

「産業DXのためのデジタルインフラ整備事業／
受発注・請求・決済の各システムの情報連携を可能とする次世代取引基盤の構築」
成果報告会

次世代取引基盤の構築と、仮想的な次世代取引基盤 における統合的なシステムの開発

2024年9月12日

株式会社ネクスティ エレクトロニクス

本テーマの背景・目的

■ 1. 背景

1-1.「産業DXのためのデジタルインフラ整備事業/受発注・請求・決済の各システムの情報連携を可能とする次世代取引基盤の構築」プロジェクト目的

「受発注・請求・決済に係る各機能が業種業態をまたいで連携し、一つのインタフェースであらゆる取引先とのデジタル化された取引が可能となるような仮想的な次世代取引基盤の構築」

A-1)データ連携基盤

次世代取引基盤上のすべての企業・組織とのワンストップ企業間取引を可能とする受発注・請求・決済取引NW

A-2)業務システム

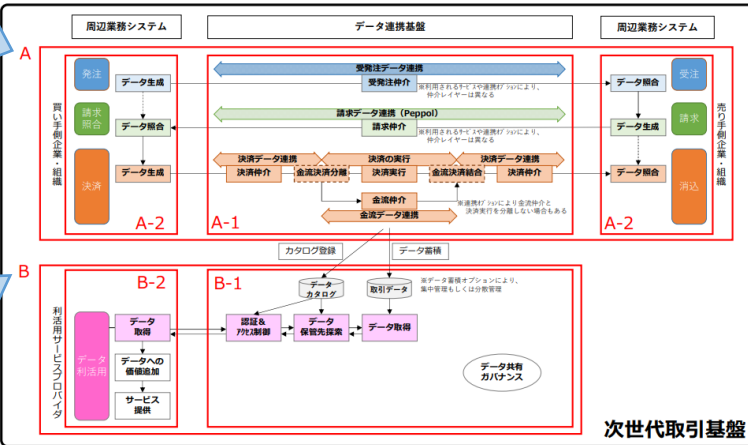
受発注～請求～決済に係る業務・取引のデジタル完結を可能とする業務システム

B-1)データ連携基盤

次世代取引基盤上のすべての企業・組織の取引データのワンストップ参照を可能とするデータ蓄積/参照基盤

B-2)取引データ活用システム

第三者の取引データを利活用し新たな価値創出を可能とするシステム



【出典】NEDO「産業 DX のためのデジタルインフラ整備事業/受発注・請求・決済の各システムの情報連携を可能とする次世代取引基盤の構築」に係る公募要領

1-2. 自動車産業における背景/課題と対応策

背景/課題)

- OEMやメガサプライヤ等の納入先ごとに受発注システム(EDI)が異なり、中小サプライヤは納入先に合わせてシステムの導入/使い分けを求められている
- 価値源泉がハードウェアからソフトウェア・データに移行しており、ソフトウェアのSCM強化が必要

対応策)

- 受発注、請求、決済にかかわる各業務をデジタル完結/自動化してリアルタイムに最適な相手と取引できる取引形態に変更し、高効率、高品質に業務遂行できるようにする
- 次世代取引基盤に蓄積された第三者の取引データを活用し、トレーサビリティ管理、マーケットプレイス等、新たなサービスとして確立し、新価値創出、デジタルデータの価値最大化をはかる

■ 2. 目的

左記の背景および課題をふまえ、以下の2つの領域を定義のうえ、以下を目的として設定した

領域	A 受発注・請求・決済等の一連の取引プロセスのデジタル完結に係るシステム	B 第三者の取引データを利活用した新たな価値創出に係るシステム
目的	「取引のデジタル完結の実現」 様々なシステムをデジタル環境において連携可能にすることで、取引のデジタル完結を実現可能とする仮想的な次世代取引基盤を検討し、Society5.0 における取引環境の要件定義を行うこと	「仮想的な次世代取引基盤を軸としたデータ利活用」 仮想的な次世代取引基盤を利用する企業間取引における取引データ等を利活用したサービスを実施する事業者にとってサービス提供が容易となる環境の創出

そしてその達成に向け、本研究開発においては

- 自動車産業におけるソフトウェアのデジタル取引の実証
- ソフトウェアを対象とした受発注に関する取引データ利活用システムの実証および検証

を行うこととした。

■ 3. 目標

上記目的を踏まえ、以下を目標として設定した。

領域	A	B
目標	次世代取引基盤に構築されるデータ連携機能により、複数の異なるEDIで生成された大量の取引データを、一元管理可能な統一フォーマットで再生成する。	データ蓄積基盤にそれらデータを蓄積、取引データ利活用システムによってそれらデータを分析した結果を、有意なデータとして見える化し利用者に提供する。

A(データ連携基盤)を利用し受発注取引を行うソフトウェア事業者(基盤利用者)に対し、B(データ利活用システム)によって構築される機能によって以下の利益が提供可能なことを検証することとした。

- 基盤利用者におけるソフトウェア開発・保守工数の20%削減

本テーマの概要

A 受発注・請求・決済等の一連の取引プロセスのデジタル完結に係るシステム

【データ連携基盤要件定義／ソフトウェア疑似取引用治具】
データ連携基盤からデータ蓄積基盤に投入する取引データ統一フォーマットにて疑似取引データを生成する「ソフトウェア疑似取引用治具」を構築した。これにより、データ連携基盤、およびID管理(ID生成・管理機能、事業者KYC機能)を代替する。

ソフトウェア疑似取引用治具

疑似取引データ
生成条件
入力画面

疑似取引データ生成

B 第3者の取引データを利活用した新たな価値創出に係るシステム

【データ蓄積基盤】
ソフトウェア疑似取引用治具から受け取った取引情報を蓄積し、データ利活用システムへデータ提供する仕組みとして、データレイクハウスと仮想データプラットフォームを組み合わせた基盤を構築した。

【データ利活用システム】
AI部では、データ蓄積基盤に格納された取引情報に加え、それをもとに外部から追加的に収集した情報、さらにそれらを解析/分析し生成した情報、を活用可能とする仕組みを構築した。

BI部では、上記情報群を可視化し、基盤利用者に提供するためのUIを構築した。

データ蓄積基盤

データ蓄積/管理

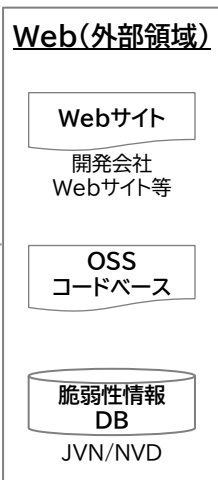
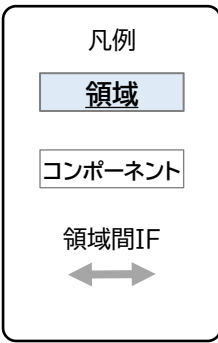
データ利活用システム

BI部

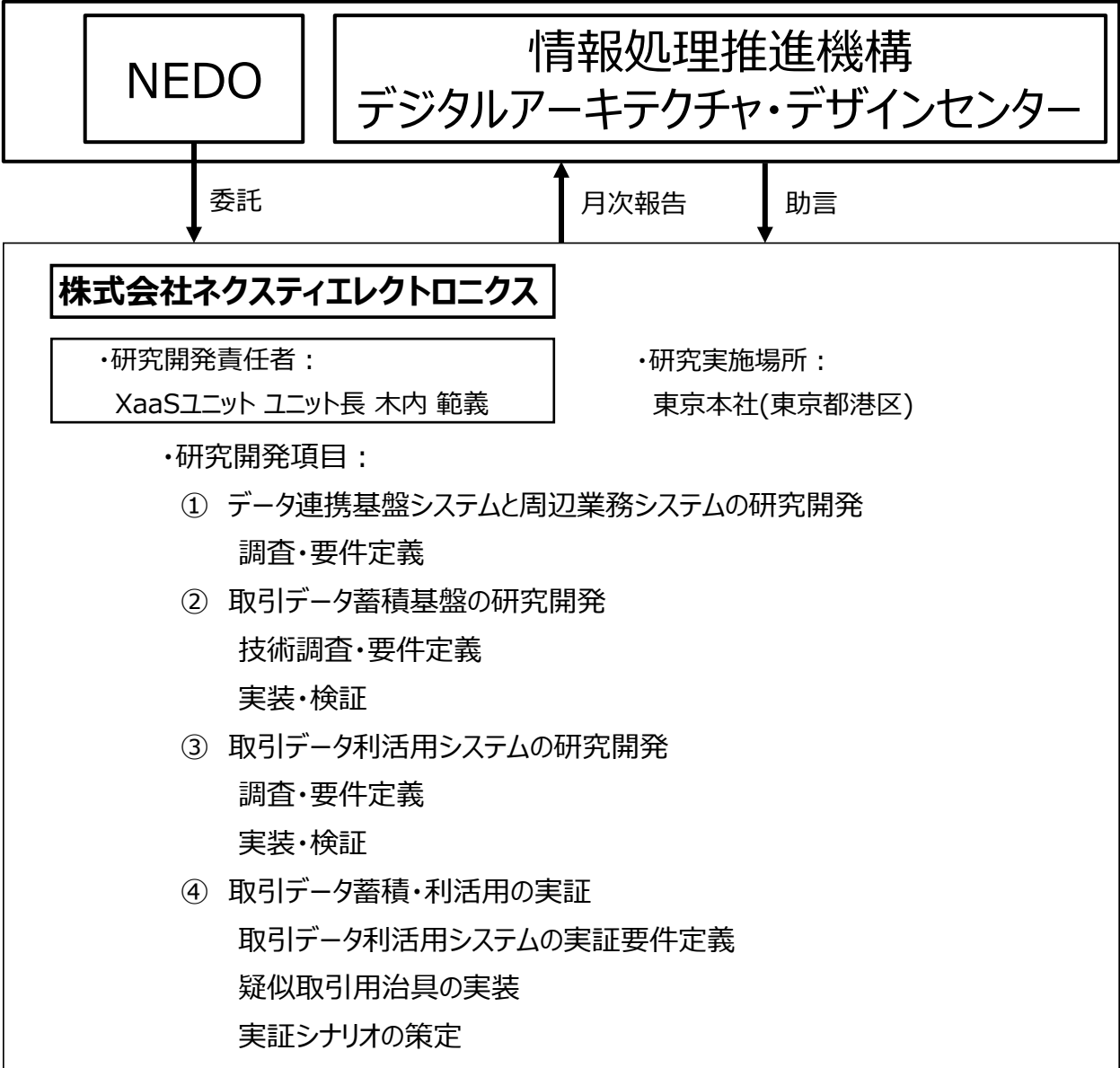
AI部

利活用画面

- 品質アラート(脆弱性通知)
- 品質アラート(未更新OSS通知)



実施体制



実施項目ごとの目標と根拠

実証項目	概要	目標	根拠
① データ連携基盤システムと周辺業務システムの研究開発	<u>データ連携基盤</u> の要件定義	様々なシステムをデジタル環境において連携可能にすることで、取引のデジタル完結を実現可能とする基盤の要件を定義する。	本研究開発の目的である効率的な取引業務の遂行、取引データを活用した新たなサービス創出にあたり、受発注、請求、決済に関わる一連の企業間取引をデジタル完結するための取引基盤構築。
② 取引データ蓄積基盤の研究開発	<u>データ蓄積基盤</u> の構築	あらゆる取引先とのデジタル化されたリアルタイムな取引及びデジタル化された取引データの参照が可能となるような仮想的な基盤を構築する。	
③ 取引データ利活用システムの研究開発	<u>データ利活用システム</u> の構築	次世代取引基盤を利用した取引における取引データ等を利活用したサービスを提供するシステムを構築する。	
④ 取引データ蓄積・利活用の実証	<u>ソフトウェア疑似取引用治具</u> の構築	データ連携基盤の代替機能を構築する。	実証実施にあたり、統一フォーマットの取引データを生成する機能が必要なため。
	課題解決ユースケース群に沿った 実証	- 適切な実証ユースケースを設定する。 - 本研究開発の目標である「基盤利用者におけるソフトウェア開発・保守工数の20%削減」が達成できていることを実証する。	ソフトウェア業界の課題解決に資する実証とする。

研究開発スケジュール

※2023年3月計画変更

事業項目	22年度			23年度			
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
①データ連携基盤システムと周辺業務システムの研究開発	事前調査	調査	要件定義	機能実装、ERPアダプタ試作開発		機能検証	
②取引データ蓄積基盤の研究開発	事前調査	調査	要件定義	機能実装、システム開発		機能検証	
③取引データ利活用システムの研究開発	事前調査	調査	要件定義	機能実装、システム開発		システム検証	
④取引物(販売品、ソフトウェア)に対するサービスの研究開発	事前調査	サービスソリューション要件定義		実装、システム接続開発		ソリューション検証	E2E検証
④取引データ蓄積・利活用の実証				要件定義 治具機能実装、開発		機能検証	
				要件定義、シナリオ策定		シナリオ検証	
							E2E評価
ドキュメントの整備							ドキュメント整備

計画変更により
内容削除

計画変更により
期間追加

計画変更により
内容削除

計画変更により
内容追加

※2023年3月の本プロジェクト計画変更により、2023年4月からは「B」領域のみを対象として進められることとなった。
既に完了していた「A」領域についての調査/要件定義の成果を、④ソフトウェア疑似取引用治具の設計/実装に反映して進行した。

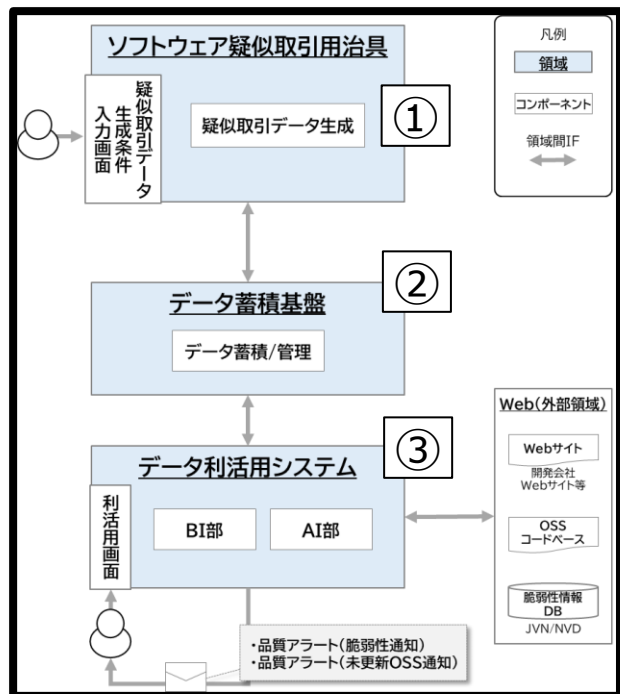
実施項目ごとの目標達成状況

実証項目	目標	成果	達成度	達成の根拠/解決方針
① データ連携基盤システムと周辺業務システムの研究開発	様々なシステムをデジタル環境において連携可能にすることで、取引のデジタル完結を実現可能とする基盤の要件を定義する。	一元管理可能な取引データの統一フォーマットを策定	○	要件定義完了
② 取引データ蓄積基盤の研究開発	あらゆる取引先とのデジタル化されたリアルタイムな取引及びデジタル化された取引データの参照が可能となるような仮想的な基盤を構築する。	- データレイクハウスと仮想データプラットフォームにより構築し「データ蓄積基盤」 - 蓄積データをサービスに活用するための「データ利活用システム」	○	システムテスト実施
③ 取引データ利活用システムの研究開発	次世代取引基盤を利用した取引における取引データ等を利活用したサービスを提供するシステムを構築する。			
④ 取引データ蓄積・利活用の実証	データ連携基盤の代替機能を構築する。 - 適切な実証ユースケースを設定する。 - 本研究開発の目標である「基盤利用者におけるソフトウェア開発・保守工数の20%削減」が達成できていることを実証する。	- 課題解決ユースケース作成 - 実証による数値目標達成	○	- 実証における工数削減率目標値達成 - 年あたり効果試算算出

実施項目の成果と意義（1）

■機能構築から実証への流れ

①②③ 構築した機能



①

複数の異なるEDIで生成された取引データを一元管理/活用可能な統一フォーマットで再生成したとの想定で疑似取引データを生成し、②に格納するための「ソフトウェア疑似取引用治具」

②

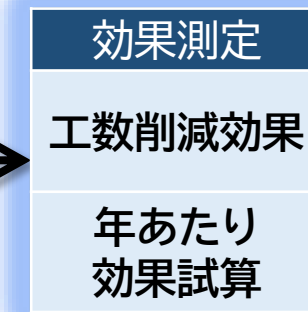
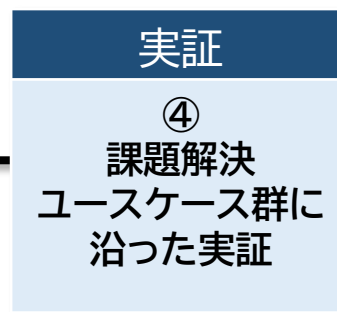
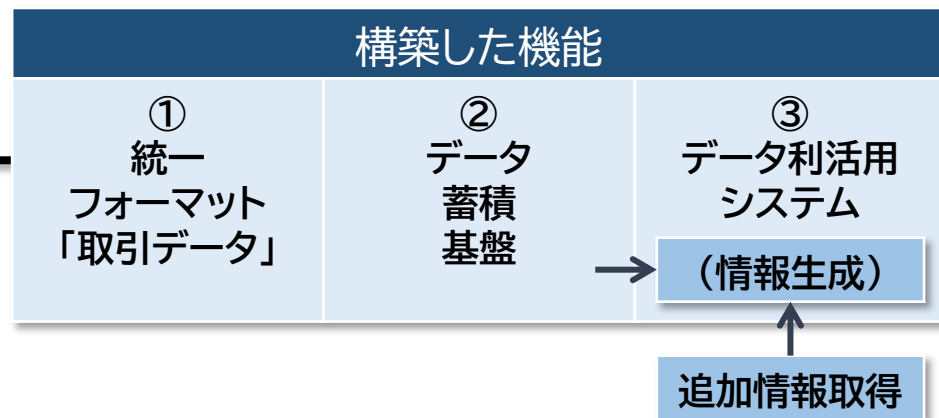
①において生成された、取引データを蓄積し、③での活用を容易にするためデータレイクハウスと仮想データプラットフォームとの組合せにより構築した「データ蓄積基盤」

③

②に蓄積されたデータを新たなサービスに活用するための「データ利活用システム」

- 取引データをもとにした、外部からの追加情報収集の仕組み
- 取引データおよび追加的収集情報を解析/分析し、提供情報を生成する仕組み
- 取引データ、追加的収集情報、解析/分析により生成した情報を活用可能とする仕組み
- システム利用者にデータ活用機能を提供するUI
- 取引対象であるソフトウェアの部品表(SBOM)を活用し、基盤利用者へ自身が関与するソフトウェアの脆弱性/OSS更新情報をタイムリーに配信する自動通知機能

④ 実証・成果



成果

実施項目の成果と意義（2）

■④実証 実施条件

実証想定業界	・一般(民生)	・自動車産業						
取引対象商品	・ソフトウェア(民生分野)	・ソフトウェア(車載)						
利活用システム 想定企業/利用者像	・中小規模ソフトウェアベンダ	・自動車産業サプライチェーン内 中小規模ソフトウェアベンダ						
想定条件	従業員数:200人 開発体制:6人×30チーム 想定運用: ・1チームあたり 2案件/年 開発 ・利活用システム 導入3年目 注)グループ3では、過去2年間の導入実績に対し調査作業実施。 (脆弱性情報受信頻度/OSS更新情報調査頻度 1回/月)							
利活用 対象データ	- ソフトウェアを対象とした取引によって発生した【取引データ】 (ソフトウェア疑似取引治具により生成した疑似データ) 【取引データ】をもとに利活用システムで収集/生成し、蓄積基盤内に格納されたデータ <table><tr><td>取引に関連して 利用者により 登録/記入</td><td>取引データおよび SBOMをもとに 外部から収集</td><td>取引データおよび 外部から取得した 情報をもとに生成</td></tr><tr><td>・ SBOM ・ 製品レビュー</td><td>・ 脆弱性情報 ・ OSS更新情報</td><td>・ リコメンド情報 ・ バグ情報</td></tr></table>		取引に関連して 利用者により 登録/記入	取引データおよび SBOMをもとに 外部から収集	取引データおよび 外部から取得した 情報をもとに生成	・ SBOM ・ 製品レビュー	・ 脆弱性情報 ・ OSS更新情報	・ リコメンド情報 ・ バグ情報
取引に関連して 利用者により 登録/記入	取引データおよび SBOMをもとに 外部から収集	取引データおよび 外部から取得した 情報をもとに生成						
・ SBOM ・ 製品レビュー	・ 脆弱性情報 ・ OSS更新情報	・ リコメンド情報 ・ バグ情報						
評価指標	・基盤利用者におけるソフトウェア開発・保守工数の 20%削減							

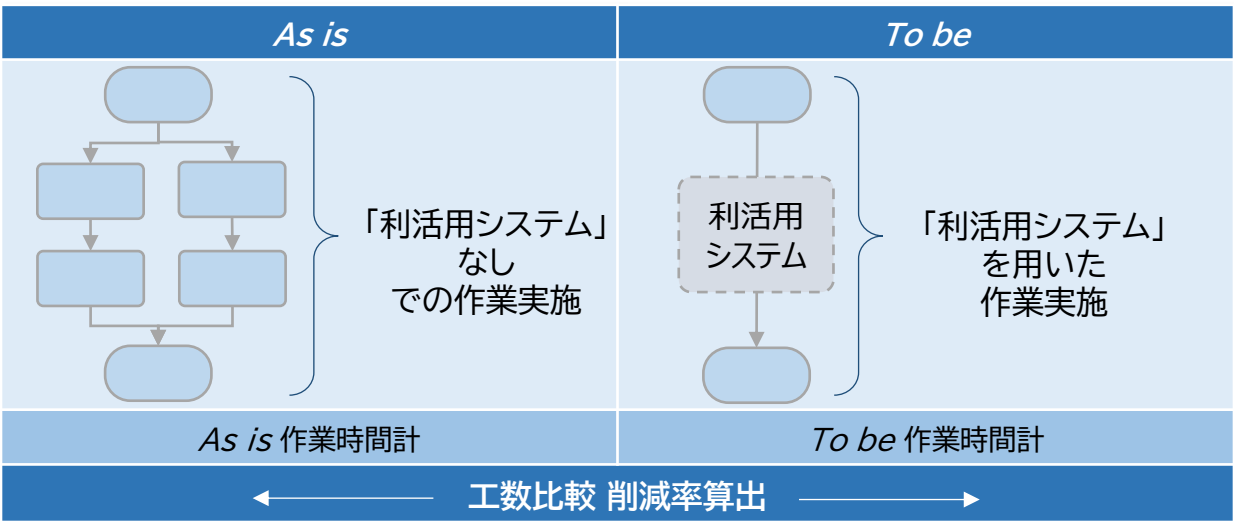
■解決課題

ソフトウェア 開発事業者 対処すべき課題	人的リソース不足	サイバーリスク対応
----------------------------	----------	-----------

■実証ユースケース

ユースケース グループ	(グループ1) 戦略立案支援	(グループ2) 業者/製品 候補抽出支援	(グループ3) サイバーリスク対応支援
	取引データ(自社/および 基盤利用者)を活用し、戦 略立案を支援	取引データ(自社/および 基盤利用者)および、追加 収集/生成情報を活用し、 業者/製品候補抽出を支 援	取引データとSBOMを活 用し、追加収集された脆 弱性情報/OSS更新情報 自動配信によりサイバ ーリスク対応を支援

■実証/効果測定方法



実施項目の成果と意義（3）

■実証ユースケース説明

解決課題ごとに
3つのグループに分類

番号	種別	タイトル	作業目標	使用データ	解決課題	作業ゴール	備考	
● UC-01	一般	営業戦略の策定	過去の取引情報を分析し、 <u>今後注力すべきカテゴリの抽出</u> を行う。	取引情報 (S/W売買)	戦略立案 (自社/市場 売上調査)	会議資料作成	—	
● UC-02		ソフトウェア開発の 要員計画	工数逼迫の状況から、成長分野に開発リソースを集中するため、過去の取引情報を分析し <u>縮小すべきカテゴリの抽出</u> を行う。		戦略立案 (自社/市場 売上調査)			
● UC-03		ソフトウェア開発の 投資検討	開発効率化のため、顧客への <u>共通開発品への移行提案を検討するため、該当企業を抽出</u> する。		戦略立案 (自社売上分析)			
● UC-04		ソフトウェア開発 ベンダの選定	開発委託ベンダ選定にあたり、 <u>取引実績がある事業者や新規開拓する事業者から候補を抽出</u> する。	取引情報 (S/W売買) + Web取得情報	業者/製品候補抽出 (情報収集)	会議資料作成		
● UC-05		ソフトウェア脆弱性 およびOSS更新情報 の定期確認	納入済みソフトウェアの <u>脆弱性情報/OSS更新情報を定期的にチェック</u> する。	取引情報 (SBOM) + Web取得情報	サイバーリスク対応	担当者への 情報配信		
● UC-06	自動車	サプライヤ候補の 選定	サプライヤ選定にあたり、 <u>取引実績がある事業者や新規開拓する事業者から候補を抽出</u> する。	取引情報 (S/W売買) + Web取得情報	業者/製品候補抽出 (情報収集)	会議資料作成	Automotive-SPICE対応 ACQ_15(サプライヤ資格認定)	
● UC-07		ソフトウェア製品 候補の選定	ソフトウェア製品の選定にあたり、 <u>関連する製品情報/開発事業者情報閲覧のうえ候補を抽出</u> する。		業者/製品候補抽出 (情報収集)	会議資料作成	Automotive-SPICE対応 ACQ_13(プロジェクト要件)	
● UC-08		開発成果物に 対する品質確認	受託開発中のソフトウェア製品が利用しているライブラリの脆弱性について、 <u>納品時点でリスクが検出されていないことを担保</u> する。	取引情報 (SBOM) + Web取得情報	サイバーリスク対応	担当者への 情報配信	Automotive-SPICE対応 SUP_1(品質保証)	
● UC-09		製品提供に伴う 作業の効率化	製品をリリースする際に必要となる、 <u>公開資料作成のための情報/素材の収集</u> を行う。	取引情報 (SBOM)	サイバーリスク対応	SBOM作成にあたっての 情報収集	Automotive-SPICE対応 SPL_2(製品リリース)	

3つのグループ

1
取引データ活用
戦略支援

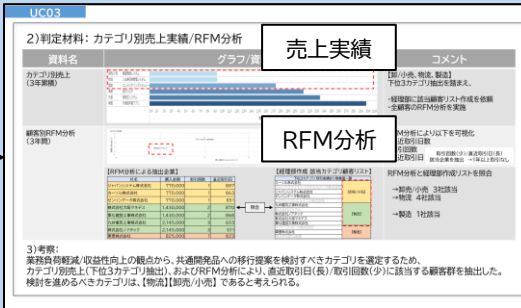
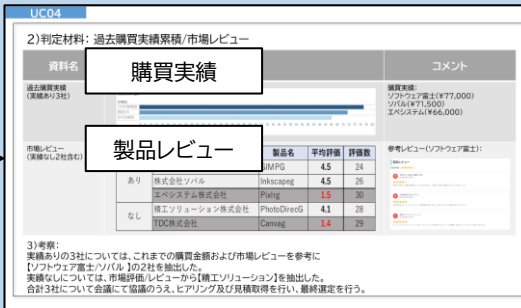
2
業者/製品
候補抽出支援

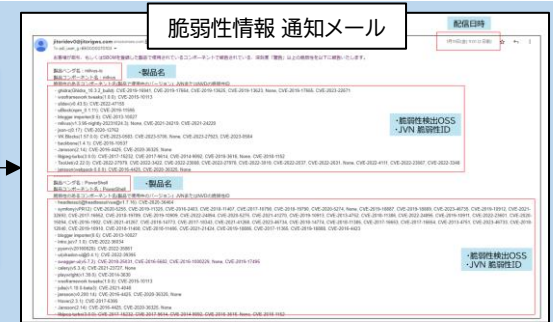
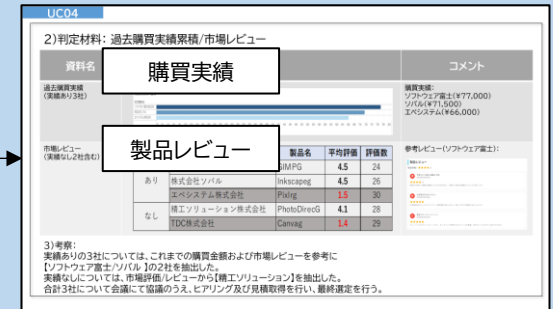
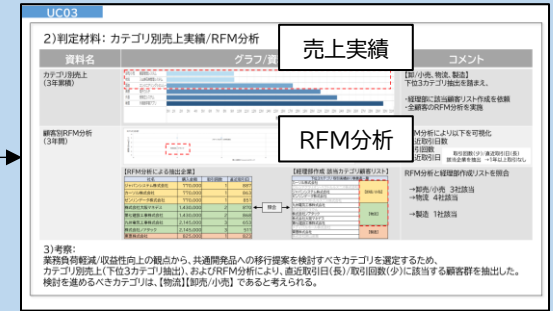
3
サイバーリスク
対応支援

2業界
計9のユースケース

実施項目の成果と意義（４）

■実証ユースケース説明

対処すべき課題		ユースケースグループ	想定業界	解決課題	作業ゴール	ユースケース番号	アウトプットのイメージ	
人的リソース不足	1	一般		過去の取引データ(自社/基盤利用企業)を用いて、利活用システムのBI機能により <u>戦略/方針決定のためのデータを抽出</u> する	戦略検討データ収集 ↓ 会議資料作成	UC-01	・自社売上実績 ・RFM分析 もとにした 会議資料作成 低効率分野 統合検討 候補抽出	
						UC-02		
						UC-03		
	2	一般		担当テーマの着手に際し、利活用システムを使用して <u>業者/製品候補を抽出するための情報収集</u> をおこなう	製品/業者候補抽出 ↓ 会議資料作成	UC-04	・自社購買実績 ・製品レビュー もとにした 会議資料作成 ベンダ 選定 候補抽出	
		UC-06						
		自動車				UC-07		
サイバーリスク対応	3	一般	・納入済みソフトウェア ・開発中ソフトウェア	・脆弱性情報 ・OSS更新情報 ↓ リスク情報自動配信	UC-05	・自社売上実績 ・SBOM ・追加収集情報 ・脆弱性情報 ・OSS更新情報 もとにした 自動配信 納入済み製品 該当する 脆弱性情報 OSS更新情報 自動配信		
		自動車			UC-08			
					UC-09			
				に 関し、 使用しているライブラリの脆弱性、OSS更新情報を収集し、該当切り分け後に担当者へ自動配信する(UC05,08)。	顧客提出資料作成			



実施項目の成果と意義（５）

■④実証 実施結果

グループ番号	作業目標
グループ 1	戦略立案支援
グループ 2	業者/製品候補抽出支援
グループ 3	サイバーリスク対応支援

実証結果	
UC番号	削減率
UC-01	53%
UC-02	53%
UC-03	35%
G1平均	47%
UC-04	56%
UC-06	55%
UC-07	35%
G2平均	49%
UC-05-01	100%
UC-05-02	100%
UC-08-01	100%
UC-08-02	100%
UC-09	25%
G3平均	85%
全G平均	72.5%

年あたり効果試算(導入規模100社想定)			
想定作業頻度	年あたり削減時間(h)	年あたり経済効果(千円)	
年1回	145	725	
	145	725	
	95	475	
G1 計	385	1,925	0.14%
年2回×30チーム	12,307	61,535	
	12,150	60,750	
	4,387	21,935	
G2 計	28,844	144,220	10.77%
年12回発生想定×30チーム	75,200	376,000	
年12回調査想定	120,750	603,750	
開発期間(半年)うち4回調査想定 (2本/年×30チーム)	18,000	90,000	
	20,500	102,500	
(2本/年×30チーム)	4,137	20,685	
G3 計	238,587	1,192,935	89.09%
全G 計	267,816	1,339,080	

※¥5,000/h想定

利用データ		
取引情報	追加的取得情報	SBOM情報
○	—	—
○	○ ・製品レビュー ・Fuzzテスト結果	○ ・Fuzzテストに活用
○	○ ・脆弱性情報収集 ・OSS更新情報確認	○ ・追加情報取得に活用 ・資料作成への活用

■実証まとめ

- ・平均削減率 **72.5%**
→評価指標(工数削減率20%)達成

■年あたり効果試算

- ・23万9千時間/年
→**グループ3が89%**を占める

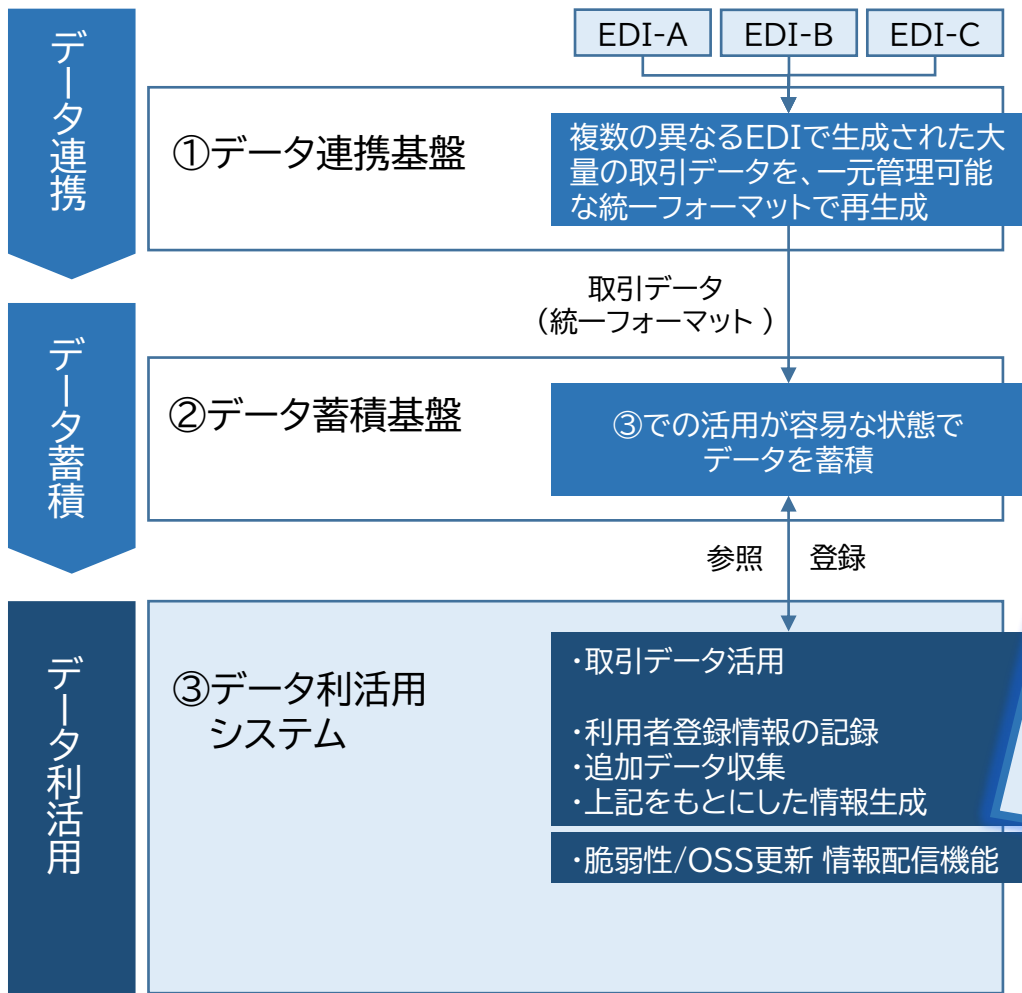
■データ活用効果

- ・**追加的取得情報の活用** が有効
→グループ2,3

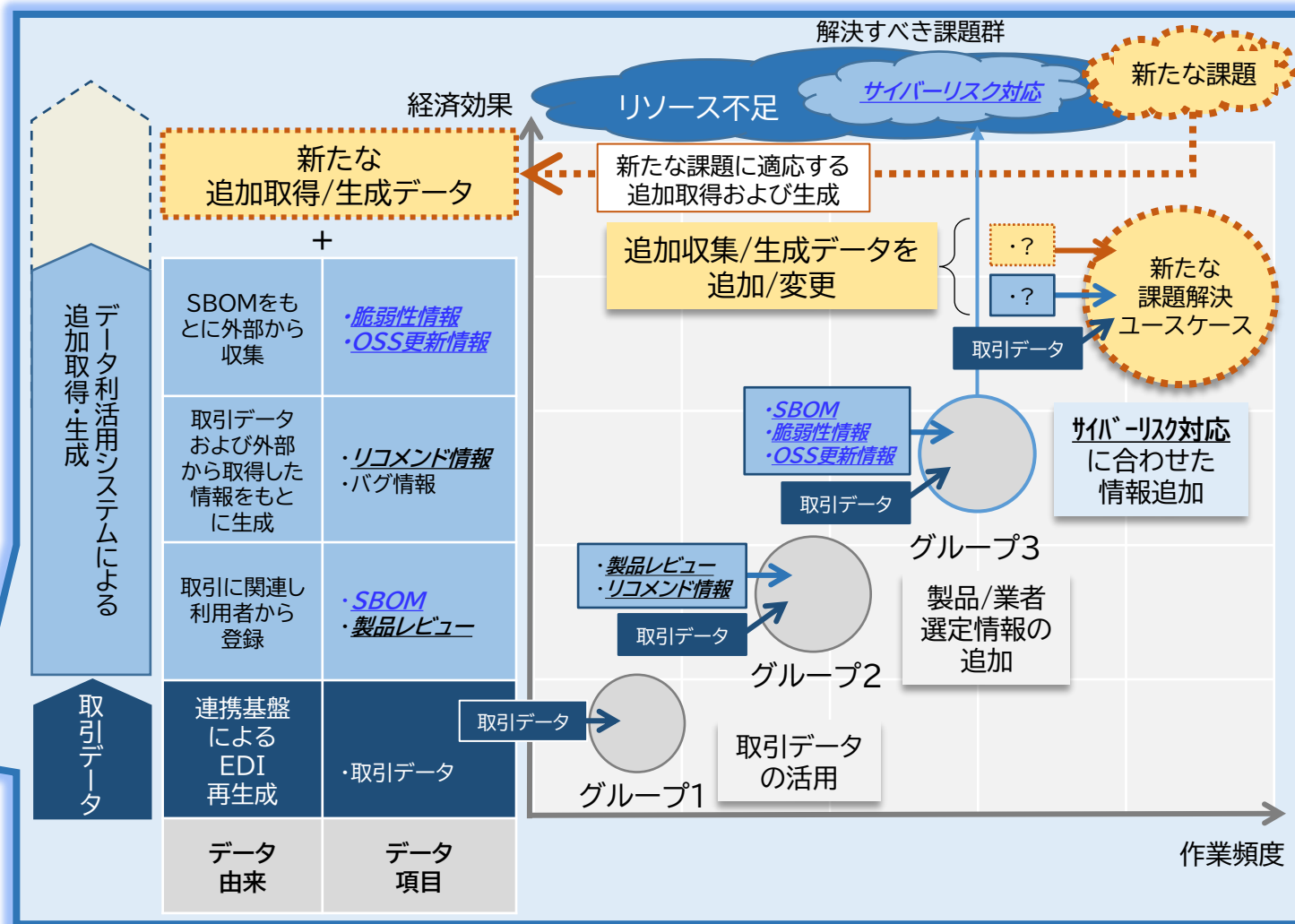
- ・取引データをもとに、「**追加的取得情報**」「**SBOM情報**」を取得、活用したグループ2,3の削減効果が高い
- ・作業の多くが **完全自動化** され、かつ **サービス提供の頻度** が高かったグループ3の削減効果が顕著である。

実施項目の成果と意義（6）

■本研究開発における次世代取引基盤 概要



■データ利活用システムの活用データと将来の拡張性イメージ



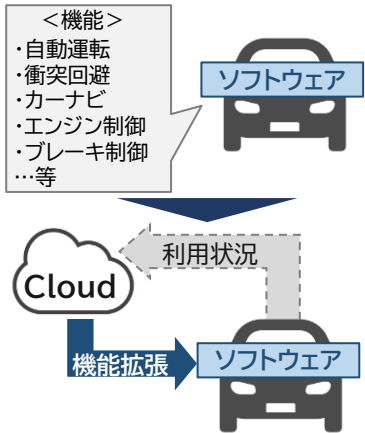
→取引データをベースとして、追加的に収集/生成するデータ、またその用途を追加/変更していくことにより、継続的に新たな価値および活用の機会が創出されることが期待される。

外部・内部環境とアウトカム達成に向けて（１）

■外部環境

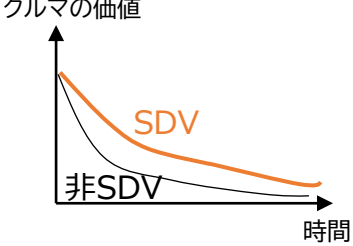
<SDV(Software Defined Vehicle)の高まり>

自動車のSDV化



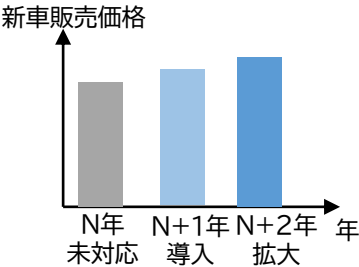
機能はソフトウェアで実現され
価値の源泉はハード→ソフトへ

車両残存価値保持



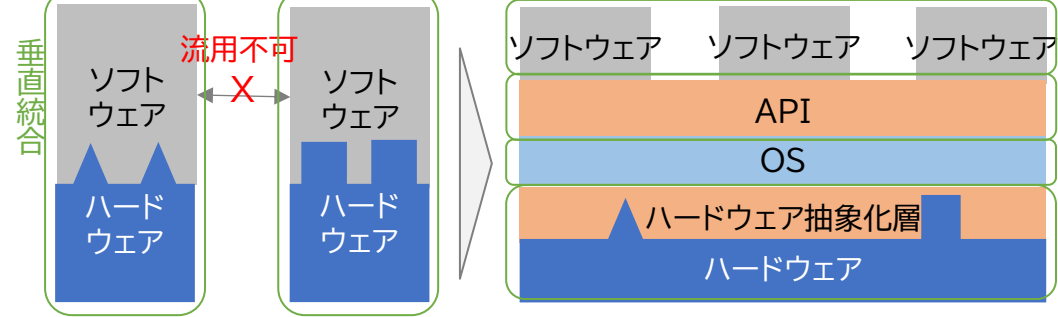
- 継続的なソフトアップデートが可能でクルマの価値が維持できるようになり、生涯価値を保持

新車販売価格上昇



- SDVで新車販売価格が高価格化の見込み
- 中古車価格が上昇することで、新車価格上昇がユーザーに受け入れられる傾向

開発効率化と業界構造変化



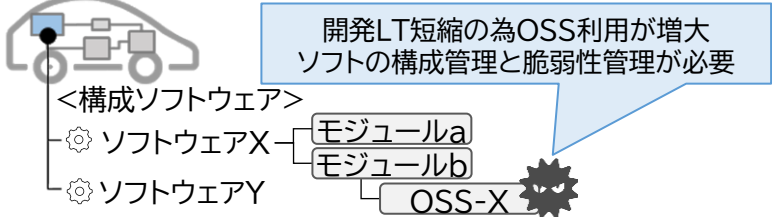
個々のハードに合わせてソフト開発が必要

ハードに依存しないソフト開発が可能
開発したソフトは他のハードにも流用可能

従来の垂直統合から、水平分業の開発～運用へ移行
APIが標準化されるため、ソフト開発の新規参入が容易に

<OSS利用による開発効率化と、トレサビ確保のSBOM活用・義務化>

OSS利用拡大とセキュリティ問題



SBOM提出の義務化

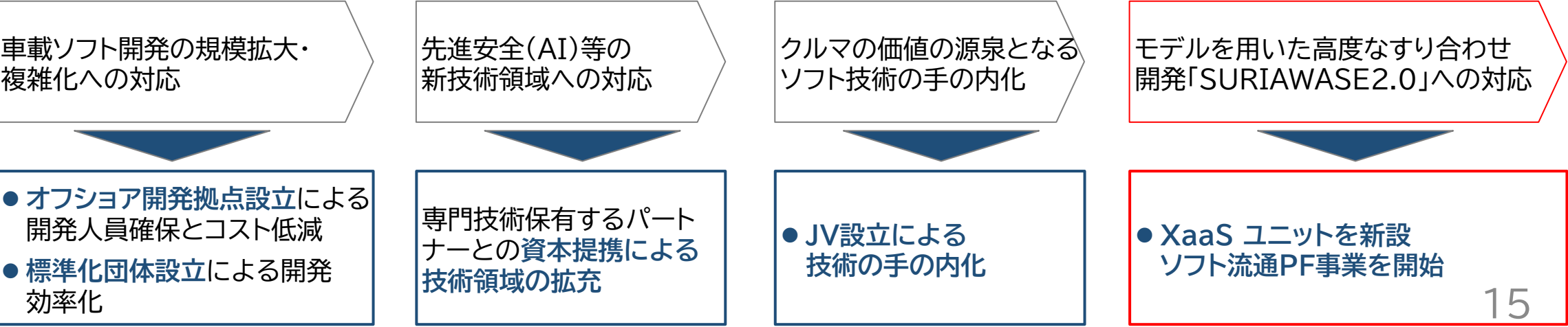
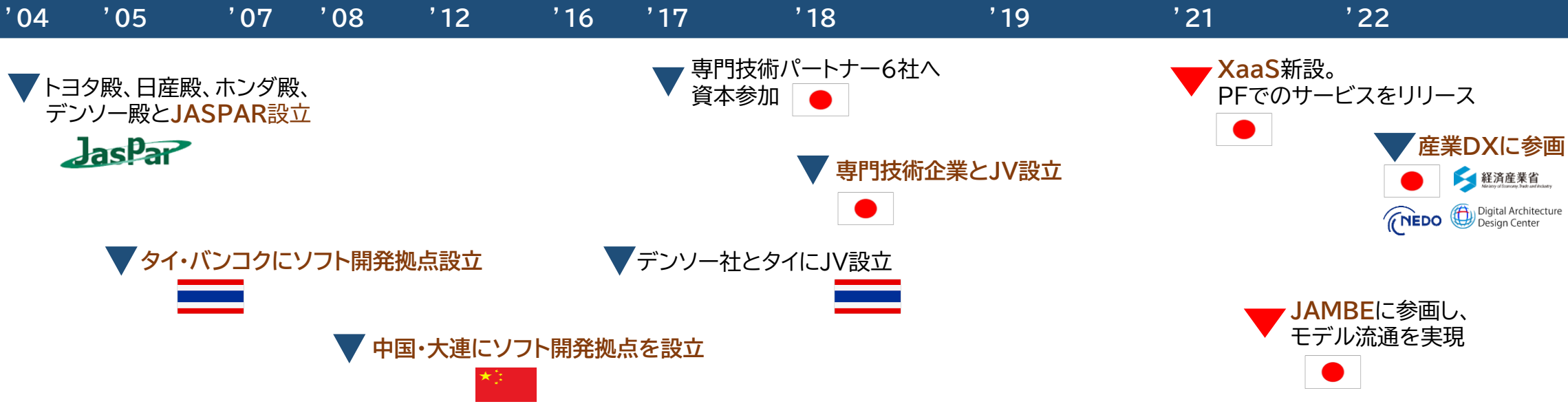


ソフト事業者の参入拡大で構成把握・脆弱性管理が重要となる
➡ソフトの安全性担保を支援する取引基盤が有用

外部・内部環境とアウトカム達成に向けて（2）

■内部環境(ネクスティエレクトロニクス ソフトビジネスの変遷)

車両開発のデジタル化及び企業間の協調開発への対応として、21年度よりXaaS を新設し流通プラットフォーム事業を開始



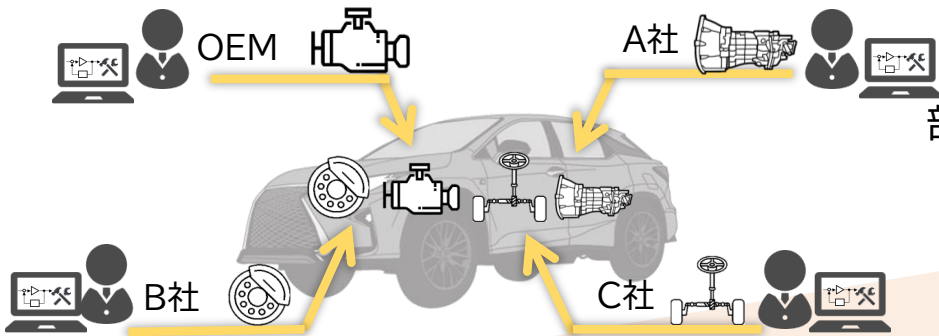
外部・内部環境とアウトカム達成に向けて（3）

■内部環境(ソフト流通ビジネスの変遷)

「SURIAWASE2.0」実現に向けた課題を独自に整理し、moderix® をNEXTYで自社開発
機密性の高いモデルを秘匿することで、企業間での共有・利用が促進され、企業間開発の高効率化に貢献。

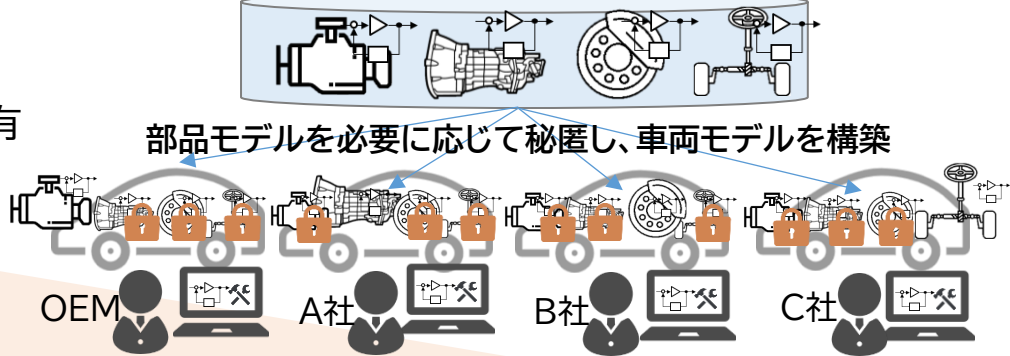
【これまで】各社個別にMBDを活用した製品開発

OEM	個別最適で不具合や手戻りコストが膨大に
サプライヤ	固定の評価条件で要求性能を設計



【目指す姿】共通のモデルを用いて製品開発

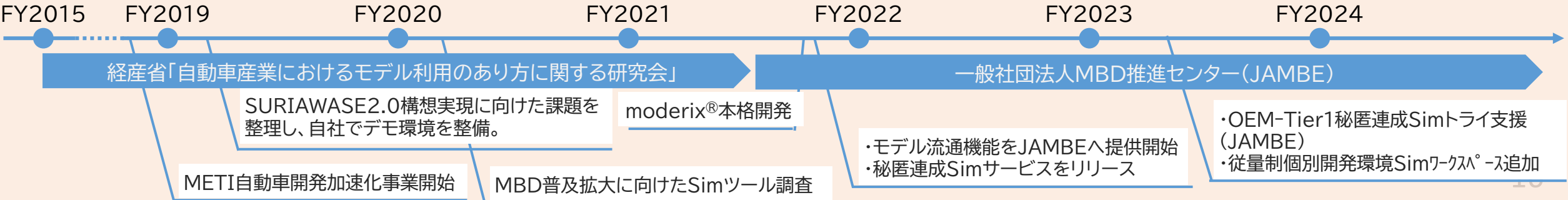
OEM	全体最適に車両性能の向上
サプライヤ	車両を模擬しシミュレーション実行 車載状態の最適化



部品/車両モデルの共有
(モデル流通)

部品モデルを必要に応じて秘匿し、車両モデルを構築

【モデルの流通促進に向けたNEXTYの取組】

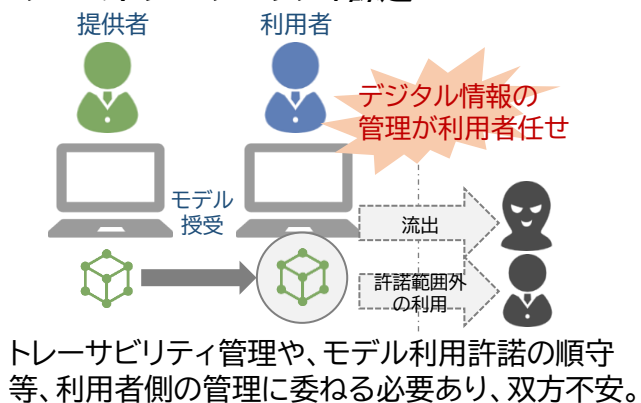


外部・内部環境とアウトカム達成に向けて（４）

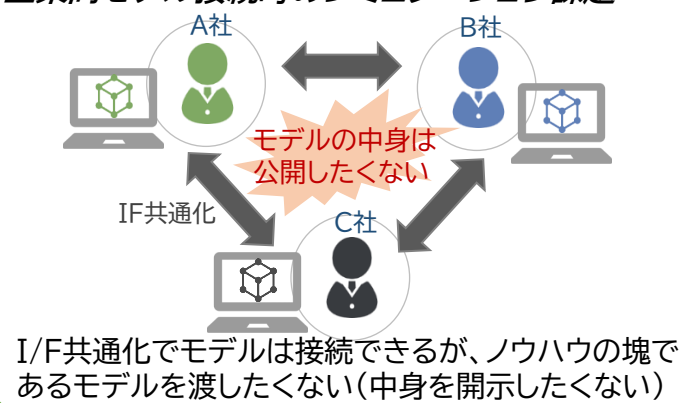
■ソフト/モデル流通プラットフォーム“moderix®”概要

複数部署・企業を跨ぐ協調開発クラウド開発環境として、「moderix®」を自社開発。
シミュレーションモデルを企業間で流通できる「モデル棚機能」や、お客さまの知財を保護しながらシミュレーション実行可能な「秘匿連成シミュレーション機能」をベースに開発効率化に寄与

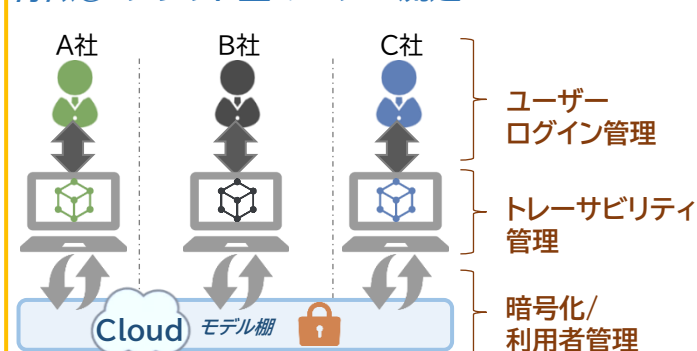
モデルのトレーサビリティ課題



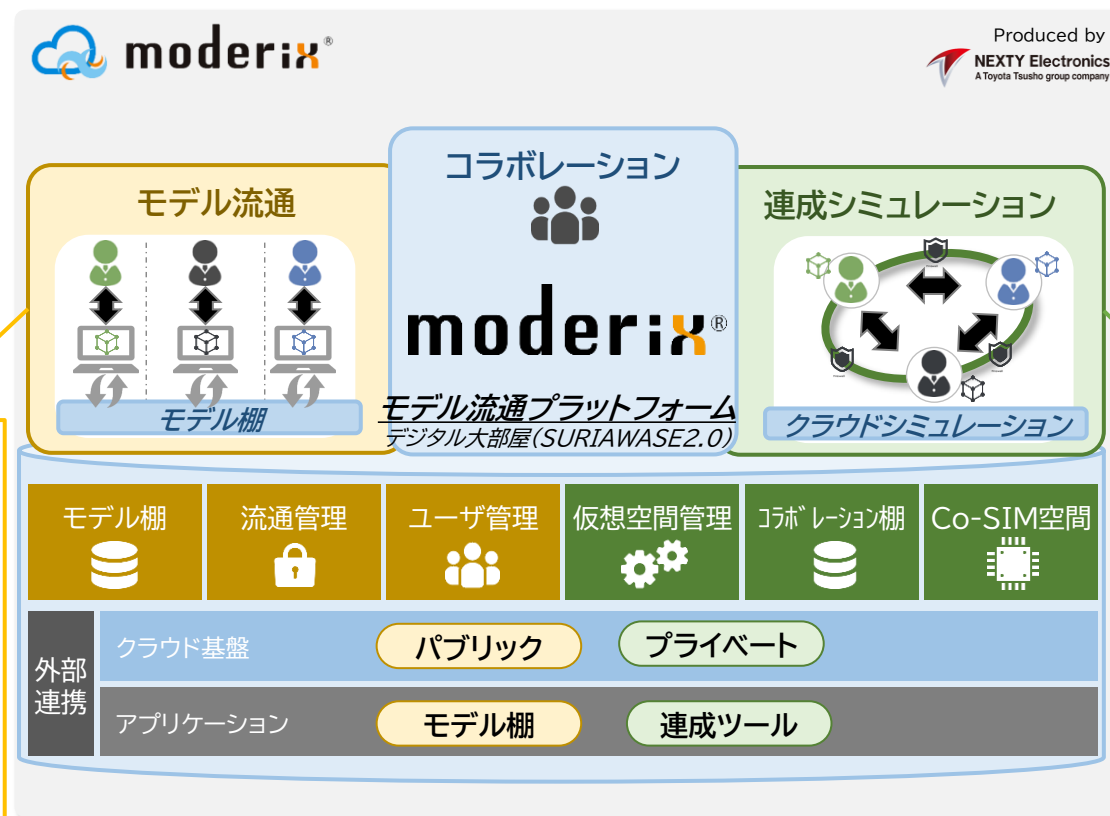
企業間モデル接続時のシミュレーション課題



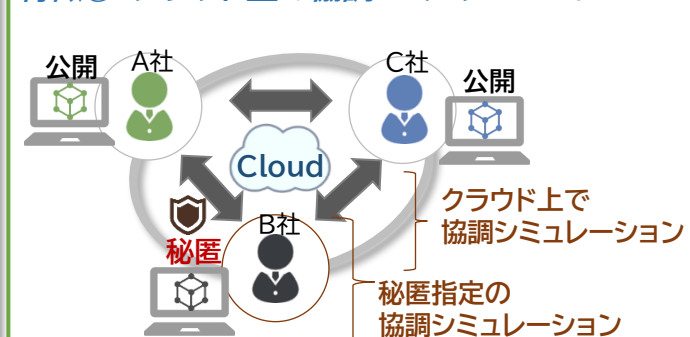
特徴①:クラウド型のモデル流通



モデル棚に登録される情報は、暗号化及び流通管理されるので安全にモデルを流通できます。



特徴②:クラウド型の協調シミュレーション



クラウド上で企業間のモデルを秘匿又は公開した上で、連成させたシミュレーションが可能です。

外部・内部環境とアウトカム達成に向けて（５）

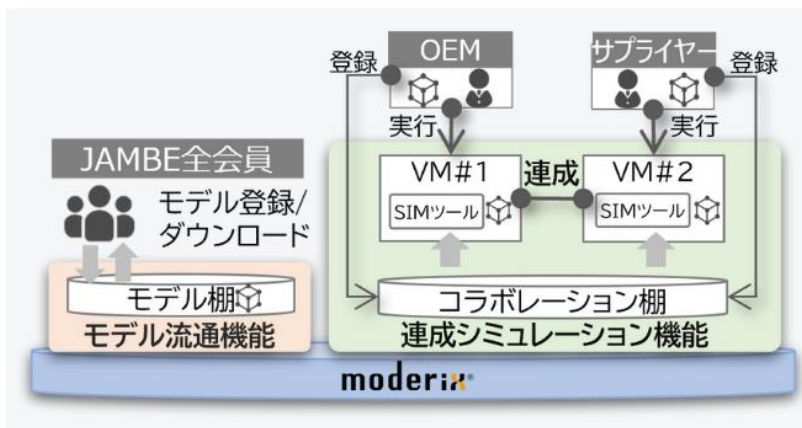
自動車産業でのソフト/モデル流通を支援中
本PJの成果物を取込むことで事業化し、業務コスト削減等のアウトカム達成に貢献

■自動車業界での採用事例

コンソーシアム(一般社団法人MBD推進センター)

- ・ 暗号化し知財保護しながら、会員企業間のモデル流通を実現
- ・ 自動車メーカー／サプライヤ間での秘匿連成シミュレーショントライアルを支援

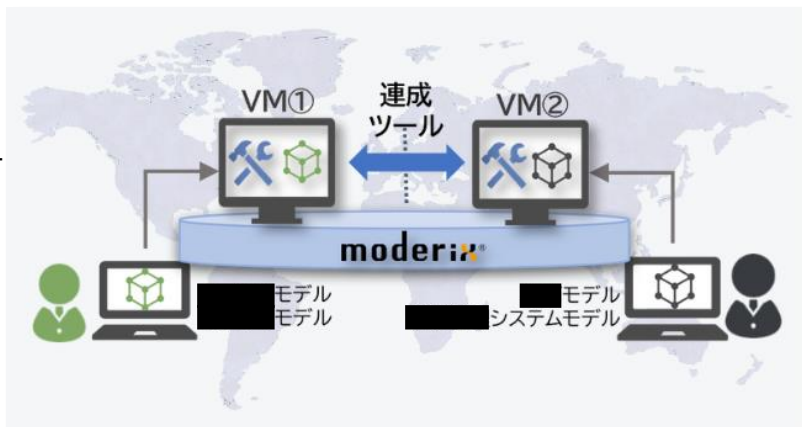
JAMBE標準化活動に基づく継続的な機能拡張を推進



自動車OEM

- ・ 機密上、海外展開不可な秘匿モデルがあり、海外拠点でのシミュレーション活用が進められなかったが、秘匿連成シミュレーションにより事前検証を実施

モデルを権利保護しながら事前検証実現



■産業DXアウトカムへの貢献

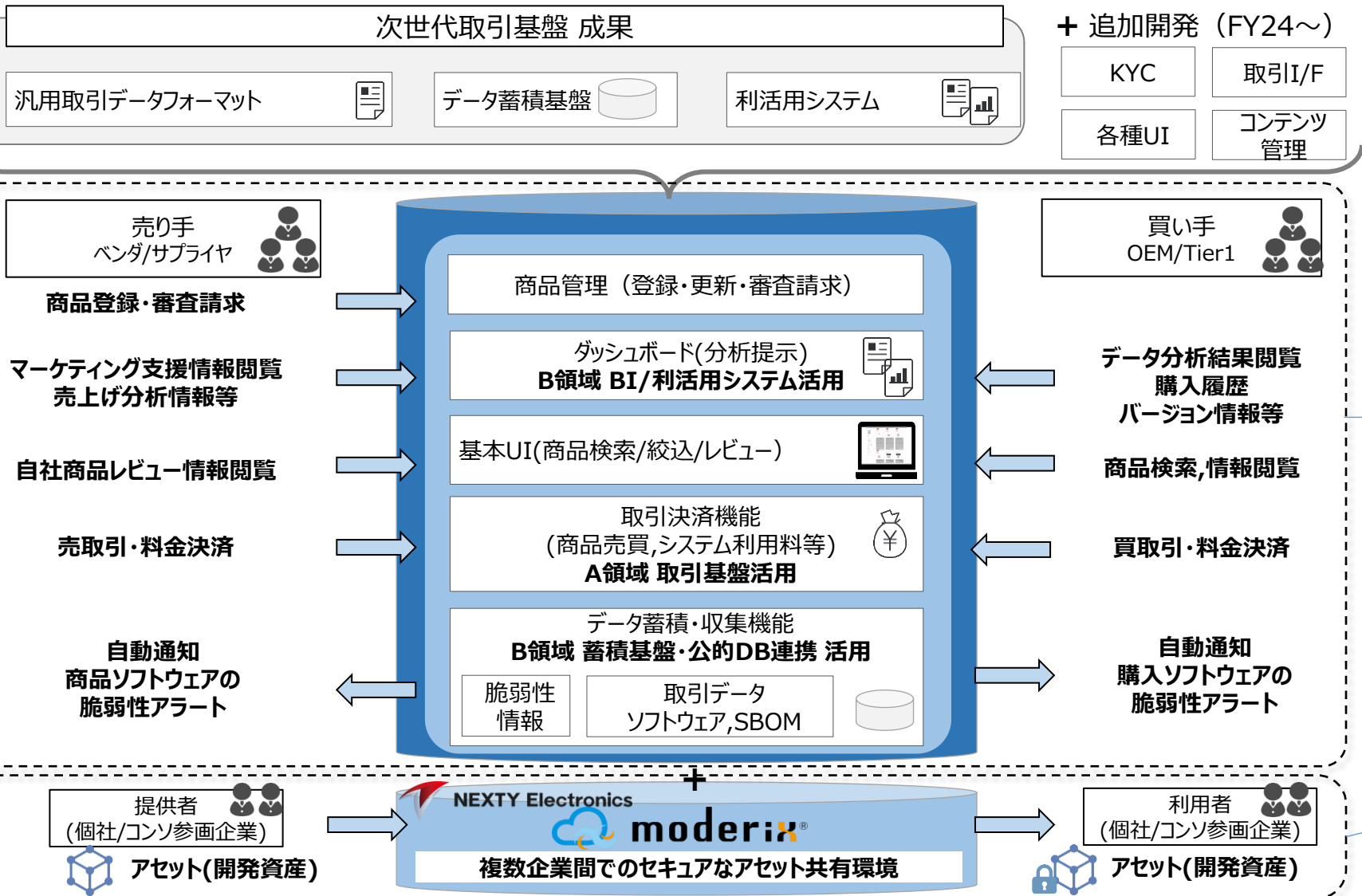
「産業DXのためのデジタルインフラ整備事業」基本計画

- 「受発注・請求・決済の各システムの情報連携を可能とする次世代取引基盤の構築」および「サプライチェーンマネジメント基盤に関する研究開発」を通じて、
- ・ 日本において2030年までに少なくとも2千億円の業務コスト削減
 - ・ サプライチェーンの可視化による在庫や機会ロス改善に伴うサプライチェーンコスト改善(7～20%の改善)、サプライチェーン分析の市場創出に貢献

本事業の研究成果をmoderixに取り込み自動車ソフトウェア取引において事業化し、基本計画アウトカム達成に貢献

事業化の戦略・具体的取組（１）

■ 提供サービスイメージ



目指す姿

安全性担保業務が効率化された
ソフトウェア取引基盤の実現

今後の取組

次世代取引基盤成果取込みによる拡張で、商取引・セキュリティ対応の工数削減に資する機能を具備

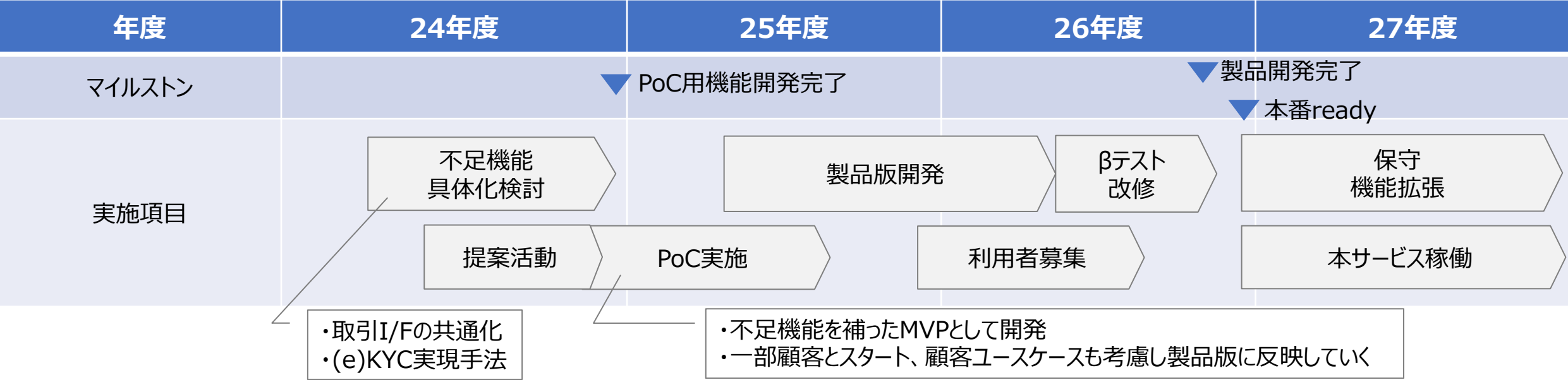
moderix現況

自動車OEM/Tier1/業界コンソ向け
ソフト流通PFを展開中
・ソフトウェア開発評価支援環境としての機能・ユースケース拡大取組中

事業化の戦略・具体的取組（２）

■活動方針・スケジュール

・26年度に成果取込みと製品化を完了し、27年度より事業化を開始予定



■経済効果試算

	27年度	28年度	29年度	30年度	想定条件
年あたり 経済効果	65億円	131億円	263億円	394億円	・ 各OEMは年あたり20車種開発する。 ・ 外注行為が都度発生するECUを30とした。これをOEMがTier1に外注する。 ・ Tier1は1ECUあたり20コンポーネントをTier2に外注する。
試算概要	【導入1年目】 OEM:1社 Tier1:121社 Tier2:226社	【導入2年目】 OEM:2社 Tier1:242社 Tier2:453社	【導入3年目】 OEM:4社 Tier1:484社 Tier2:905社	【導入4年目】 OEM:6社 Tier1:726社 Tier2:1358社	

**以上になります。
ご清聴ありがとうございました。**