

Extelligence

EDI FAS

EDIの導入効果と、活用のポイント



登録番号: 2001P_003

株式会社エクス

© EXcorporation. All Rights Reserved.

Confidential

我々の成長は
常に製造業の
発展とともに



中堅中小製造業向け
生産管理システム

Confidential



共通EDI対応
クラウドEDIサービス



DXライブラリー

広がるEXtelligence EDIFAS取引

テレワーク、ペーパーレス化の推進により、企業間取引の電子化ニーズは急増しています。そういった情勢を背景に『EXtelligence EDIFAS』は製造業を中心に多くの企業にご利用いただき、ご評価いただいています。

EXtelligence
EDIFAS



認証登録番号: 2001P_003



株式会社ササキ



With us, the Future



CHUBUSEIKI



利用社数
利用ID数
年間取引額

3800社突破！
4000ID突破！

200,000,000,000円突破※

◆海外でも利用
中国、ベトナム、韓国、台湾

※EDIFASを通じて送信された新規発注金額の合計

EXtelligence EDIFASの特徴

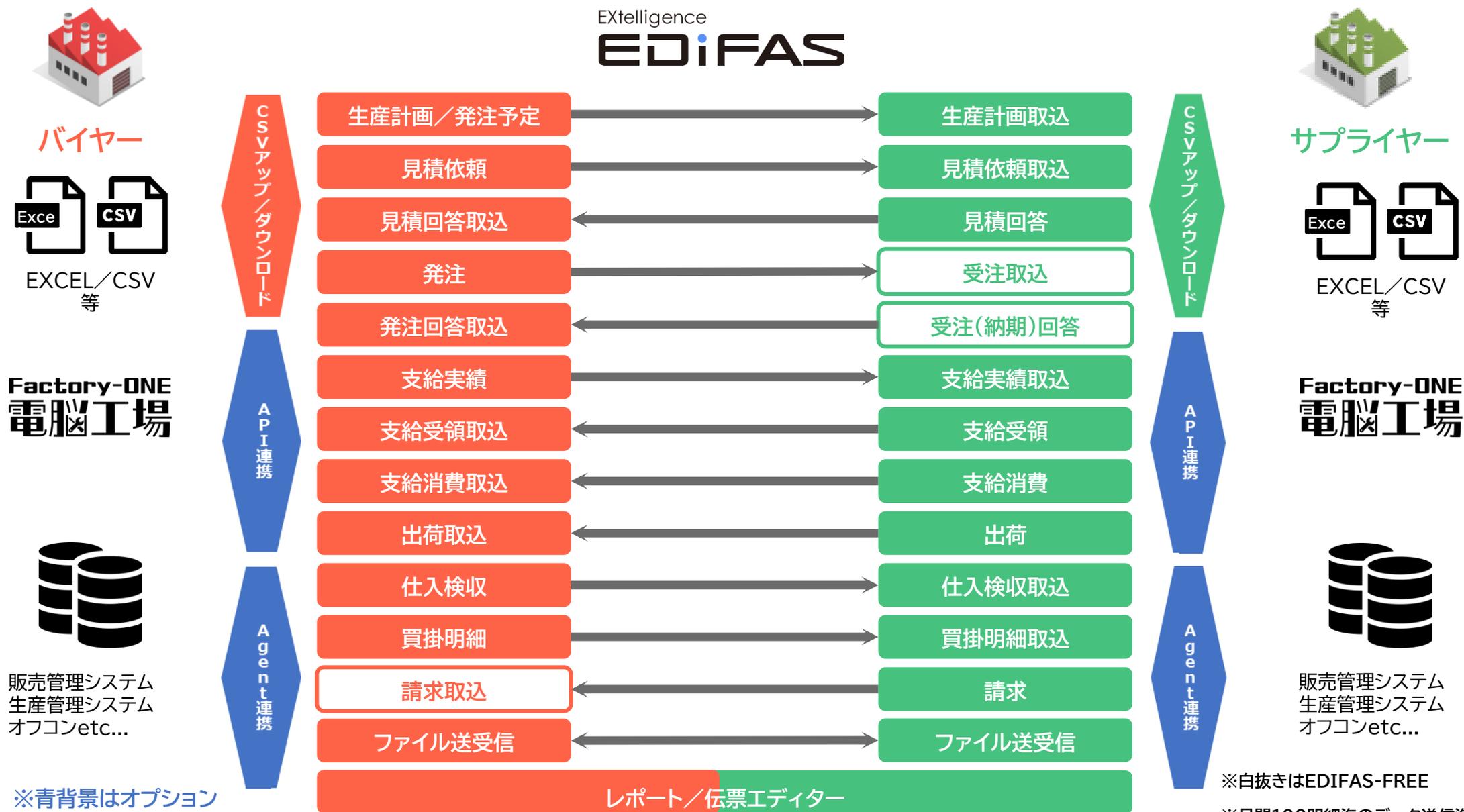


発注からはじめるデジタル取引

- ✓ 受発注、見積依頼、出荷、仕入検収、支払通知だけでなく、生産計画、支給など、製造業特有の一連の企業間取引に対応
- ✓ 月額3000円～という圧倒的な低価格、取引先の協力も得やすい無料プランもあり
- ✓ EDI規格「中小企業共通EDI」に準拠
- ✓ 掲示板、BCPアンケートなど、プラットフォームサービスならではの拡張性
- ✓ 多要素認証などによるセキュリティ対策

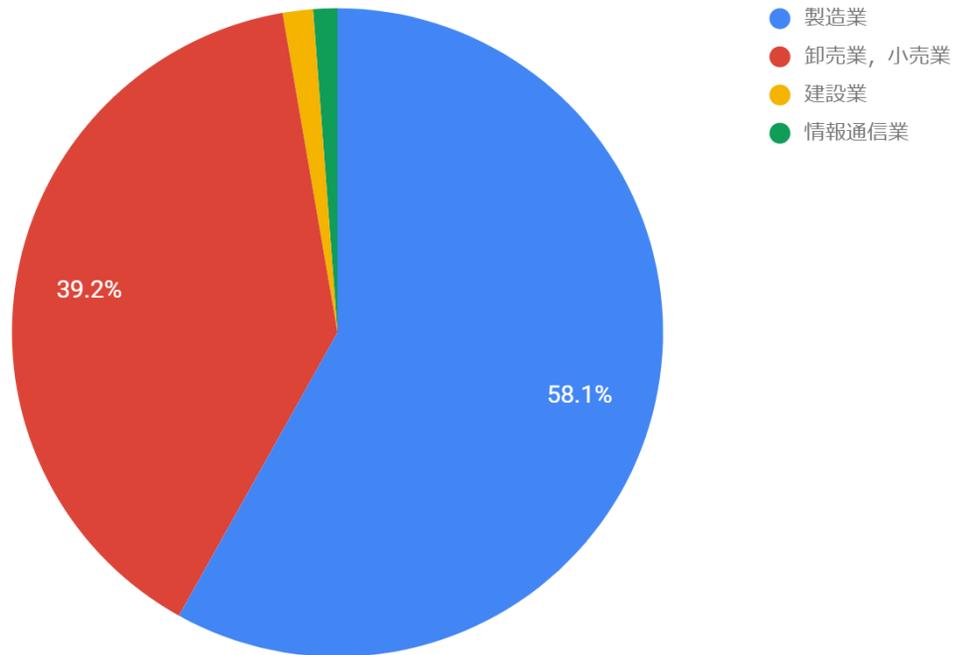


EDIFASの基本機能

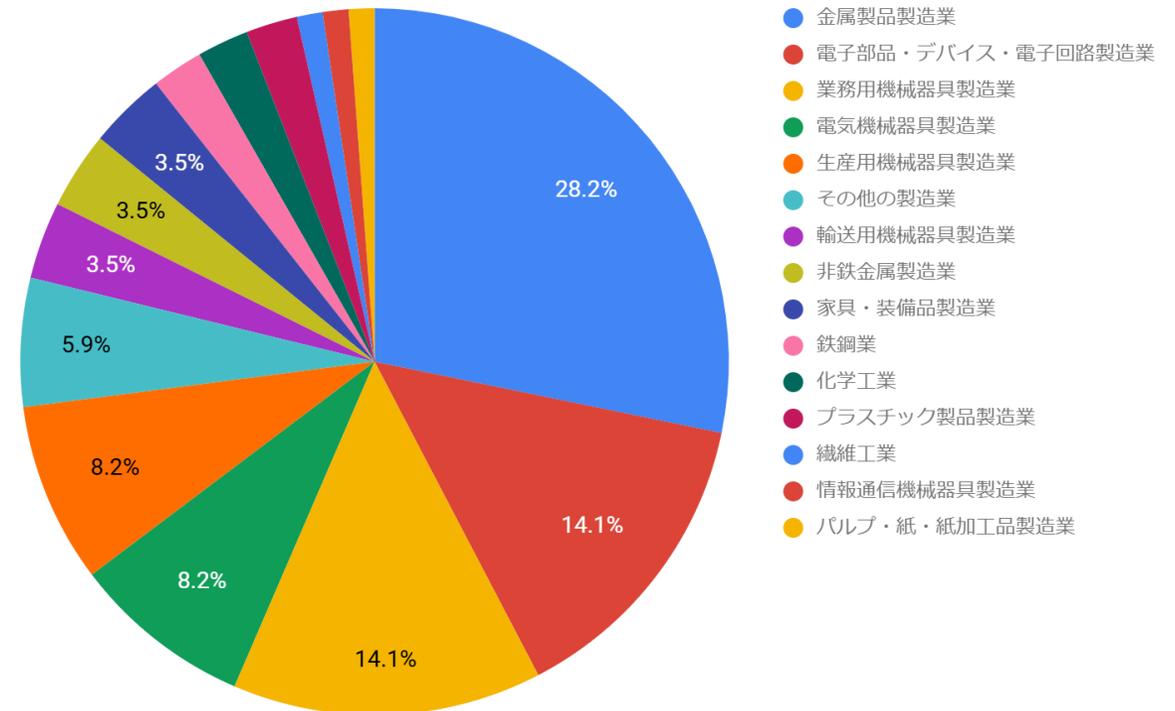


発注企業の多くは製造業で、サプライヤーは商社も全体の割合で多く占めています。

EDIFAS利用企業全体の業種大分類



発注企業の業種分類



■ 契約いただきやすい企業

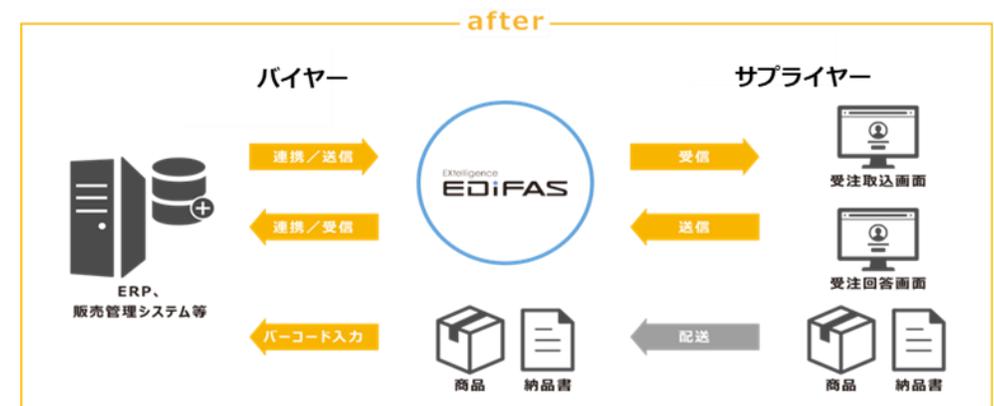
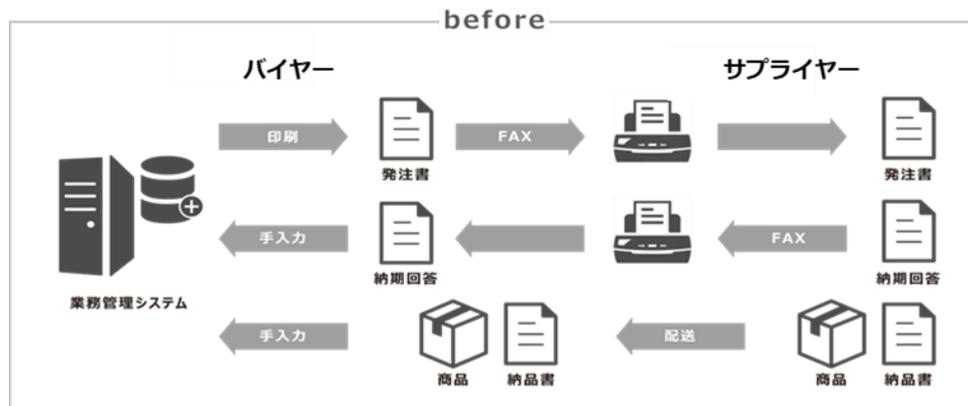
利用形態: 発注者としての利用

業種: 製造業 (特に電気機械器具、電子部品、金属製品製造業、ファブレス生産、組立生産)

EDIによる導入効果

◆ 数字で表れる（定量的な）効果

- ・短時間でデータを処理することによる業務時間の削減
- ・紙代、封筒代、印刷代、切手代、FAX代等の削減



◆ 数字では表れない（定性的な）効果

- ・人的ミスの軽減
- ・自社／取引先の業務標準化
- ・取引履歴の管理精度向上
- ・社内での情報共有

導入事例(実際の導入効果)



ケイ・マック株式会社

従業員数 256名
資本金 9,000万円
本社所在地 大阪府大阪市淀川区田川2丁目6番8号
設立 1971年10月
業種 複合部品・商品の企画設計、製造、加工、販売業



取引先数 : 約15社
EDI取引範囲 : 受発注、納期回答、出荷、検収

業務工数が月400時間⇒月280時間に約30%削減!

- ・取引の履歴をデータで管理でき、漏れや見落としを削減、単価や個数といった状況確認も容易に。
- ・紙の印刷、通信費といった経費削減



開明伸銅株式会社

従業員数 119名 (2021年1月現在)
資本金 9,000万円
本社所在地 京都府亀岡市大井町並河3丁目10番1号
設立 1952年5月
業種 伸銅、アルミニウム製品製造業



取引先数 : 2社
EDI取引範囲 : 受発注、出荷

1日あたり最大約20%の業務短縮効果

- ・手入力の時間と労力を大幅に削減
- ・紙の使用量、手入力の工数、入力ミスや計算間違いなどのケアレスミスの削減を実現。



昭栄化学工業株式会社

従業員数 569名 * < 嘱託・契約社員等144名含む >
資本金 4億8,000万円 *
本社所在地 東京都新宿区
設立 1956年4月
業種 化学工業、電子材料の製造、販売業
* 2025年7月現在



取引先数 : 約120社
EDI取引範囲 : 受発注、納期回答、出荷、検収

全体の約80%がEDIFASによる取引に

- ・サプライヤーからの納期回答率が52%→80%(約1.5倍)
- ・発注業務全体で1日あたり約5時間(約35%)の作業時間削減を達成

自社の業務システムとの 連携／整備

- 自社のシステムの制約で連携できるデータが限られる
- EDIを利用するためのデータ（発注データ等）が不十分
→まずは自社内で業務システムへの入力を徹底、システムの改修など

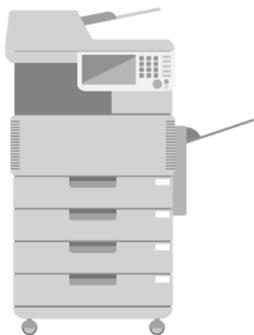
業務パターンの洗い出し

- 取引先毎、品目毎、担当毎などの取引ルールが煩雑
→イレギュラーパターンを含め業務を形式知化

取引先の教育

- 協力はしてくれるが、運用ルール、操作の理解などに苦慮
→運用マニュアルの徹底

書類をスキャン



メールでやり取り



ファイル共有サービス



クラウド請求



ECサイトの構築



EDI



■ 法対応

- ・ 電子帳簿保存法、インボイス制度

■ コスト削減

- ・ 紙代・印刷代・郵送代・保管スペース etc

■ 業務効率化による生産性向上

・ データとしての利活用

取引先毎の仕分け作業を削減

検索性の向上により過去の伝票を探す手間を削減

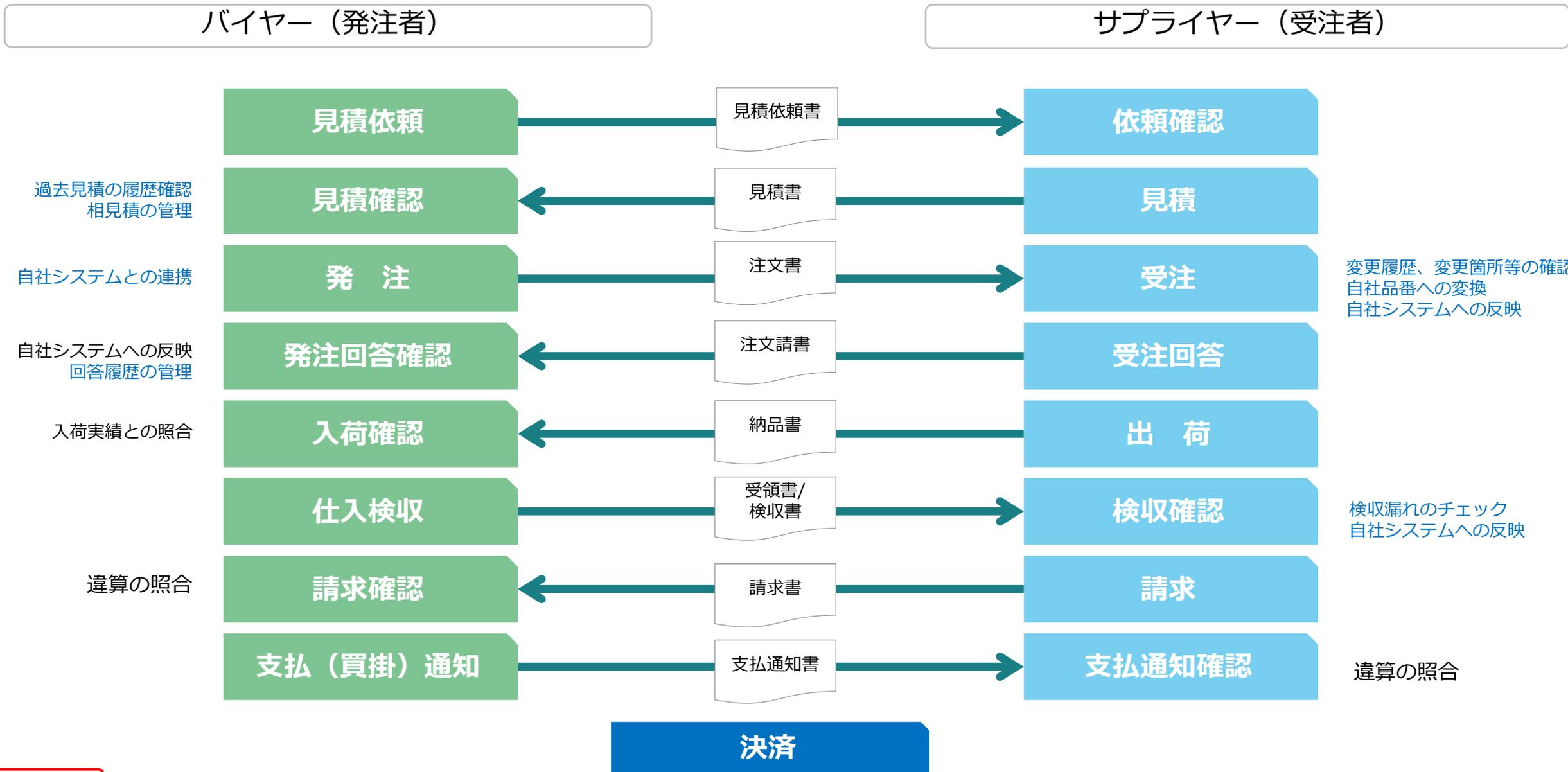
履歴管理で変更内容等の確認の手間を削減

業務システムへの取込等により入力作業を削減

ここで終わる企業が多い

本来は生産性向上を
目的とすべき

取引の流れとEDIによる業務効率化のポイント



参考) デジタル化手段の比較

	書類スキャン	メール	ファイル共有サービス	ECサイト	クラウド請求	EDI
複数取引先への対応	△	△	△	○	◎	◎
履歴管理	×	×	×	△	○	◎
システム連携	△	△	△	○	○	◎
コスト	◎	◎	○	×	△	△
一連の取引への対応	△	△	△	△	×	◎



我々の成長は 常に“製造業の発展”とともに

We always grow along with the development of the manufacturing industry.



<https://www.xeex.co.jp>