

GLOBAL SCM

RosettaNetの活用

京セラ
吉原哲朗情報システム部責任者



RosettaNetの活用 (4)

ビジネス・プロセス的発想と営業の動きに導入効果

京セラの電子部品事業本部(以下、京セラ)は、SCM戦略の一貫として、コンデンサ、水晶製品等の電子部品のサプライヤの立場から、RosettaNetの活用に取り組んできた。

Global SCMの中で、RosettaNetを、受発注、需要予測、在庫管理業務等に活用することで、顧客にとって京セラは、より競争力のあるパートナーになろうとしている。その一方で、部品情報や環境情報をどう組み込んでいくかは、顧客によって要求条件が大きく異なるため、試行錯誤している状況だ。今は、社内の技術データベースをしっかり構築することが先決と考えている。

京セラの情報システムの開発方針として、Velocity(スピード)、Visibility(可視性)、Business Mind(具体的な結果を出すビジネス・マインドとビジネス・プロセスの重視)、Diversity(多様性)の4つを掲げている。顧客の多様性を認め、各社の事業方針や仕事の進め方が異なることを受け入れることが前提だ。相手先が選ぶデータ連携方法に関して、京セラはJEITA、EDIFACT、RosettaNet等、どの方式にもこだわらない立場をとる。

つなぐことを重視

電子部品事業の情報システムは、まず、つなげることからスタートし、個別のビジネス・アプリケーションが有機的に機能し、結果として価値(Value)を生み出すという発想から、統合(Integration)されることより、「つなぐ、つなげる(Federation)」ことに神経を注いでいる。

すでに数年前からXML活用を進め、製造・営業間の受注残、需要予測データ等のリアルタイム送受信もXMLで対応している。XMLは、データ変換機能すなわち、「つなぐ」機能には優れている。さらにグローバルな多くの組織との接続の観点から、『軽い』メッセージングへの対応の必要を感じており、XMLを使った簡素で安価な接続の実現に向けて取り組んでいる。

近年、顧客とのパートナーシップがますます重要になり、顧客と京セラ間の情報共有が活発になってきている。電子部品市場においては、短納期の確定注文方式と確定注文なしの預託(VMI)方式が主要なビジネス・モデルであるが、いずれも顧客の需要予測が不可欠であり、これなくして製品を作っていけない。RosettaNetを介して、顧客の需要予測を週次の社内用標準フォーマットに自動変換し、製造や営業が継続して見られることは大きなメリットであり、また、需要予測の履歴をモニターできることは、予測の精度を上げるのにも有効だ。

顧客と京セラとのリスクの相互理解と回避、協調管理、データ共有によりサプライチェーン上の在庫ゼロ-PMN(Partner Managed Non-inventory)の実現が、京セラの電子部品事業のシステム構築の目標だ。その実現方法の一つとして、Rosetta Netを位置づけている。

導入効果と「見える」効用

RosettaNetの導入効果として、複数の顧客の需要予測をXMLのマッピングで自動的に社内標準フォーマットに変換して見

られるメリットは大きい。導入後、A社との取引では週2日かかっていた作業が3時間で完了し、B社とは1日4時間の作業が10分に短縮できた。さらにまた、その効果に気付いた営業マンが情報システムの価値を見出し、営業マン自ら、システムの改善を要求したり、営業提案に活用し始めたという変化こそ一番の効果だったと考えている。

情報システムの立場からRosettaNetの導入で学んだことのひとつは、ビジネスをプロセスで考えることの重要さだった。ソニー、富士通、ノキア等の顧客や関連会社のAVXとビジネス・プロセスに関して議論したことは貴重な経験となった。

また、RosettaNet等を通じて、可視性(Visibility)には、「見られる(Observation)」効果と「見える(Perception)」効果があることも学んだ。例えば、ある海外販社の在庫状況を、全世界の関係者が見えるようになる。見られるようになると、その販社の在庫が減ってくる、という効果が観測されるとともに、他所の在庫が見えることにより、在庫を相互に融通しあう動きも始まった。見えることは考えることにつながったわけだ。

一歩海外に出れば、RosettaNetの認知度が高い。今、アジア地区で、ある3PL(Third Party Logistics)とRosettaNetを利用した軽いプロトコルでの情報システムの構築を進めている。

ヨシハラ・テツロウ 工場現場にて生産管理・品質保証業務に従事。その間TQCの一環として生産管理システム等を構築。現在は、電子部品事業本部で、B2B、社内連携、ERP導入プロジェクトを推進する。(聞き手:甲斐真一郎)