

「単なるASP/SaaSではない、
圧倒的な接続顧客数を持つGXSだからこそ
提供出来るクラウドサービスとは」

GXS株式会社
営業本部
小西 玲

2010年5月21日



アジェンダ

- GXS 会社概要と事業紹介
- GXSが提案するクラウドとは
- GXS サービス概要

アジェンダ

- GXS 会社概要と事業紹介
- GXSが提案するクラウドとは
- GXS サービス概要

GXS会社概要

グローバルEDIの分野における最大手企業



会社概要

- 本社: 米国メリーランド州(ワシントンD.C.郊外)
- 従業員: 2,500+ (グローバル)
- 顧客数: 45,000+(Fortune 500企業の73%以上)
- データセンター: 米国、ヨーロッパ
- グローバルパートナー: Microsoft, IBM, Infor, SAP, Software AG, Accenture他

市場が認めるリーダーシップ

- 世界で40年以上の実績
- 電子商取引 100億トランザクション
- 研究開発に4,000万米ドル以上の投資
- 全世界に約10,000ヶ所のアクセスポイント



GXS 日本法人



日本法人の歩み

- 1975年より事業開始:国内で30年以上の実績/経験
- GEIS (GE Information Services社) の日本支社として活動を開始。NEC、電通国際情報サービス (ISID)、KDDIとパートナー契約を締結し、販売活動を実施。
- 従業員: 約50名(うち、35名がエンジニア)

国内最大手

- IBM EDI部門との合併
国内最大のB2B統合サービスプロバイダー
- 日本固有ニーズ+グローバルスタンダードに対応
(JCA、全銀、CII/EIAJ、EDIFACT、ANSI、ODETTE等)
- 自動車、ハイテク、電子、金融、銀行、小売、消費財、物流業界における経験
- 長年に渡る日本専属チームによるサポート

主要顧客

- 約1500社の顧客と約5,000社の取引先
- 三菱自動車、ヤマハ発動機、日本特殊陶業、アイシンAW、NEC、ソフトバンクBB、富士エレクトロニクス、JAL、日立製作所
- 自動車メーカー: 14社中13社
- ハイテク・電子関連製造業: 上位10社のうちの7社

グローバルで45,000社以上の導入実績

製造	自動車	ハイテク	金融	小売・流通
 <p>Fortune 500 75%</p> <p>ヤンマー モトローラ GE コダック 3M Georgia Pacific Rohm and Haas</p>	 <p>Fortune 500 77%</p> <p>三菱自動車工業 ヤマハ発動機 アイシン エイ ダブリュ 日本特殊陶業 クライスラー フォード BMW Valeo PSA・プジョーシトロエン</p>	 <p>Fortune 500 95%</p> <p>日立製作所 NEC LSIロジック テキサス インストルメンツ サムソン Ingram Micro</p>	 <p>Fortune 500 100%</p> <p>BB&T カナダ ロイヤル銀行 新韓銀行 Bank of America City Group PNC Bank RBC Bank</p>	 <p>Fortune 500 73%</p> <p>GAP Best Buy Lowe's J.C. Penny AAFES</p>

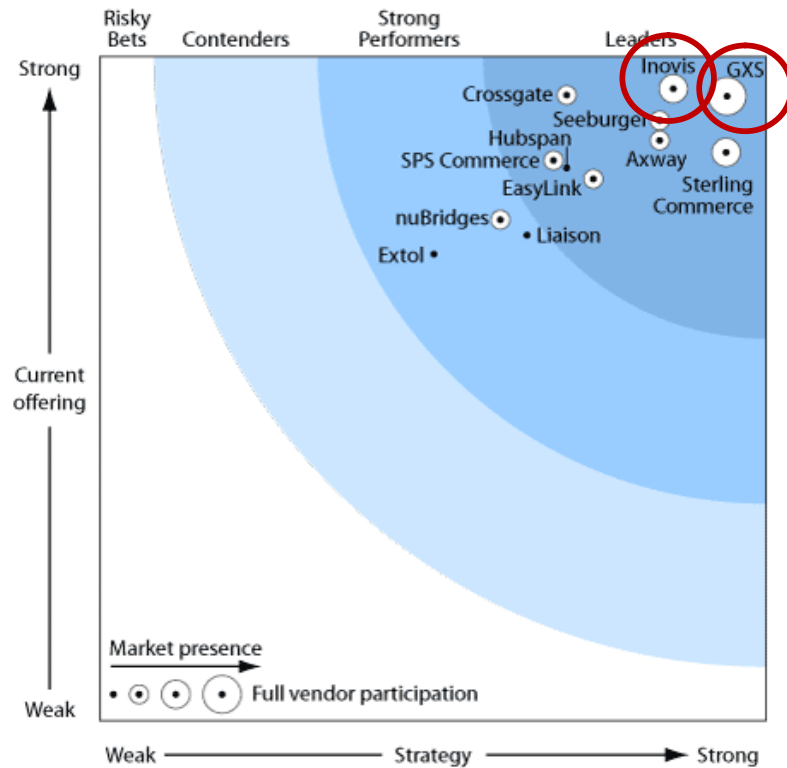
(順不同、敬省略)

業界アナリストの分析

GXS = 最大のB2Bサービスプロバイダー

FORRESTER®

Forrester Wave™: B2B Service Providers, Q4 '09



Source: Forrester, *The Forrester Wave: B2B Service Providers, Q4 2009*, October 2009

フォレスターウェーブレポート (Forrester Wave for B2B Service Provider) においてリーダーとして位置づけられる

Gartner

Magic Quadrant for Integration Service Providers



Source: Gartner Research Note G00172249, "Magic Quadrant for Integration Service Providers," 20 November 2009

ガートナー社マジックアドラント (Magic Quadrant) の Integration Service Provider のリーダーとして位置づけられる

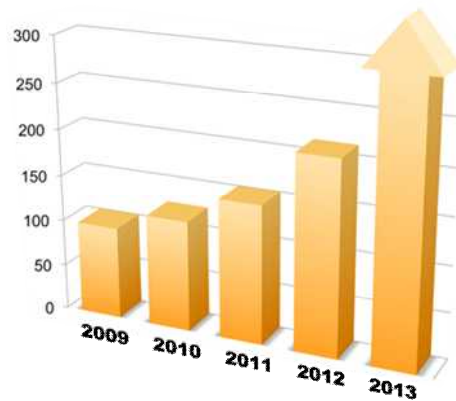
アジェンダ

- GXS 会社概要と事業紹介
- GXSが提案するクラウドとは
- GXS サービス概要

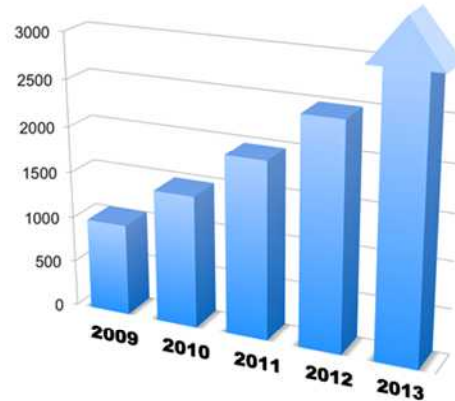
増加する要求と減少するリソース

グローバル対応の広がりの中で、挑戦は増え続ける

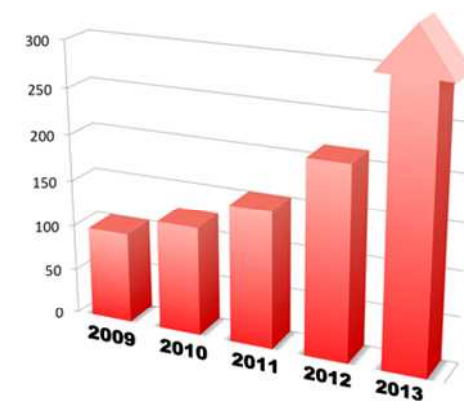
トランザクション
ボリューム



ビジネス
パートナー



プロジェクト
要求



担当者は毎年高い目標達成を期待させています。
しかし、予算/人員は年々減少傾向にないでしょうか？

業界リーダーはアプローチを変化させている

これまでのアプローチ
(1997-2007)

OLD

- 業務と資源を必要に応じて配分、集中と選択
- ベンダーと顧客間でのリスク共有・分担
- ベンダーからの最適に分類されたB2Bオペレーションの提供
- コアビジネスへの集中

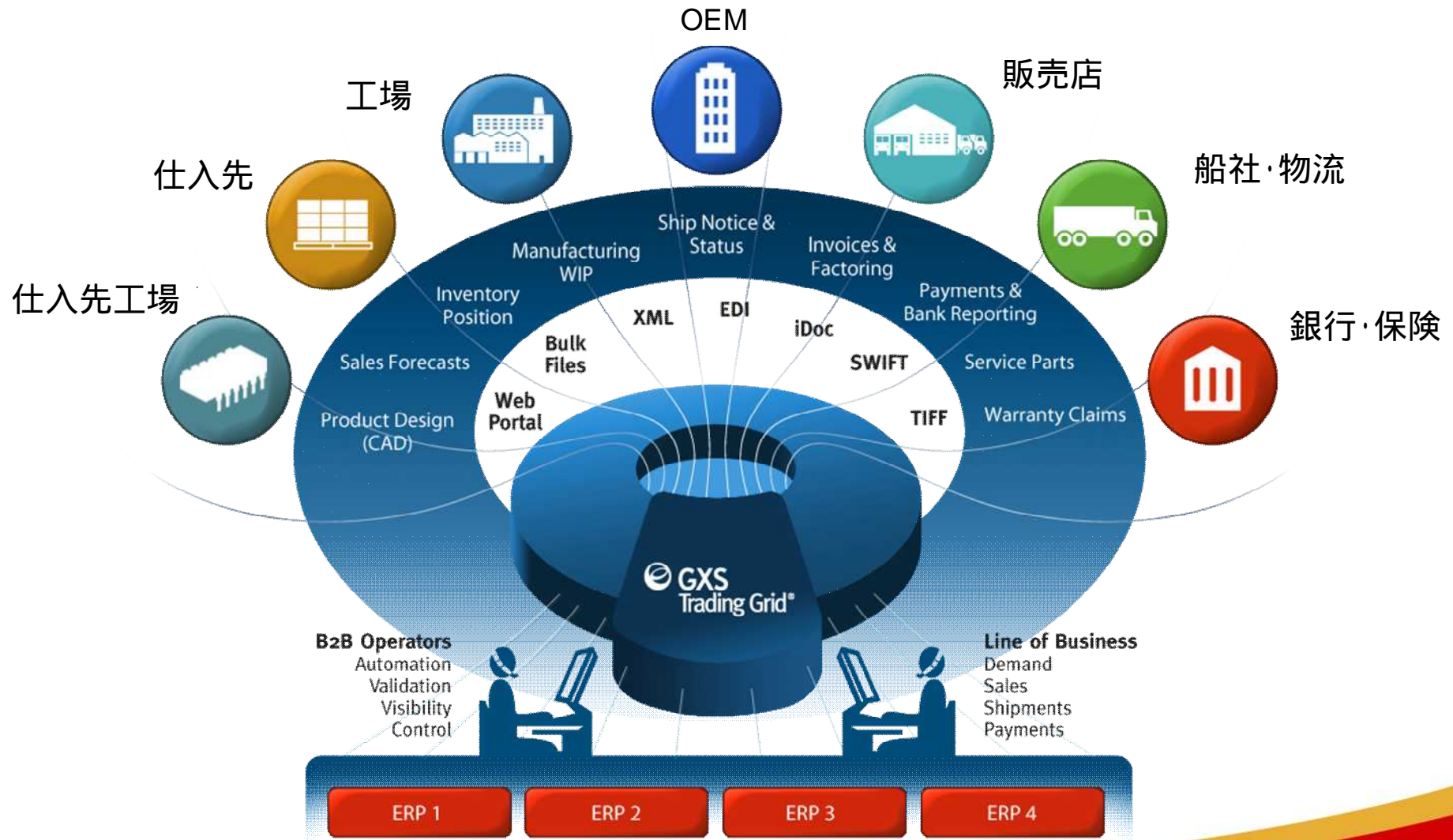
- 巨大なソフトウェアライセンスへの事前投資
- ROI達成のための負担はベンダーではなく、顧客に落ちてくる
- ITスタッフは、ERPプロジェクトや、ビジネスパートナーとの協業、システム近代化全てを調和させる負荷を持つ

NEW

今日的アプローチ
(2008-2018)

今日の B2B e-コマースの世界的な広がり

ビジネスパートナーエコシステム

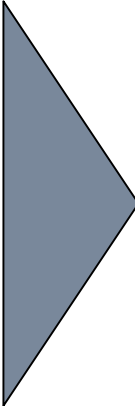


クラウドコンピューティングの 3 要素

Software as a Service
(SaaS)

Platform as a Service
(PaaS)

Infrastructure as a Service
(IaaS)

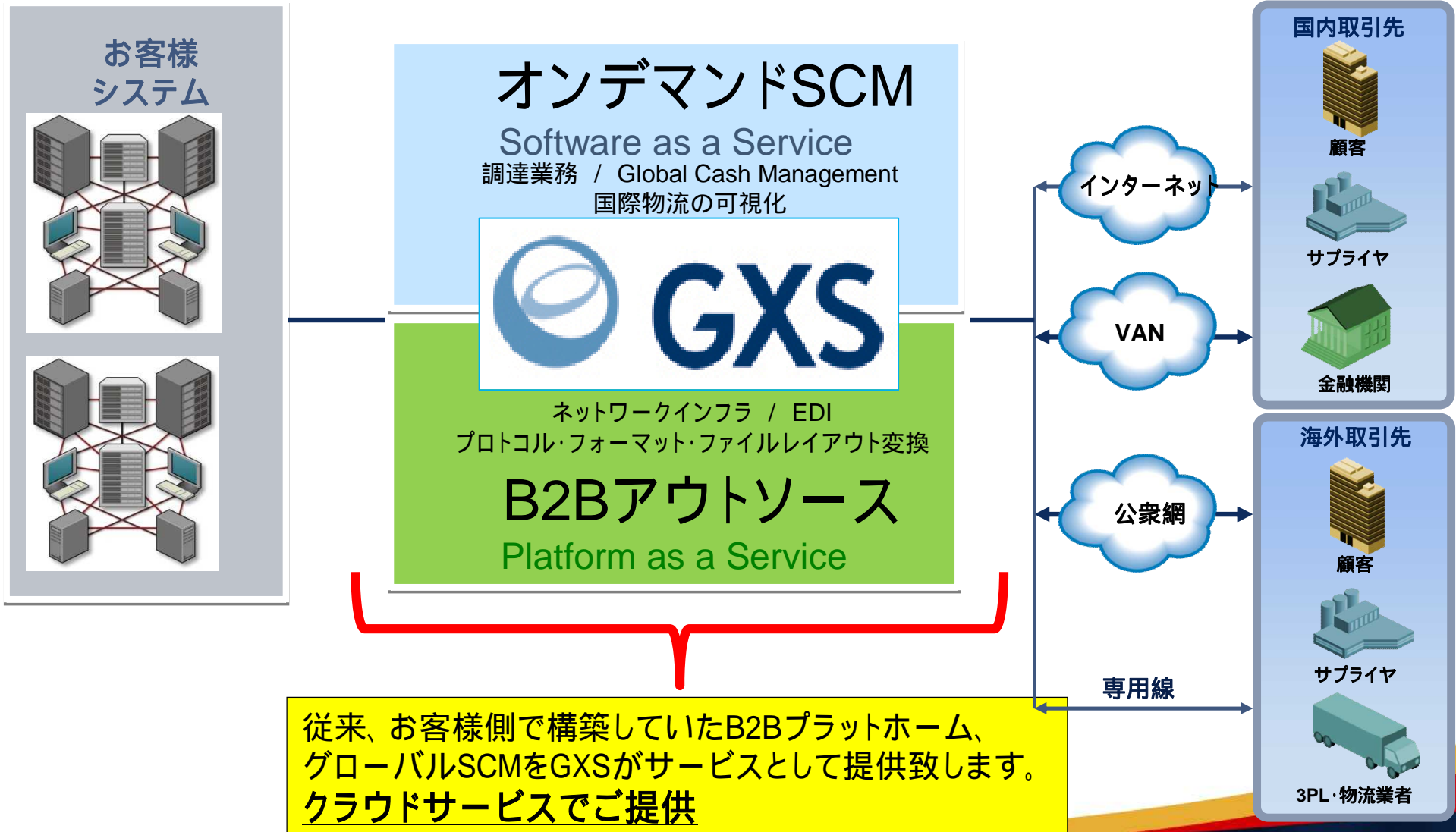


GXS は創業当時からサービスとして、インフラ・ネットワーク・アプリケーションを提供し、業務・データ品質の向上を支援して参りました。
今日的な SaaS/クラウドモデルの先駆けと言えます。

アジェンダ

- GXS 会社概要と事業紹介
- GXSが提案するクラウドとは
- GXS サービス概要

GXSのサービス概要



GXS サービスポートフォリオ

**GXS ActiveSM
Applications**

可視化と管理

**GXS DirectSM
Integration**

ビジネスパートナー
との接続

**GXS ExpertSM
Outsourcing**

e-コマースオペレーションの管
理と遂行

**GXS TransactSM
Messaging**

ビジネスデータの
電子交換
(EDI)

**GXS
Trading Grid[®]**

IT ソリューション

B2B プラットフォームの近代化
異機種間統合
複数VANの結合
顧客統合
ERP プロジェクトサポート

ビジネスソリューション

支払いの電子化
サプライチェーン可視性向上
国際物流の可視化
新製品投入の最適化
自動倉庫処理サポート
資金管理

Expert Outsourcing

GXSの強み

GXSの強み: Experience & Reliability ~Stable / Secure~

Global Value Add Network (VAN)の最大手として40年以上の経験に裏打ちされた、サービスの安定性、高次元のセキュリティ



Scalability (拡張性)

- 37ヶ国でオペレーション
- 200ヶ国以上への導入実績
- 約45,000顧客、日本でも1,500社を数える
- グローバルで主なVANとの相互接続環境

Flexibility (柔軟性)

- 各国独自の通信環境をサポート
- 様々なフォーマットをサポート (RosettaNet, CII, XML, EDIFACT...)
- 主なプロトコルをサポート (全銀/JCA, AS2, sFTP, HTTPs, VPN...)

Security (セキュリティ)

- 公衆回線、専用線、IP、インターネットなどでの接続が可能
- セキュアなプロトコル
- 取引先とのセキュアな接続
- 証明書管理
- 各団体の認証 (e.g. AS2, RosettaNet, SAS70)






Reliability (信頼性)

- システムおよびデータのバックアップ、リカバリー
- リアルタイムでの配信が可能 (1秒内での配信)
- 99.95%を超える稼働率



Professional & Expert Outsourcing

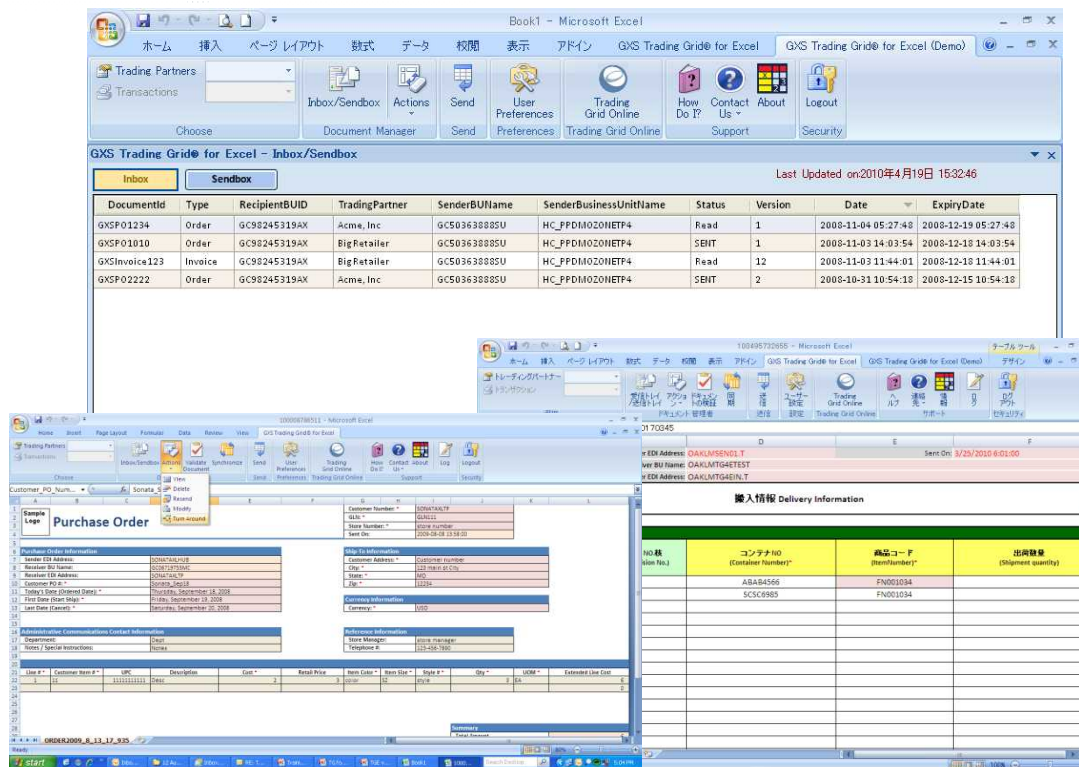
B2B プログラムにおける 30年以上の経験

設計 & コンサルティング	インテグレーション & 実現化	コミュニティ マネージメント	テクニカル サポート	Expert Outsourcing
 <ul style="list-style-type: none">- 教育 & コンサルティングサービス- 技術的なアーキテクチャデザイン- 事業継続戦略- ビジネスプロセスモデリング- マッピングサービス	 <ul style="list-style-type: none">- 機能拡張- 基幹システム統合- データクレンジング & 変換- エンドユーザートレーニング- アプリケーションマイグレーションサービス	 <ul style="list-style-type: none">- プログラム定義- ビジネスパートナーの導入- ビジネスパートナー教育 & コミュニケーション- 変更管理- コミュニティにおける技術サポート- パフォーマンス測定	 <ul style="list-style-type: none">- 1-3 層 技術サポート- 多くの地域でローカル言語サポート(日本語、英語、中国語など、17ヶ国語)- トラブルシューティングと問題解決- セルフサービスポータル- 相互互換性と機能テスト	 <ul style="list-style-type: none">- アプリケーションホスティング- システム管理- データセンターオペレーション- プログラムマネージメント- エラー/例外管理- 根本原因分析

より簡単にB2Bをグローバルで実現

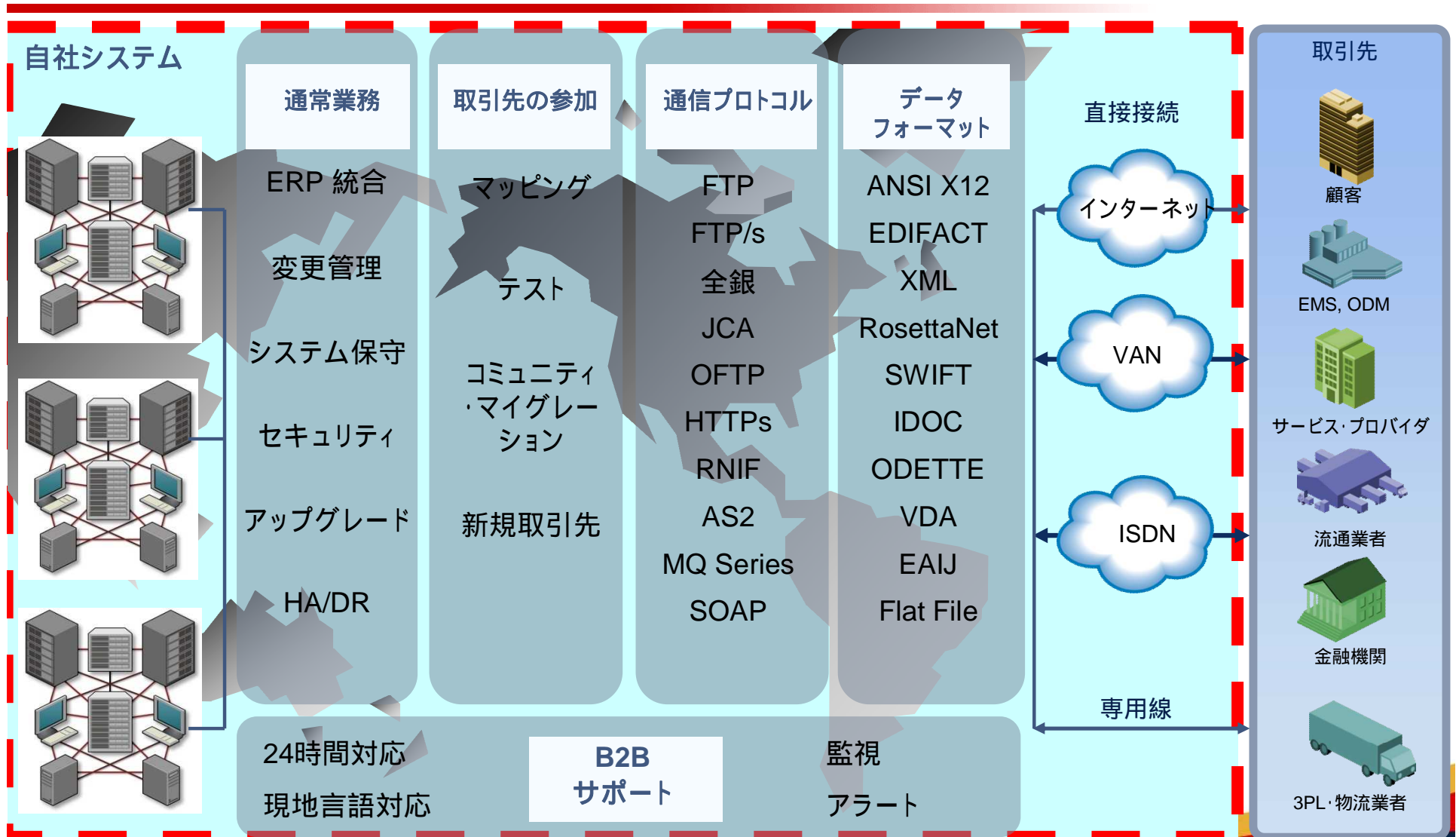
Microsoft Excel を用いたトランザクション

GXSとMicrosoftは小規模ビジネスユーザーが取引先と接続する際の新しいソリューションを立ち上げる。中小規模のビジネスユーザーはMicrosoft Excel 2007を用い、サプライチェーンドキュメントの送受信、編集、印刷が可能



- 中小規模向けサプライチェーンドキュメントのプラットフォーム
- ハブ側のデータ確認機能とコンプライアンスを実現
- GXS Trading Gridカスタムバーの提供 (Fluent Ribbon)
- GXS Trading Gridを用いたダイナミックな統合により、認証、トラッキングを実施
- GXSマップ構築センターにより、顧客独自のテンプレートを構築

B2B (取引先企業との接続)を複雑にする要素

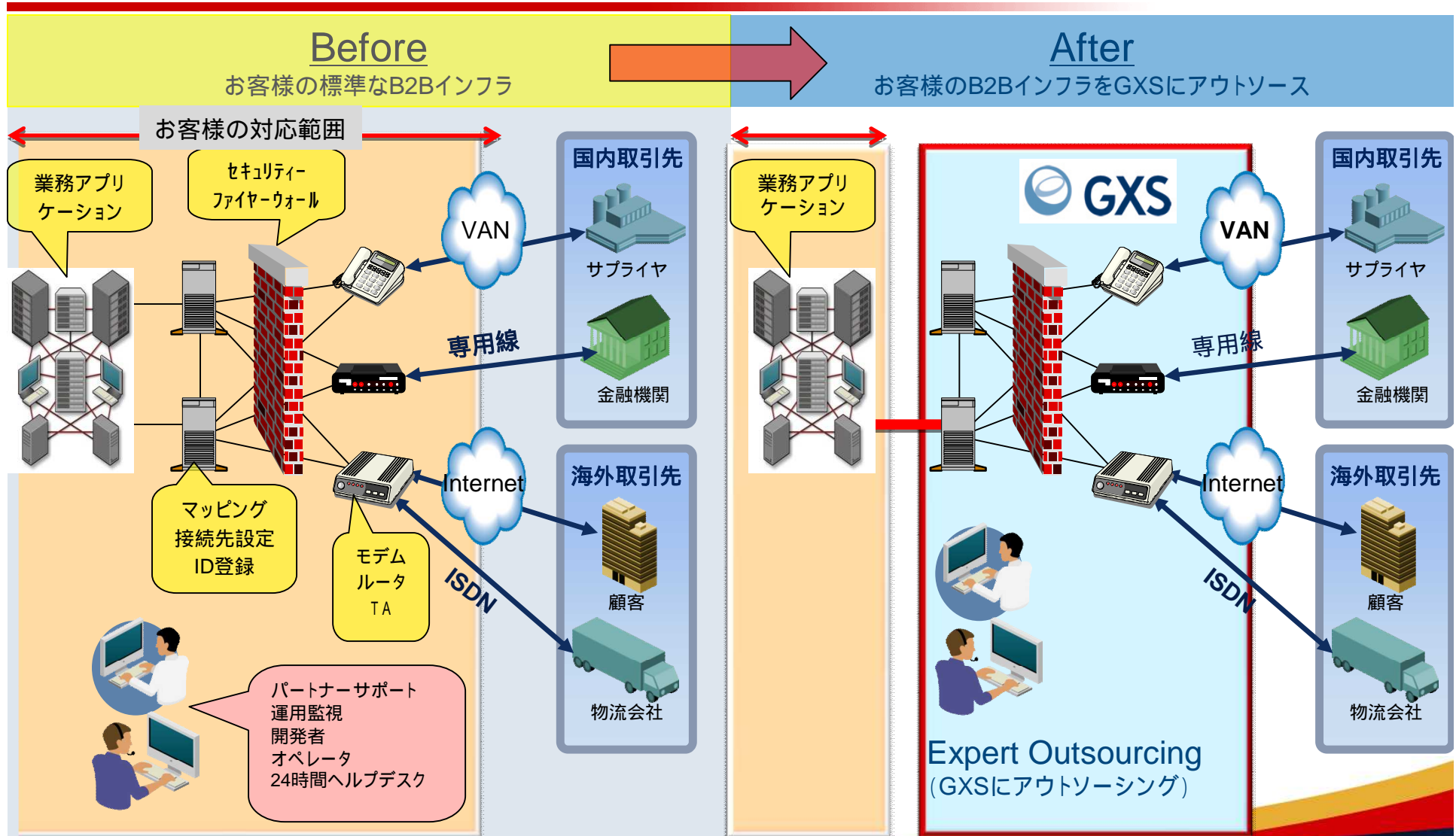


GXS Expert Outsourcing に置換えた場合

B2Bアウトソーシング



B2Bアウトソース「Expert Outsourcing」 B2B環境のBefore / After

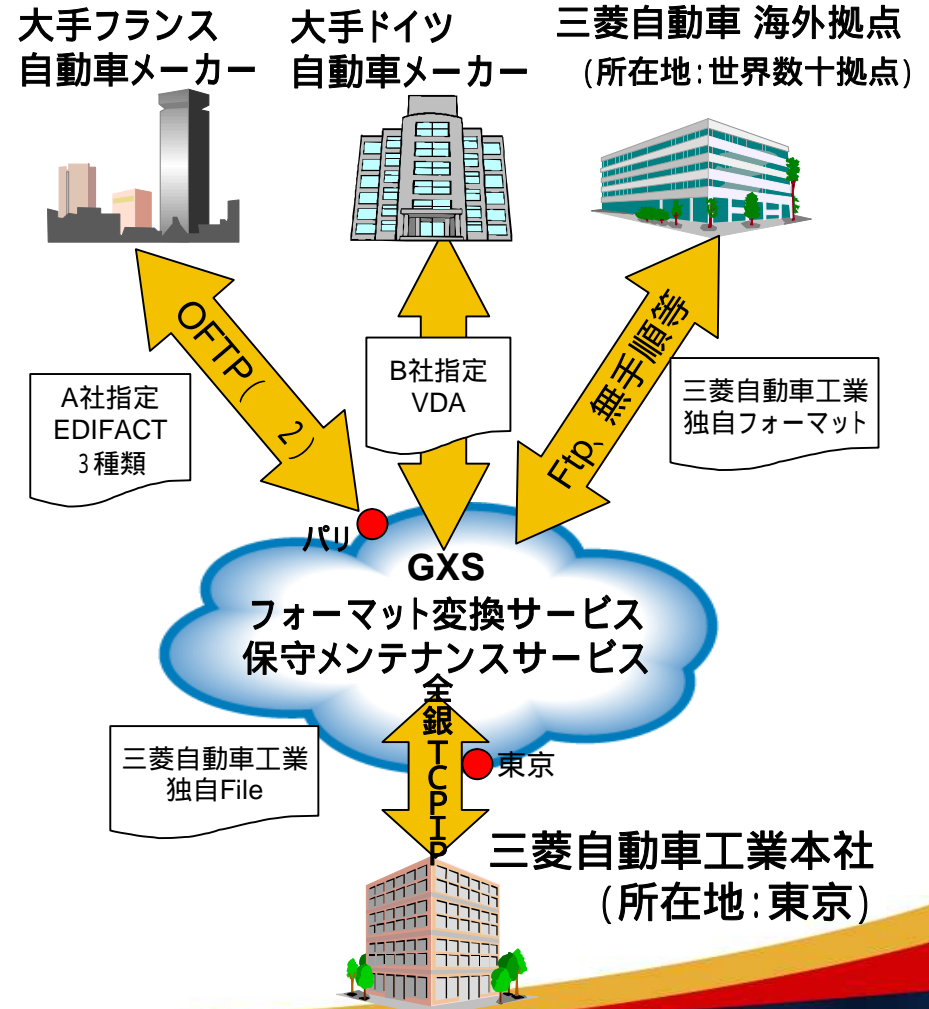


EDIフルアウトソーシングサービス 事例

三菱自動車工業株式会社

要件の異なる様々な得意先とのEDI連携を短納期・低コストで実現

- 1. 背景、課題、問題点**
 - 新たに欧州系海外自動車メーカーとの大規模取引が発生
 - VDA(ドイツ自動車業界標準フォーマット)、OFTP(欧州自動車標準プロトコル)への対応への自社対応は困難
 - 取引先から短納期でのEDI連携を迫られた
- 2. 解決ポイント・解決方法**
 - GXSのExpert Outsourcingにて新規及び既存EDIを集約
 - VDA、OFTPへの対応を既に対応済み
 - 導入後のメンテナンス及びサポートはGXSデータセンターにて24時365日体制で対応
- 3. 導入効果**
 - 新規EDIへの対応を短期間かつ確実に対応
 - 自社開発に比べて約10分の1のコストで対応を実現
 - 導入後のメンテナンス及びサポートに伴う負担が大幅に削減



Active アプリケーション



Activeアプリケーション群

- Active Orders
- Active Logistics
- Active Invoicing
- Active Payments

GXSのActiveアプリケーションファミリーは、SaaSアプリケーションスイートで、ERPを補完します。

- 調達～支払い、注文から支払いなどのライフサイクル全体でサプライチェーンの可視化を実現
- 製品カタログ、価格表、プロモーション情報などを同期化
- サプライチェーンを非効率に導くような例外的なシナリオを取引先間で容易に共有

Product & Price

製品、価格、マーケット、梱包情報をサプライチェーン関係者で共有。マスターデータの集約; synchronize with partners and enforce data quality.

Supply Chain Visibility

調達情報や輸送などのライフサイクルをトラッキング。発注/受注確認などのPO処理、輸送在庫、倉庫入荷などの活動をリアルタイムで補足。

Invoicing & Payments

電子的なデータ交換で、請求/支払い業務の非効率性を低減。自動的なマッチング処理で、支払いステータスの可視性を向上。

Activeアプリケーションとは、
GXS Expert Outsourcing上で稼働するクラウドサービス

GXS Active アプリケーションスイート



Active Catalog

ブランド、パッケージ、形状、色そしてサイズなどを小売 - サプライヤー間で同期化します。



Active Price

多層的なサプライチェーン環境において、価格やプロモーション情報を商流の隅々へ迅速に伝播させます。



Active Orders

補充、輸送、請求など。注文状況のステータスを調達から支払いまでの全てのステージにおいてモニタリングします。



Active Logistics

多段・多層の国際輸送において、輸送状況のトラッキングを集中的に可視化します。



Active Invoices

電子請求書や、請求支払に関するドキュメント類を電子化し、データ突合や、法規制対応などをサポートします。



Active Payments

グローバルにおける企業間取引及び銀行間での支払いプロセスの統合と集約化

Active Orders

 **GXS Active OrdersSM** Visibility, Analytics & Reporting for Supply Chain Activities



調達の可視化

- 複数システムを横断的に網羅する可視化ポータル
- サプライチェーンモデルのビジネスルールの定義
- 異常データのクレンジング

便益

- SaaS アプリケーション - ソフトウェア資産不要
- 貴社取引先をもサポート
- 取引先とコストシェア

Active Orders

Trading Grid の強みを最大化



ビジネスプロセスモジュール

- 注文/フォーカスティング
- 出荷と受領
- 請求と支払い

モジュール群

- データ品質検査
- ビジネス動向のモニタリング
- 洗練されたWeb画面

SaaS モデル

- ソフトウェアの維持・管理が不要
- 早期に運用開始可能
- 使用頻度に応じた課金

付随サービス

- トランザクションの管理サービス
- 取引先導入サポート

Active Logistics Application

長納期ロジスティクスオペレーションの可視化



Active Logistics



GXS ActiveSM Logistics

Track & Trace for Multi-Modal International Shipping Routes



国際物流の可視化

- 全ての輸送情報を集約しポータル化
- インバウンド/アウトバウンド輸送の同一管理
- 異常データのクレンジング

GXS サービス

- SaaS アプリケーションで、早期に立ち上げ
- 多数の接続済みキャリアで、キャリア導入負荷を低減

Active Logistics

多様な国際輸送のトラッキング



The screenshot displays the GXS Active Logistics web application. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Lookup', 'Analysis', 'Create', and 'Maintenance'. Below this is a 'Dashboard' section with a 'Message Board' containing a notice about US Customs security initiatives. The main content area is divided into 'Quick view' and 'Pipeline Details'. The 'Quick view' section shows a table of orders with columns for 'Order ID', 'On Time', 'HL', and 'Orders delayed'. The 'Pipeline Details' section shows a table of activities with columns for 'Activity Name' and 'Activity Date'. A 'Select Fields' dialog box is open in the foreground, allowing users to choose which data fields to display in the results.

GXS Active Logistics

- 事前定義済みの輸送管理ソフト
- 全輸送の単一かつ集約されたビュー
- SaaS アプリケーション

主な特徴

- 多様な形式の輸送可視化
- SKU-品目レベルの可視化
- ダイナミック ETA 計算
- EPC/RFID サポート

アプリケーションの特徴

- データ品質検査
- ビジネスアクティビティモニタリング
- キャリアスコアカード

補助サービス

- データ品質管理
- Expert Outsourcing for EDI

ヤンマー株式会社様

日本から海外への補修部品輸送状況の可視化を実現

1. 背景、課題、問題点

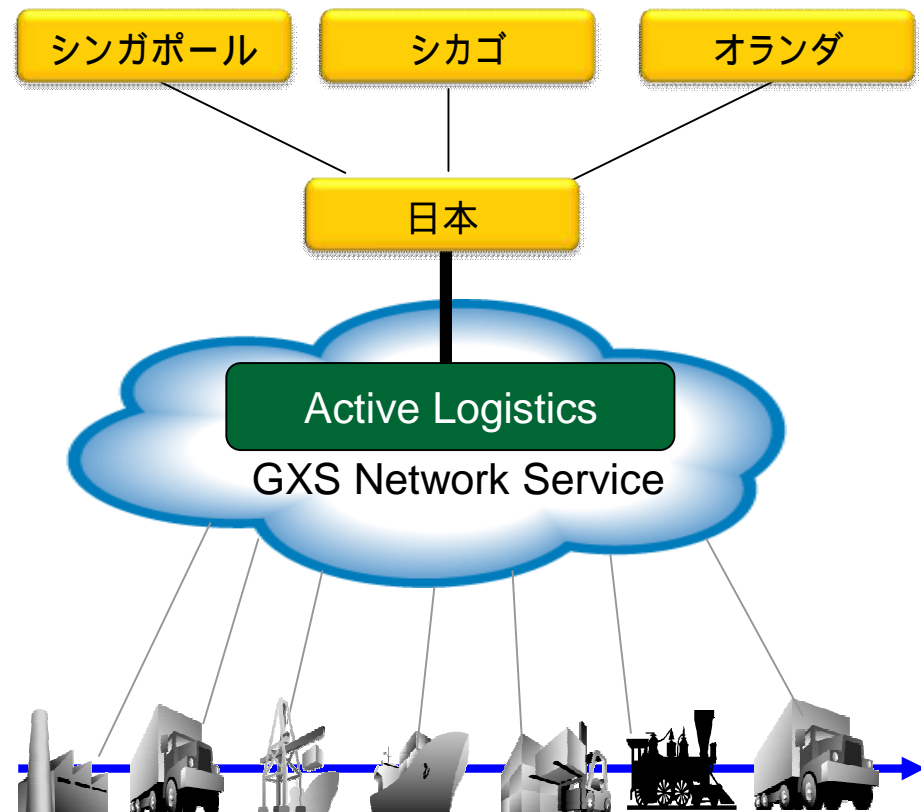
- 輸送を依頼している業者が多く、補修部品が期日通りに送り届けられたかどうか把握出来ない
- 配送が遅れた場合は、緊急輸送でエアーを使っている
- 貨物ステータスが見えない為、ディーラーからクレームが上がっていた。またディーラー側では在庫を多めに抱えていた

2. 解決ポイント・解決方法

- GXSのActive Logisticsで複数キャリアとEDIで接続
- 配送が遅れた場合は、EDIにてすばやく情報をキャッチ
- ディーラーに輸送ステータス情報をWebで公開

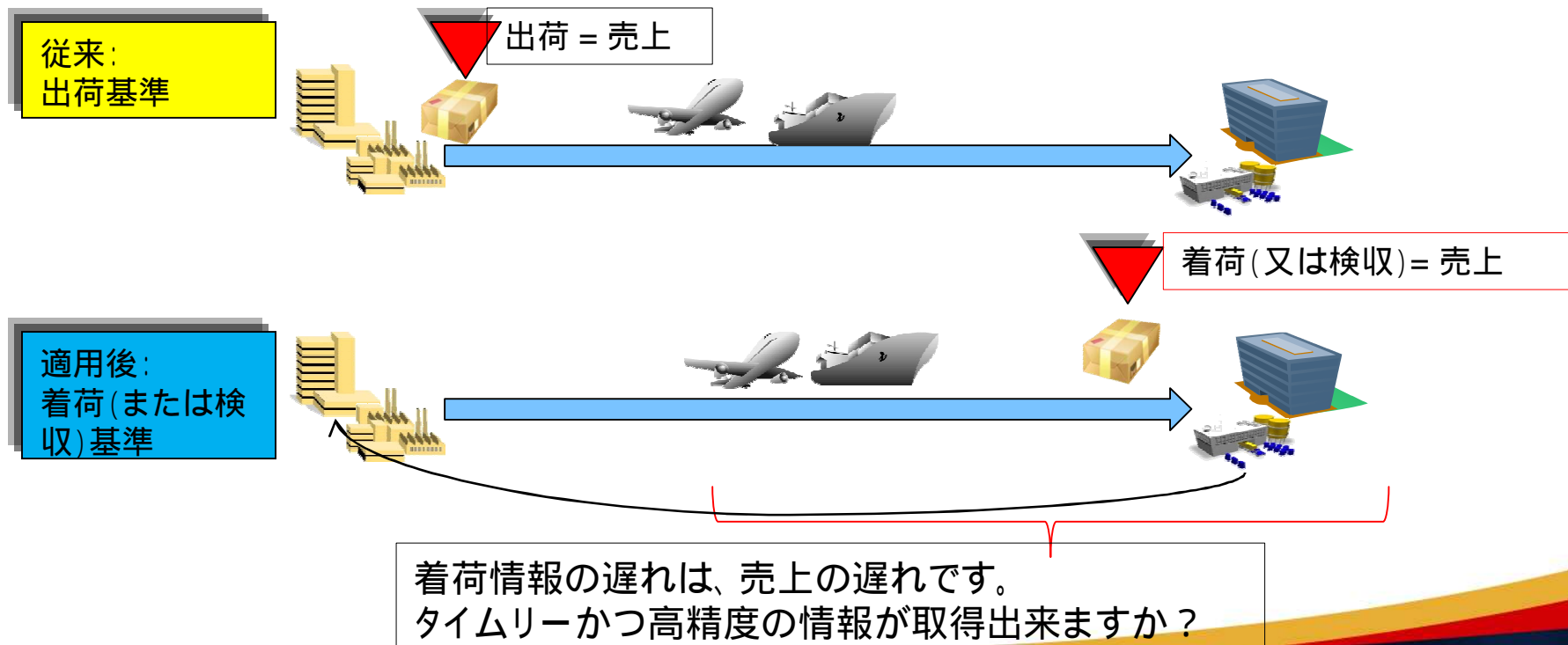
3. 導入効果

- 輸送ステータス情報がより早く正確に掴めるようになった
- 配送遅れの早期把握により、代替手段を早めに確保
エアーの削減により、緊急輸送コストの削減
- 輸送ステータスの把握により、ディーラーの満足度向上
また緩衝在庫の削減にも成功



補足資料：IFRS：「収益認識原則」 GXSがお役に立てるところ

IFRS 適用により、売上の認識が従来の「出荷基準」から「着荷(または検収)基準」へ変更になるため、出荷後のステータス情報の把握・取得は、企業の収益認識・管理において、最重要項目の一つとなりえます
GXS の輸送業者様とのパートナーシップはIFRS 要求にお答えする一つのアドバンテージとなり得ます



GXSが選ばれる理由

GXSの強みトップ10

- 1 B2B アウトソーシングの実績**
ブランド、培ったベストプラクティス
- 2 B2B アウトソーシングの専門**
サービス投資、M&A、成功へのコミット
- 3 グローバル対応、サポート**
グローバルな事業展開、24時間365日サポート、20言語対応
- 4 最大のB2Bコミュニティ**
150,000の取引先接続の実績、あらゆるマーケットへの対応
- 5 ERP統合**
SAP社、Oracle社をはじめとする実績
- 6 開発スピード、柔軟性**
20通りの接続方式、Centers of Excellenceによる開発
- 7 大規模なB2Bスケール**
Globalで年80億の取引、500 マップ開発者、100 顧客サービス窓口
- 8 高品質、信頼性**
専属のPM, BAM/data quality, ITIL, SAS70, 別大陸のDR
- 9 マーケットリーダー、規模、技術革新**
マーケットシェア、資産支援、新製品、リーダーシップ
- 10 可視化、業界における実績**
受発注プロセス可視化、国際物流可視化

ライフサイクル:
人材(People), 過程(Process), 技術(Technology)



まとめ

- 自社で持つべきシステム
 - 基幹業務システム
 - 生産管理
 - 販売管理
 - 経理 etc
- クラウドサービスとして利用すべきシステム
 - E-mail
 - ECサイト
 - EDI
 - ネットワークインフラ
 - 見える化ソリューション

有難うございました



North America | gxs.com
EMEA | gxs.eu
ASPAC | gxs.asia.com
JAPAN | gxs.co.jp



Tel: 03-5574-7545
Email: gxs-inquiry@gxs.com