



## サプライヤーポータル の 今後

進化するサプライチェーンのニーズに応えた EXOSTAR の「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」 (複数企業に閉じたネットワーク基盤)

2009 年 11 月

ホワイトペーパー  
(和訳 V01)

## はじめに

1990年代後半から企業はサプライチェーンのシステム化を促進し、サプライヤーとの取引に係る費用を削減するため、インターネットの力を活用しようと取り組んできました。サプライヤーと基本的なビジネス情報を共有するのに、多くの企業は第一世代のポータル技術を取り入れたり、ERPシステムの機能を拡張したりしました。しかし、第一世代のソリューションのアップグレードや維持には多額の費用がかかります。サプライチェーンにおける可視化の要件が厳しくなり業務プロセスの統合が進む中で、各企業は現状を維持するのは難しいと認識するようになりました。

サプライチェーンにおける現状の目的を満たし、同時に将来的な目的に備えるには、広範囲にわたるサプライチェーンのプロセス全体で、サプライヤーとの効果的なコラボレーションを可能にする次世代のソリューションが必要です。EXOSTARの「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」により、次世代のソリューションが実現されました。

### 「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」の概要とポータルとの違い

「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」は、長年かけて複雑に絡まったポータルを単一の統一プラットフォームに換えることができます。そして、A&D企業のシステムアーキテクチャとサプライチェーンのプロセスを合理化し簡素化します。「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」は現在の、また今後予想される機能と性能の要件を踏まえて設計されました。そのため、現状の、また将来的なニーズに機敏に対応することができます。

「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」のソリューションは、第一世代のサプライヤーポータルに比べて著しい進歩を遂げました。効果的なコラボレーションを可能にするエンタープライズプロセスとシステムを拡張し、サプライチェーンにおける適用範囲を広げて高い成果を上げています。

### 効果的なコラボレーション

おそらく、従来のポータルにおける最も大きな欠点は、サプライヤーとプロセスの可視化サポート範囲が狭すぎることです。第一世代のポータルでは、トランザクション(業務取引)データのやり取りは重要な少数のプロバイダーと一方向のみに限定されます。現在、効果的なコラボレーションには規模や取引量に関係なく、全てのサプライヤーのシステムとの接続が必要です。更に、サプライチェーンの可視化は単にトランザクション(業務取引)データの共有からだけでは達成できません。たとえば、企業はポータルを介して注文書(P0)を発行できます。しかし、それだけでは発注者は納期や注文量の確約、契約不履行時の影響の予測、またサプライヤーの今までの業績の評価をすることができません。

表1：コラボレーションとビジネス・インテリジェンス

ポータル	カテゴリー	「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」
<ul style="list-style-type: none"> <li>トランザクション重視</li> <li>一方向のデータ配布</li> <li>例外管理の欠如</li> </ul>	コラボレーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ プロセス重視</li> <li>✓ サプライチェーン全体でデータを瞬時に同期</li> <li>✓ 潜在的な問題を検出するための積極的な例外管理の体制</li> </ul>

## メリット

EXOSTARの「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」は次のようなメリットを可能にしました。

- 人為的操作とミスを最小限に抑え、サイクルタイムを40%短縮、生産性を5倍に向上
- 納期厳守を最大90%改善
- オーダー管理のリードタイムを30-50%短縮、速達配送料金を最大75%削減
- 過剰在庫、不良在庫、在庫切れを最大90%減少させ、供給の継続を確保
- 在庫回転率を最大114%改善
- 直接材料費を4-12%削減
- 知的財産を保護し、数億円に及びかねない罰金や訴訟費用を避けるため規制順守を徹底

## 会社概要

Exostarはサプライネットワークにおける安全なコラボレーションを促進します。製造業者とサプライヤーが共に重要な事業プロセスを可視化、制御、そして統合するための支援をし、製品の市場投入までの期間を短縮、収益性を向上、またリスクを軽減します。ExostarはBAEシステムズ、ボーイング、ロッキード・マーティン、レイセオン、ロールスロイスなど世界規模の航空宇宙・防衛企業の複雑な取引のニーズに応じて創設されました。現在、全世界70,000を超える取引先に、安全なインフラストラクチャを提供し、企業間コラボレーションとサプライチェーンの実行力を強化しています。詳細については [www.exostar.com](http://www.exostar.com) を参照ください。

<ul style="list-style-type: none"> <li>サプライヤーのパフォーマンス(業務の履行状況)を追跡するために、データを人為的に処理</li> </ul>	ビジネス・インテリジェンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サプライチェーンのパフォーマンス(業務の履行状況)を監視する、リアルタイムの自動解析</li> </ul>
--	---------------	--

効果的なコラボレーションは、サプライチェーンにおける潜在的な不一致を発見するために、双方向のやり取りとデータの同期によって実現できます。また、継続的な改善を後押しする報告機能によって実現できます。トランザクションの共有はプロセスの共有と同じではありません。ポータルに欠落している点を、「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」は補うことができます。

上記の表1はコラボレーションとビジネス・インテリジェンスにおける従来のポータルの弱みと「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」の機能を説明しています。

### サプライチェーンにおける適用範囲

サプライチェーンの利益を最大限に引き出すためには、相互関係にある多数のプロセスにおいてサプライヤーとコラボレーションする必要があります。

ポータルのソリューションは当初、単に受発注サービスをサポートするだけの仕様でした。更にポータルを活用し、ベンダー主導型の在庫管理(VMI)、長期的な需要予測と分納契約、またアウトソーシングや分散が進んだサプライチェーンのような、高い付加価値を生む取組みも可能です。しかし、それには高価なカスタマイズが伴います。一方、複数企業に閉じたネットワーク基盤は柔軟性を持って設計され、様々なビジネスの取り組みに対応できます。

次の表2はポータルと「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」の適用範囲の違いを説明しています。

表 2: サプライチェーンにおける適用範囲

ポータル	カテゴリー	「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」
一般的な使用方法 <ul style="list-style-type: none"> <li>発注書の個別管理</li> <li>発注書の間接的な配信</li> <li>納期の予測</li> <li>納品の証拠(サプライヤーが製品を受け取ったという記録証拠)</li> <li>一次サプライヤーとのやり取り</li> </ul>	適用範囲	サプライチェーンにおいて幅広い範囲で使用されます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 製品製造とアフターケア(維持整備)</li> <li>✓ 受注から納品までのプロセス(オーダーライフサイクル)管理</li> <li>✓ 調達から支払いまでのプロセス(P2P)管理</li> <li>✓ 在庫管理(PMI/ベンダー主導型の在庫管理、かんばん方式、その他の無駄のないシステム)</li> <li>✓ 商品企画、需要予測、在庫補充のための共同的な取り組み</li> <li>✓ ロジスティクスにおける可視化</li> <li>✓ 分散と委託が進んだサプライチェーンにおいて、製造工程を多層的に可視化</li> </ul>

### 運用の成果

サプライチェーン全体の生産性を上げるためのソリューションを成功させるには、複数の秘訣があります。導入費用を最小限に抑えて、システム全体の自動化を推進するためには、ソリューションは顧客とそのサプライヤーの古いシステム環境でも、簡単に連携できなければなりません。

### サプライチェーンにおけるコラボレーション事業プロセス

「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」は、サプライチェーンの価値を最大限に引き出します。強靱なプラットフォームは下記のような重要なプロセスに対応できます。

- コラボレーションの予測
- オーダーライフサイクル(受注から納品まで)のコラボレーション
- 在庫管理のコラボレーション
- 電子請求書
- ロジスティクスの可視化
- 分散とアウトソーシングが進んでいるサプライチェーンのコラボレーション
- アフターマーケット(製品販売後に発生するサービス需要に対する市場)/アフターケア(維持整備)におけるサプライチェーンのコラボレーション

また、知的財産の保護とセキュリティはますます重要性を増しており、ユーザをマルチレベルで個人認証が可能なソリューションは製造業者にメリットをもたらします。そのようなソリューションは多様な役割を定義でき、内部統制と法的規制の遵守を支援します。製造業者は継続的に発生する運用、維持、規模拡大のための投資コストを抑えて、かつ投資の元が迅速に取れる標準化されたソリューションを必要としています。

ポータルは現在まで徐々に進化を遂げてきましたが、本質的に上記の目的をサポートすることができません。製造業者の個々の事業部は、しばしばその事業部固有のニーズに合わせて独自のポータルを開発・導入してきました。結果として、ソフトウェアアプリケーション(多数のポータル、電子データ交換のためのゲートウェイ、VANの相互接続、解析など)を寄せ集めた断片的で異種混合のアーキテクチャが構築され、最終的には新たな価値を生み出す能力は失われています。増加する需要と要件に応じるために、企業は付け焼刃的なアップグレードに多額の投資を行っています。こうした場合は、全く新しい技術で開発した「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」により高い成果が期待できます。表3は統合、導入、セキュリティ、技術の面において、ポータルと「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」を比較しています。

表3: 運用の成果

ポータル	カテゴリー	「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」
<ul style="list-style-type: none"> <li>通常、単一の企業システムに限定される</li> <li>多くの場合、データの再入力が必要</li> </ul>	統合	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 多数の内部システムをインターフェースで接続する中立的単一プラットフォーム</li> <li>✓ 統合機能により、データの再入力は不要</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>プロセス管理の範囲が限られているため、プログラムのポータル使用が妨げられる</li> <li>実行オプションがウェブ形式か EDI に限られ、サプライヤーによってはポータルの使用を拒否する</li> <li>サプライヤーのオンボーディングを実施する技術が未熟</li> </ul>	導入	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 企業全体で 100%使用可能で、どんな業務プロセスもサポートする柔軟性</li> <li>✓ 包括的な技術、統合オプションの品揃え(ポータルフォリオ)、ビジネスの準備ができていたネットワークにより、全てのサプライヤーが導入可能</li> <li>✓ サプライヤーのオンボーディングを効率化する実績ある手法とリソース</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>アクセス管理はユーザーネームとパスワードのログイン処理のみ</li> <li>限られている監査機能</li> <li>取扱注意情報や IP (ITAR など) 技術を共有するために設計されていない</li> </ul>	セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取扱注意情報とそうでない情報を保護するための複数の認証レベル</li> <li>✓ 柔軟な認証ケースにより、役割ベースのアクセス制御の導入を促進</li> <li>✓ データ処理の追跡記録とユーザの通信履歴の記録</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>サポート、維持、アップグレードに多額の費用がかかる、統合されていない寄せ集めのツールで構成</li> </ul>	テクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 統合された単一のソリューション</li> <li>✓ ソフトウェア、導入、運用を含む</li> </ul>

### ポータルの真のコストを検証

ポータルのソリューションを評価する際は、コストを押し上げる下記の項目がどのように対処されるか、検証すべきです。

### テクノロジー

- 多数のビジネスプロセスアプリケーション
- 例外管理のソフトウェア
- レポートと分析のソフトウェア
- B2B(企業間取引)/システム統合ソフトウェア
- 文書管理ソフトウェア
- サプライヤーのオンボーディングとアイデンティティ管理のツール

### 運用

- 第三者機関のハードウェアとソフトウェア
- 安全なデータセンター
- グローバルなカスタマーサポート
- コミュニティの管理と変更管理(変更に伴うリスクを事前に想定し対策を講じる管理)

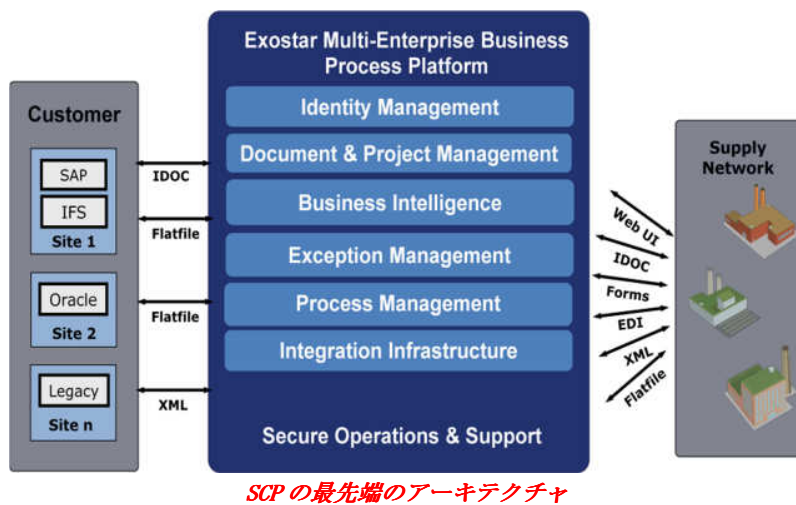
### リソース

- 開発・統合・品質保証スタッフ
- オンボーディングと研修
- EDI(電子商取引)、XML、B2B(企業間取引)の専門家
- 技術運用スタッフ
- ヘルプデスクと管理部門

## SCP: Exostar の「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」

サイクルタイムの短縮というプレッシャーがかかる環境では、製造業者は複数企業に閉じたネットワーク基盤のソリューションを自社開発で導入する時間や資源の余裕がありません。このため Exostar は Supply Chain Platform(SCP)を開発しました。

SCP は SaaS のビジネスモデルを用いたクラウド上で多数の企業が作業できる最先端のプラットフォームです。Exostar は製品開発、導入、オンボーディング、研修、メンテナンス、サポート、製品ロードマップの全てを引き受けます。ソリューションの可用性とサポートは業界トップのサービスレベル合意書により裏付けられています。



## 総括

企業はサプライチェーンにおける支出を抑えて同時に性能を最大限に高めるといふ、大変な課題を抱えています。当初は上手く機能していたポータルソリューションでも、最新の運用要件に対応するのは困難です。

更なる時間と労力を古いポータルソリューションに費やす前に、Exostar の SCP 「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」をご検討下さい。これらのソリューションはコストを削減し、現在と将来的な要件をサポートします。そして、プロセス重視の観点から、高い可視性、効果的なパフォーマンス管理、シンプルで柔軟性に富むアーキテクチャを提供します。

Exostar の SCP 「マルチ・エンタープライズビジネス基盤」は実績あるソリューションで、すぐに利用可能です。BAE システムズ、ボーイング、レイセオン、ロールスロイスを含む企業などで採用されてきました。SCP により、サプライチェーンの競争優位性は確立され、製造業者は目の事業目的を達成することができます。

## Exostar のサプライチェーン・プラットフォーム(SCP)

SCP は多数の企業が作業できるプラットフォームとして、航空宇宙・防衛産業においてトップのソリューションです。SCP には以下のようなメリットがあります。

- サプライチェーン全体の活動状況をリアルタイムで可視化できます。
- サプライチェーンで発生する情報や認識の不一致を積極的に検出し、例外管理を可能にします。
- 迅速な意思決定と長期的なプロセス改善に役立つ分析とレポートを提出します。
- 全てのサプライヤーが参加できるよう、ウェブ上または直接インターフェースに接続できる幅広いオプションを提供し、企業間取引の統合を実現します。
- アップグレードのロードマップ(工程表)と、70,000 以上の企業で構成されるコミュニティのネットワークを持つプラットフォームを活用できます。価値を生み出すまでの時間を短縮して、投資の運用効率も向上できます。

**EXOSTAR®**

Exostar, LLC.

13530 Dulles Technology Dr.,  
Suite 200

Herndon, VA 20171

USA

Phone: 1-703-793-7800

Fax: 1-703-793-7962

[www.exostar.com](http://www.exostar.com)

