MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

NEWS RELEASE

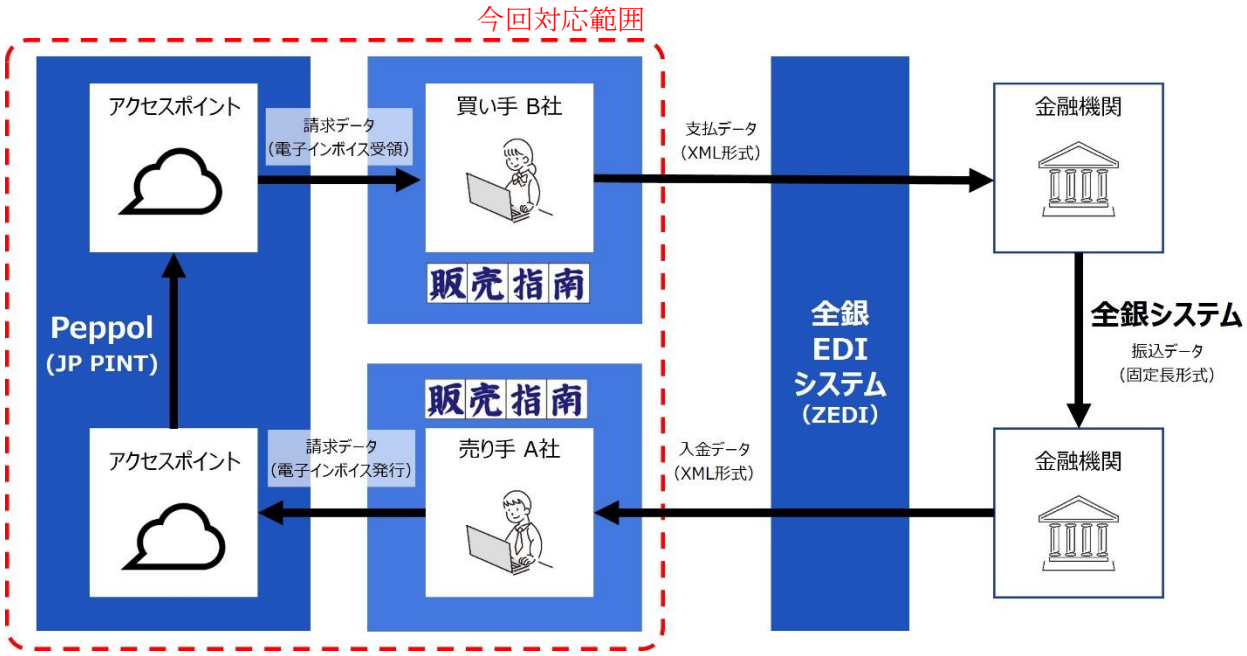
2024 年 7 月 24 日
三菱電機 IT ソリューションズ株式会社

販売管理システム『販売指南』が Peppol に準拠した デジタルインボイスの送受信に対応 ～請求業務プロセスの改善に貢献～

販売管理システムを提供している三菱電機 IT ソリューションズ株式会社（本社：東京都中野区、取締役社長：楓 淳一）は、販売管理システム『販売指南』が新機能としてデジタルインボイスに対応しますのでお知らせします。

1. 新機能の狙い

デジタルインボイスとは、従来の紙の請求書に代わる電子的な請求書のことを指します。
この電子化された適格請求書（インボイス）であるデジタルインボイスは、売り手側・買い手側の双方が国際的な標準仕様である『Peppol』に準拠したシステムを導入していれば、例え異なるシステム間であっても連携が可能になるため、企業間の取引における請求業務がデジタル化され、効率化が期待できます。
このたび『販売指南』は、『Peppol』（ペポル）に準拠したデジタルインボイスの送受信が可能となりました。



【デジタルインボイス対応 イメージ図】

※全銀 EDI システム（ZEDI）は、支払企業から受取企業へ総合振込を行う際に、商流情報（請求情報）と紐づいた入金データの送受信を可能とするシステムです。
※JP PINT は、デジタルインボイス標準仕様を指します。

2. 新機能のポイント

(1) 請求データのデジタル化

アクセスポイントを経由して、企業間で請求データを送受信できます。デジタルインボイスであれば、売り手からの請求データが自動的に連携されます。

3. 提供価格・販売時期

(1) 提供価格（税別）

販売指南タイプ VI（5 クライアント）　パッケージ標準価格　1,600,000 円

(2) 販売時期

2024 年 7 月 24 日（水）

4. 動作環境

クライアント　Microsoft Windows 10 Pro、Enterprise
　　Microsoft Windows 11 Pro、Enterprise
サーバー　　Microsoft Windows Server2016、2019、2022
データベース　Oracle Database Server 19c
※詳細な動作環境（バージョン等）はお問い合わせください。

5. 卸売業向けセミナー開催について

2024 年 9 月 3 日（火）に大阪で「卸売業向け販売管理セミナー　卸売業が抱える『課題』を『売上拡大のチャンス』に変えるヒントを解説！」を開催します。セミナーでは卸売業に特化した最新の DX 事例の解説や、新機能を含めた『販売指南』の紹介を行います。ご参加には事前申込が必要です。

【日時】2024 年 9 月 3 日（火）　開場 13：30～　開演 14：00～
【会場】グランフロント大阪北館タワーB 10 階
　　ナレッジキャピタルカンファレンスルームタワーB RoomB02
　　（大阪府大阪市北区大深町 3-1）
【参加費】無料
【申込方法】下記 URL よりお申し込みください。
　　https://www.mdsol.co.jp/seminar/seminar_2588.html

6. 会社概要

社名　　三菱電機 IT ソリューションズ株式会社
本社所在地　東京都中野区本町 1-32-2 ハーモニータワー
代表者　　取締役社長　楓 淳一
設立　　1973 年 12 月
資本金　　10 億円

7. 問い合わせ先

三菱電機 IT ソリューションズ株式会社 ソリューション事業部ソリューション推進部
〒164-0012　東京都中野区本町 1-32-2 ハーモニータワー
TEL：03-5309-0623
FAX：03-5309-1482
URL：https://www.mdsol.co.jp/

※販売指南は、三菱電機 IT ソリューションズ株式会社の登録商標です。
※Microsoft、Windows、Windows Server は、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標または商標です。
※Oracle は、Oracle Corporation 及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。
※その他記載されている会社名、製品名は、一般に各社の登録商標または商標です。なお、本文中では®、™マークを省略しています。