

====本和訳は参考翻訳です。詳細内容は本文後半の原文を参照下さい====



EPCglobal US が新サービスを導入し、会費を減額したことで、RFID の採用がより容易に

- ・ 導入支援サービスと顧問サービスが費用対効果の改善に導く
 - ・ 新しい会費モデルは、不況への対応策
- ・ 製造企業である Conair は、EPC 技術とノウハウで、利益を享受

フロリダ州オーランド 2009 年 4 月 27 日発 - 本日、RFID Journal LIVE!コンファレンスで EPCglobal US は、メーカー、小売業者を始めとする RFID システムの利用を検討している企業に対し、導入支援サービスと顧問サービスをセットとする、より簡単な導入が利用可能になったと発表しました。

非営利組織である EPCglobal US は、又、金額を安くした新しい会費体系も発表しました。これは、企業が EPC 標準に基づく RFID ソリューションを採用する上でさらなる助けとなることでしょう。

「私達は今日、EPC 準拠の RFID の採用障壁を低くしました。多くの会社で、EPC 準拠の RFID が実証可能な投資対効果で、売り上げへの大きなメリットをもたらすことが証明されてきました。やりたいと思っけていても始めることができずにいた企業のために、私達はそれをずっと容易にしました。」と、EPCglobal US の副社長兼事業部長である John Seaner 氏は述べています。

顧問サービスは、EPCglobal US の専門家による 1 日～2 日の現地訪問を含んでいます。これにより、技術を理解し、それぞれの環境で恩恵を最大化する方法を理解するためのプラットフォームとして EPCglobal US 採用のロードマップを使い、カスタマイズされたセッションを受けることができます。簡単な対応アプリケーションにも、本格的な企業展開のいずれにも有効なこのサービスは、標準と最適実践例に従うことを保証し、企業がソリューションプロバイダーと行っている作業を補足することができます。

導入支援サービスは、現場で行う 2 日間の業務です。初日には、EPCglobal US の専門家が社内施設と、販売する製品やケース及びパレットにタグをつける業務の準備度合を評価します。2 日目には、基準に適合するための企業としての能力と、取引相手との統合を可能にする情報システム及びプロセスを扱う能力を評価します。

「Four Walls: 4 つの壁」とその先を見ている Conair

最も注目される EPC 準拠の RFID の展開の多くは小売業向けで、取引パートナーとの間で処理可能なものですが、現在、最も採用が進んでいるのは、自社内の資産の可視性を高めること(いわゆる「Four Walls: 組織内」への適用)によりサプライチェーン業務を改善するメーカー企業です。Conair はそのような会社の 1 つで、Cuisinart® や Waring®などのブランドを含む健康美容製品及びキッチン家電製品の開発、製造、販売業者です。Conair は、中国にある自社工場製品及びパレットに EPC 対応の RFID タグを付けています。これによって、同社はその製品が工場を通過し、

輸送コンテナに入るまで、追跡することができます。このコンテナは、税関をより速く通過することを可能にする容器のシールに付けられた専用の EPC 対応 RFID で守られています。

Conair 施設内のコンベヤベルトで読み込まれる商品レベルのタグにより仕分け工程が自動化され、以前は 3 シフトかかった仕事を 1 シフト足らずに縮小し、大幅に労務費を削減しています。Conair はこの成果を得て、サプライチェーンの発展と EPC 準拠の RFID 標準及び技術を使用したセキュリティ・アプリケーションに特化した、別個の団体、United Security Applications ID を設立しようと奮起しました。

「EPC 準拠の RFID は大手小売業者との取引のみならず、組織内の可視性を高める能力における鍵であり、EPCglobal US は、私達はその道を進む一步一步について見守ってくれました。」と、Conair の上級副社長 John Mayorek 氏は語っています。

彼はさらに、「私達は彼等の専門性により豊富な情報とアドバイスを得てきました。彼等は私達が必要とする答えを出し、資源と情報を結びつけることで、私達の開発に多くの情報を与え、彼等なくしては手に入らないだろう RFID の広い世界を見させてくれます。この関係、そして彼等の専門性と経験は、私達にとって本当に貴重なものです。」と続けています。

新しい EPCglobal US の会員モデル

新しい EPCglobal US の会員制度体系では、その年毎の定額な料金体系になっており、今迄の初年度に大規模な「初期」投資が必要な構造を変更しました。具体的な年間会費は加入企業規模に基づき、年間売上が 10 万ドル未満の会社で 300 ドルから始まります。

「これは、他の会員モデルをよりよく反映させ、多くの企業の予算的制約に対応することができます」と Seaner 氏は述べています。

EPCglobal US 会員の利点に関する包括的なリストは、www.EPCglobalUS.org で入手可能です。

EPCglobal US について

GS1 US の子会社である EPCglobal US は、企業にサプライチェーン内の製品及び企業の資産についてのリアルタイムで正確な情報を組織に提供するために、無線自動識別(RFID)技術及び電子製品コード(EPC-個別製品を識別するための番号)の採用・導入を支援しています。最終結果として、組織を一層効率的かつ柔軟にし、顧客ニーズに答える助けとなります。EPCglobal US は、世界で最も広く使用されているサプライ・チェーン標準システムである GS1 標準 System を活用します。詳細については、www.EPCglobalUS.org をご参照ください。

Media Contact:

Jon Mellor, EPCglobal US and GS1 US

+1 609.620.4656

+1 609.658.6854 (mobile)

jmellor@gs1us.org

====以下、原文====



RFID Adoption Gets Easier as EPCglobal US Introduces New Services and Reduces Subscription Fees

- *Implementation-Readiness and Advisory Services Lead Companies to Improved Return on Investment*
- *New Subscription Model is Response to Economic Downturn*
- *Manufacturer Conair Enjoys Benefits of EPC Technology and Expertise*

Orlando, Fla. (April 27, 2009) – Manufacturers, retailers and other businesses considering the adoption of radio-frequency-identification (RFID) solutions now have an easier path forward, with implementation-readiness and advisory services announced today by [EPCglobal US](#) at the RFID Journal LIVE! conference.

The not-for-profit organization also announced a new pricing structure with reduced subscription fees, which will further help companies adopt RFID solutions based on the Electronic Product Code (EPC) standard.

“We’re lowering the barriers to EPC-based RFID adoption today,” said John Seaner, Vice President and General Manager of EPCglobal US. “Many companies have proven that EPC-enabled RFID delivers significant benefits to the top line, with demonstrable return on investment. For the companies that want to do it but haven’t been able to get started, we just made it a lot easier.”

The advisory services include on-site visits from EPCglobal US experts in one- or twoday visits, allowing for customized sessions using the EPCglobal US Adoption Roadmap as a platform for understanding the technology and how to maximize its benefits in unique environments. Effective for either a simple compliance application or a full-scale enterprise deployment, the services can complement work that a business is doing with solution providers, ensuring that standards and best practices are followed.

The readiness-assessment service is a two-day on-site engagement. On the first day, EPCglobal US experts gauge the readiness of a company’s facility and operations for tagging sellable units, cases and pallets. On day two, they assess the company’s ability to comply with standards and use information systems and processes that will allow for integration with trading partners.

Conair Sees the “Four Walls” and Beyond

Although many of the highest-profile EPC-enabled RFID deployments have been retail-oriented and transactional among trading partners, the fastest adopters currently are manufacturers improving supply-chain operations with enhanced visibility of assets within their own properties – so-called “four-walls” applications.

One such company is [Conair](#), a developer, manufacturer and marketer of health and beauty products and kitchen and electronic appliances, including the [Cuisinart®](#) and [Waring®](#) brands. Conair attaches EPC-enabled RFID tags to its items and pallets in its factory in China. This allows the company to track the products as they make their way through the factory and into shipping containers, which are secured with special EPC-enabled RFID bolt-container seals that allow for faster passage through customs.

Item-level tags being read on conveyor belts inside Conair have automated the sorting process, compressing work that used to take three shifts to less than one shift to complete, decreasing labor costs significantly. The gains Conair has seen have spurred them to create a separate entity, United Security Applications ID, focused exclusively on the development of supply-chain and security applications using EPC-based RFID standards and technology.

“EPC-enabled RFID is key to our ability to improve our four-walls visibility as well as our transactions with major retailers, and EPCglobal US has been there for us every step of the way,” said Conair Senior Vice President John Mayorek.

“We have tapped into their expertise to get a world of information and advice,” he continued. “They get us answers we need, connect us with resources and data that have really informed our development, and provide us with insight into the larger world of RFID we simply wouldn’t have without them. The relationship, their expertise and experience, has really been invaluable to us.”

New EPCglobal US Subscription Model

The new EPCglobal US membership structure provides a stable year-in, year-out fee, replacing a structure with a much larger first-year “initiation” investment. Specific annual fees are based on subscriber size, starting at \$300 for a company with less than \$100,000 in annual sales volume.

“This better mirrors other subscription models and addresses the fiscal constraints that many companies are under,” Seaner said.

A comprehensive listing of EPCglobal US subscription benefits is available at www.EPCglobalUS.org

About EPCglobal US

EPCglobal US, a subsidiary of [GS1 US](#), supports the adoption and implementation of radio frequency identification (RFID) and the Electronic Product Code (EPC) in order to provide organizations with real-time, accurate information of products in the supply chain and assets with enterprises. The end result helps organizations be more efficient, flexible, and responsive to customer needs. EPCglobal US leverages the GS1 System of standards - the most widely used supply chain standards system in the world. To learn more, visit www.EPCglobalUS.org

Media Contact:

Jon Mellor, EPCglobal US and GS1 US

+1 609.620.4656

+1 609.658.6854 (mobile)

jmellor@gs1us.org