4名）
研究委員会	9回／年＋個別会議 ※事務局：流通システム開発センター

（卸研パンフレットより一部転載）

1. IP化の現状と課題

大丈夫ですか？ IP化対応と軽減税率対応は間に合いますか？

現在2018年10月

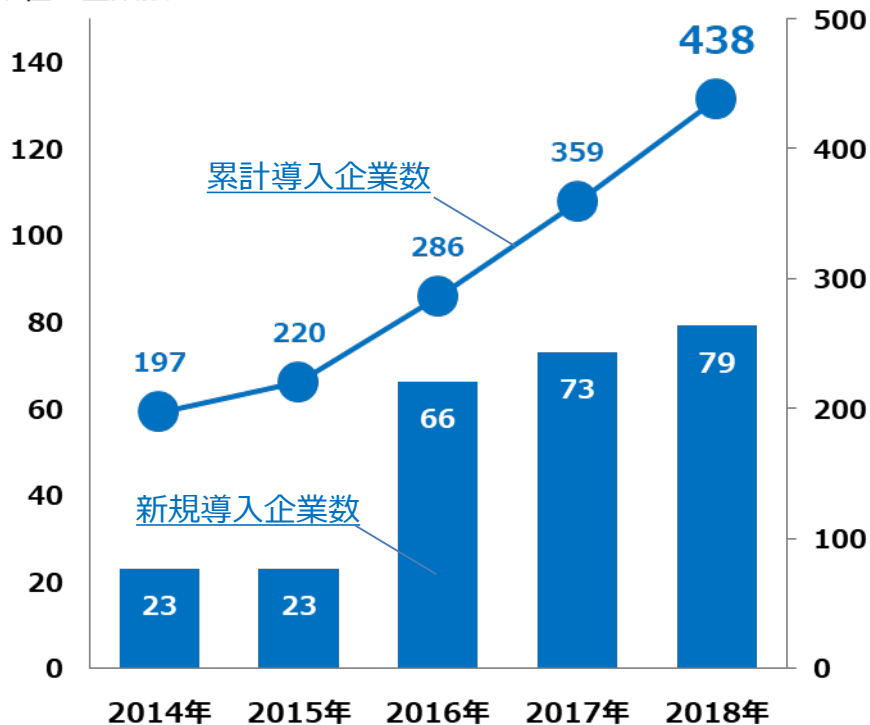


花王の流通BMS導入状況

●流通BMS導入企業数推移

2016年より新規導入企業数が増加

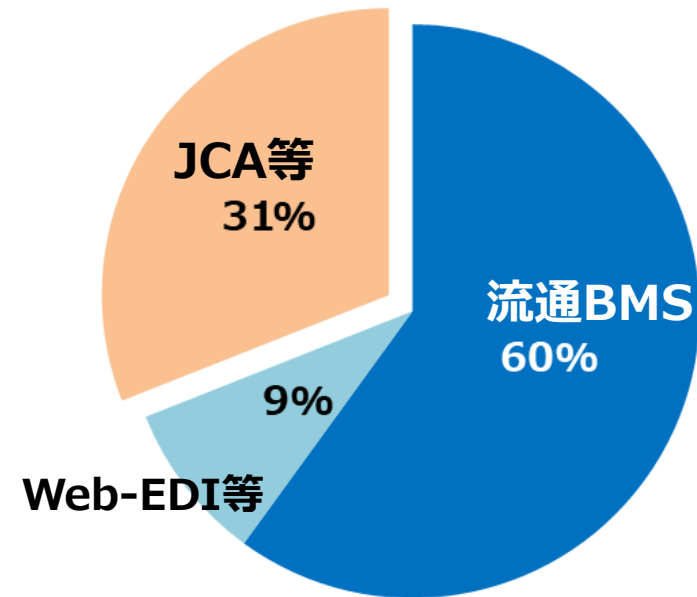
単位：企業数



※2018年9月1日現在（2018年度導入予定含む）

●EOS受注金額構成比（推定）

IP化は約70%に拡大する予定



※対象：EOS実施企業960社

花王の流通BMS導入効果

伝票レス比率：約**50%**（年間発行枚数ベース）

請求レス比率：約**50%**（年間請求金額ベース）

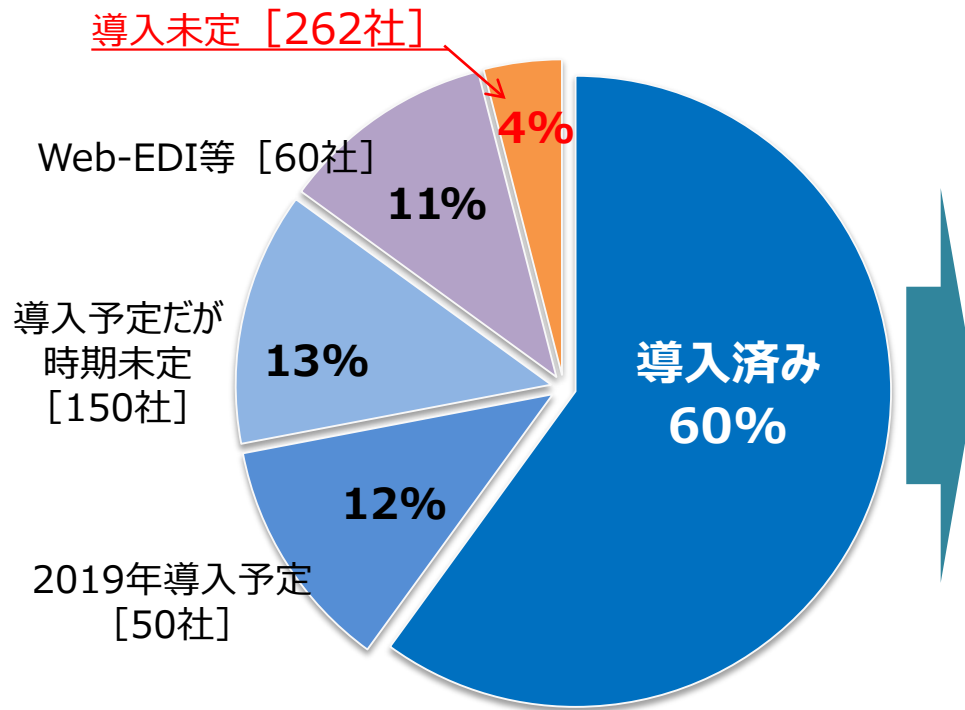
●推定効果

項目	効果推定値
伝票レス（年間削減枚数）	4,800万枚
請求レス（年間削減枚数）	24万枚
受注、返品入力削減時間 （2017年度削減時間）	1,800時間

花王の導入計画状況と今後の課題

受注金額構成比の約25%（200社）が導入予定だが、約4%（262社）は未定

導入計画状況 ※花王調べ
(受注金額構成比/企業数)



《今後の課題》

1. 導入済み：完全EDI化
2. 導入予定：早期導入
：標準遵守
3. 導入未定：小規模店対策

※対象：EOS実施企業960社

花王の対応試算

間に合いますか？ 2021年1月まで残り2年3ヵ月間（27ヵ月間）しかありません
トラブルを想定し、早期準備が必要です

● 花王の対応試算

（※花王調べによる未導入460社対象）

【年間】： **204社**

【月間】： **17社**

【週間】： **4社**

1日1社導入が必要

● 主な本番延期要因

- マッピング修正
- テスト不具合
- 運用調整、社内承認
- 4社間スケジュール調整
- その他 覚書締結等

トラブルによる延期を想定

導入時には、「標準メッセージ作成」と「運用ガイドライン遵守」が大前提

マッピングシート作成Tipsの活用

〔作成時のポイントを確認〕

流通BMSマッピングシートチェック審査

〔標準に準拠しているか確認〕

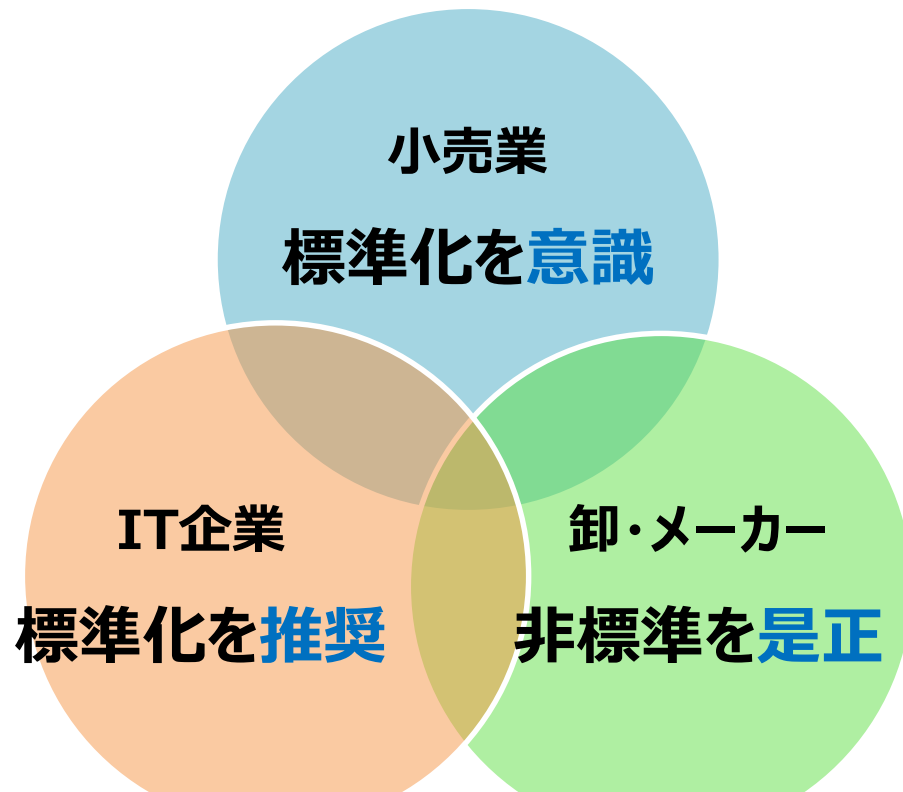
仕様書確定/説明会実施

- 問い合わせ減少
- 導入期間の短縮
- 対応企業増加
- 卸の負担軽減

〔よくある間違い〕

- ✓ 返品メッセージを利用しない
- ✓ 値引き等のデータ交換を実施
- ✓ 「出荷始まり」のマッピング内容
- ✓ コードリスト以外のコード設定
- ✓ 必須項目を利用していない
- ✓ 引継ぎ項目の利用方法違い
- ✓ 文字タイプ、桁数違い

小売業、IT企業、卸売業（メーカー）の3社間の連携が必要



特に、IT企業とパイロットベンダーの責任は大きい

標準外利用のデメリット

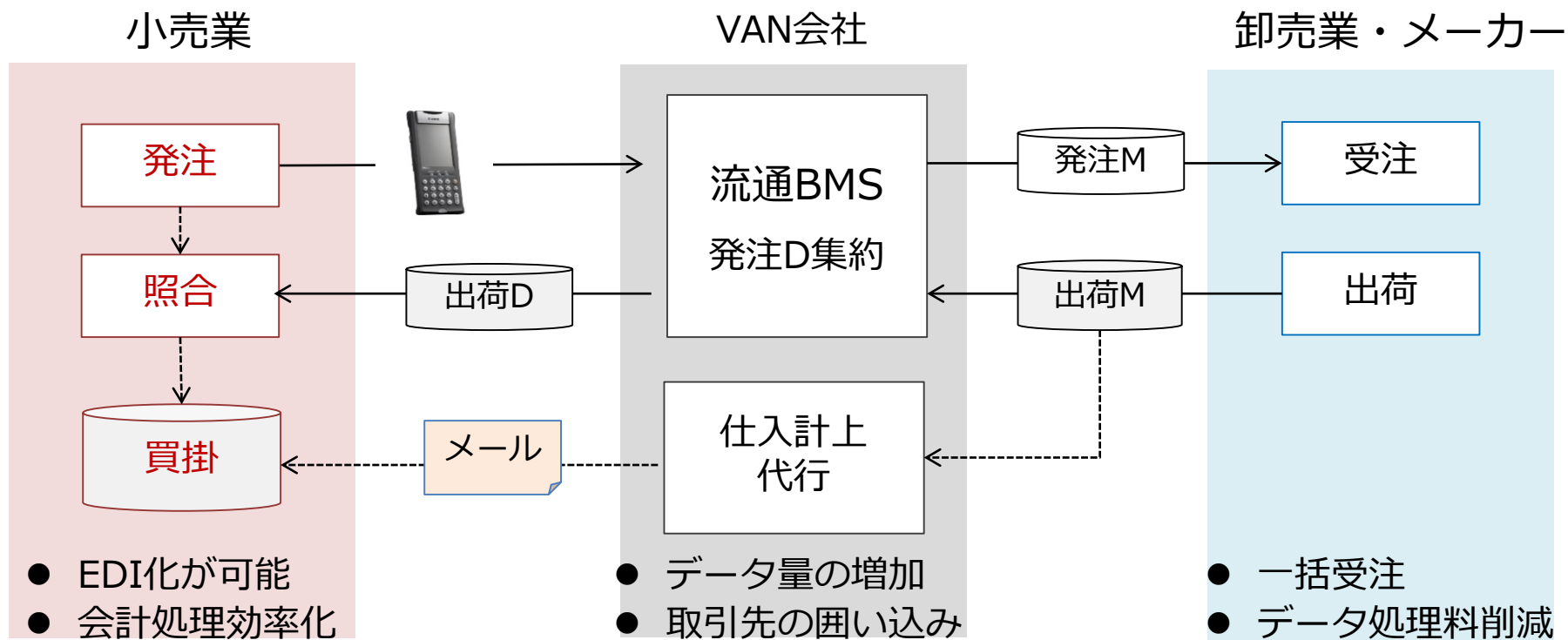
- ・EDI取引の減少
- ・紙の対応が残る
- ・人手が必要
- ・CRに対応出来ない
- ・再度開発が必要になる

小規模企業対策（案）

対応スキームは提供されているが、小売業の認知拡大が課題

小売業・卸業界団体+IT企業が連携し推進することが必要

●EDIスキームイメージ



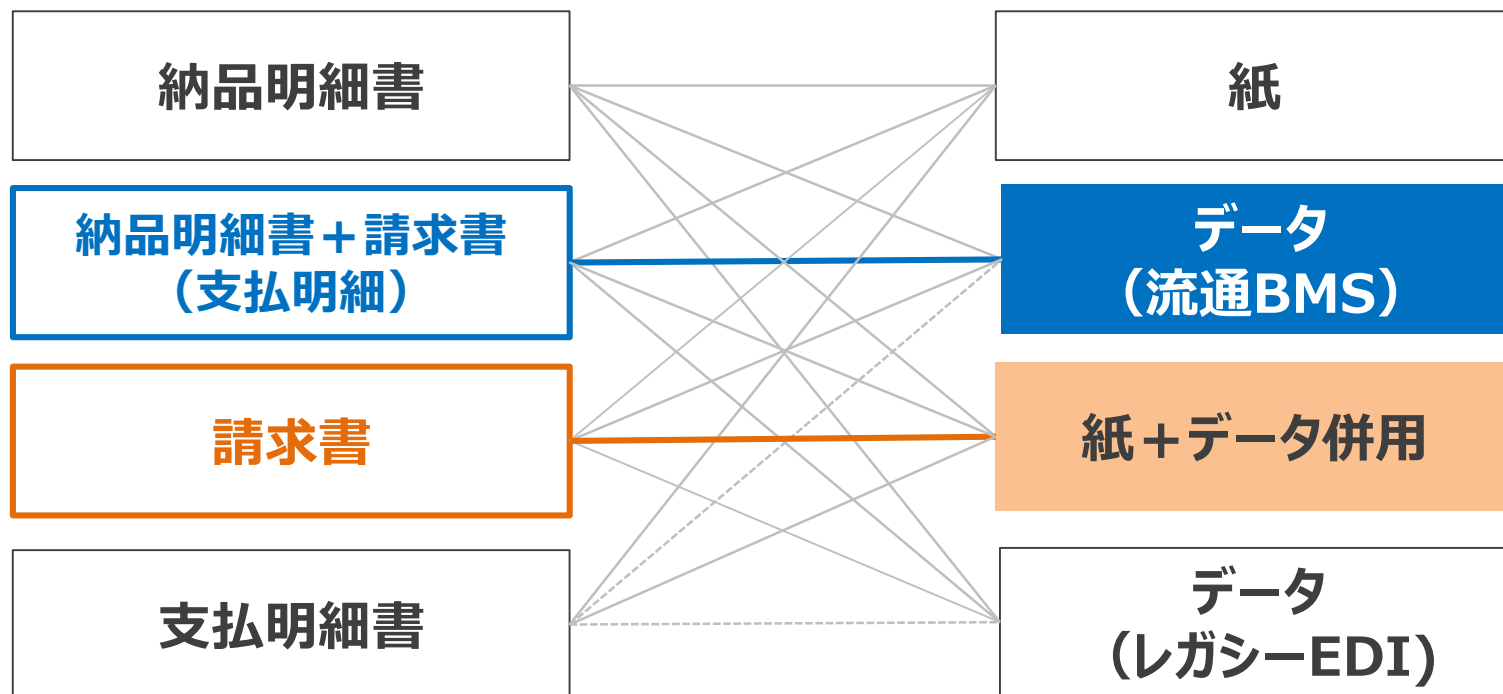
2. 輕減稅率対応狀況

花王の軽減税率対応パターン（予定）

流通BMSでEDI対応する以外は、「請求書」送付で対応予定

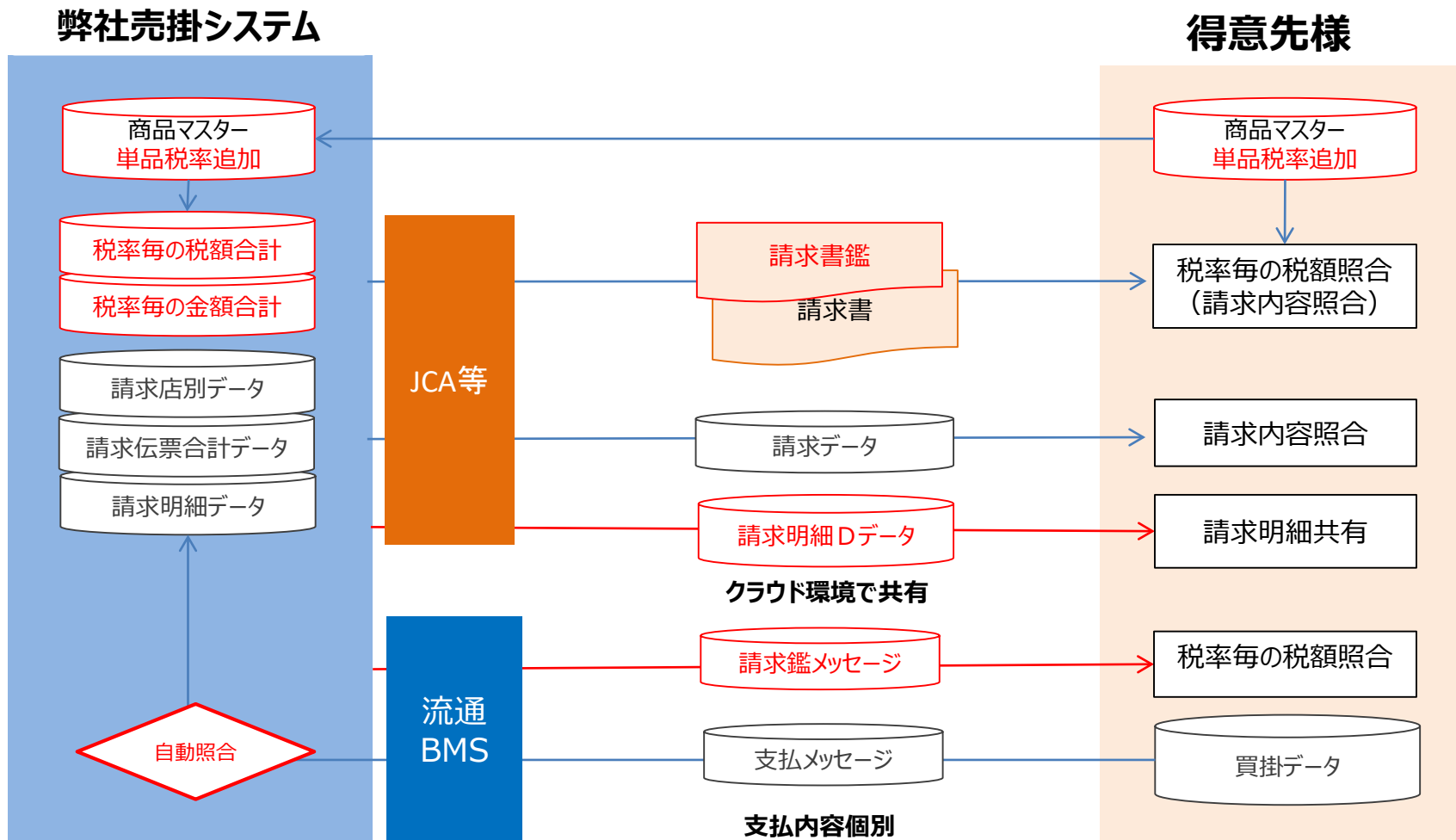
〔主な軽減税率対応パターン〕

〔媒体/通信方法〕



花王の軽減税率対応フロー（予定）

基本対応は、「請求書鑑郵送」と「クラウド環境で明細共有」予定



赤字：新規開発予定

軽減税率対応比較

流通BMSはEDI継続が可能だが、その他はEDI継続が困難になる可能性が大きい

	流通BMS	JCA等
対応パターン	<p>標準 2パターン対応</p> <p>請求あり／請求レス</p>	<p>請求データ送信：約300件 支払データ受信：約300件 専用請求書：約150件</p> <p>※花王グループカスタマーマーケティングの数値</p>
対応の課題	<p>① 請求鑑メッセージ新規開発</p> <p>② 受領メッセージ交換</p> <p>③ 請求M～支払M交換</p>	<p>① 間に合うのか</p> <p>② レイアウト変更が可能か</p> <p>③ 将来利用できなくなる</p> <p>④ 複数パターン管理が必要</p>
	<p>標準対応のため EDI継続が可能</p>	<p>個別対応が困難なため 紙の対応に後退</p>

花王が請求書で対応した場合の試算

請求書の対応は、卸、小売業ともにデメリットが大きい

- 花王の請求書明細を伝票番号から商品明細にした場合の試算

年間発行枚数 **24万枚** ⇒ **120万枚** **+ 約96万枚**

1送付先あたり **150枚** ⇒ **750枚** **+ 約600枚**

紙増加によるデメリット

- ・人手による業務が増化 …… ミス対応時間増加、確定日が遅くなる
- ・保管場所確保 …… 業務利用スペースが縮小される
- ・費用増加 …… 人件費、廃棄費用、貸倉庫費用
- ・ECOに逆行

2023年10月～インボイス対応に向けて

返還インボイス対応が必要になるため、準備が必要です。

● 対応内容

- **返品伝票、値引伝票等も税率毎に取引番号を分ける必要があります。**
- **返品商品の仕入れ年月記載が必要となります**

※該当売上に係る対価の返還等に係る課税資産の譲渡等を行った年月日

● 売上に係る対価の返還等とは(国税庁より抜粋)

- (1) 返品
- (2) 値引
- (3) 直接の取引先に支払う割戻しや間接の取引先に支払う飛越しリベート等とされるもの
- (4) 海上運送事業を営む事業者が支払う船舶の早出料
- (5) 販売数量、販売高等に応じて取引先に対して金銭で支払う販売奨励金等
- (6) 協同組合等が組合員等に支払う事業分量配当金のうち、課税資産の譲渡等の分量等に応じた部分
- (7) 課税資産の譲渡等に係る対価をその支払期日より前に支払を受けたこと等を基因として支払われる **売上割引**

2018年度の卸研活動内容

2019年10月を目標に標準化策定を検討中

● CR申請に向けたスケジュール

2018年6月～

2019年3月

2019年10月



・卸にアンケート調査 → 業界団体と内容調整 → 連盟で申請

[検討事項] 返還インボイス対応範囲検討

⇒ 現状維持：返品のみ対応

⇒ 範囲拡大：値引き対応追加

3. 最後に

流通BMS導入のメリット

流通BMSは今後のイベントに業界標準対応が可能

2019年10月～

軽減税率対応

2021年1月～

IP化対応

2023年10月～

インボイス対応

流通BMS

「売り手」と「買い手」がWin-Win

〔補完手段・暫定措置〕

Web-EDI
「売り手」負担

紙（請求書）
「買い手」負担

流通インフラ標準化によるコスト削減



販売・物流

流通インフラ

競争領域
差別化/優位性

協調領域
標準化/効率化



ご清聴ありがとうございました。