



# 拡大していくロゼッタネットの輪 ＜ロゼッタネットジャパンの現状と今後の活動＞

平成18年5月30日  
ロゼッタネットジャパン  
運営委員会 運営委員長  
野村 茂徳（ソニー株式会社）



# Agenda

- **ロゼッタネットの概要**
- 日本での推進体制と活動
- 今後の方向性
- 会員企業実装事例の紹介(ソニーのケース)



# ロゼッタネットのビジョンとその展望

## 最適な e-ビジネスグローバル標準

### ロゼッタネット ビジョン

オープンなビジネスプロセス標準により、グローバルなサプライチェーンに跨るB2Bの統合を可能にし、B2Bの拡大を可能にして行きます。

その結果として棚卸資産の軽減、処理コストの削減、市場への投入時間短縮等を目指します。

### ロゼッタネットの展望と役割

< 電子商取引上のグローバル標準としてのリーダー >

ロゼッタネットはインターネットベースでのビジネス標準(共通言語、オープンなビジネスプロセスを創造を含む)を協働して開発し、早く【世の中に】展開していくことを推進して行きます。

そして【利用者に】目に見える効用とグローバルな【電子】商取引網の進化を提供して行きます。



# 世界に広がるロゼッタネット

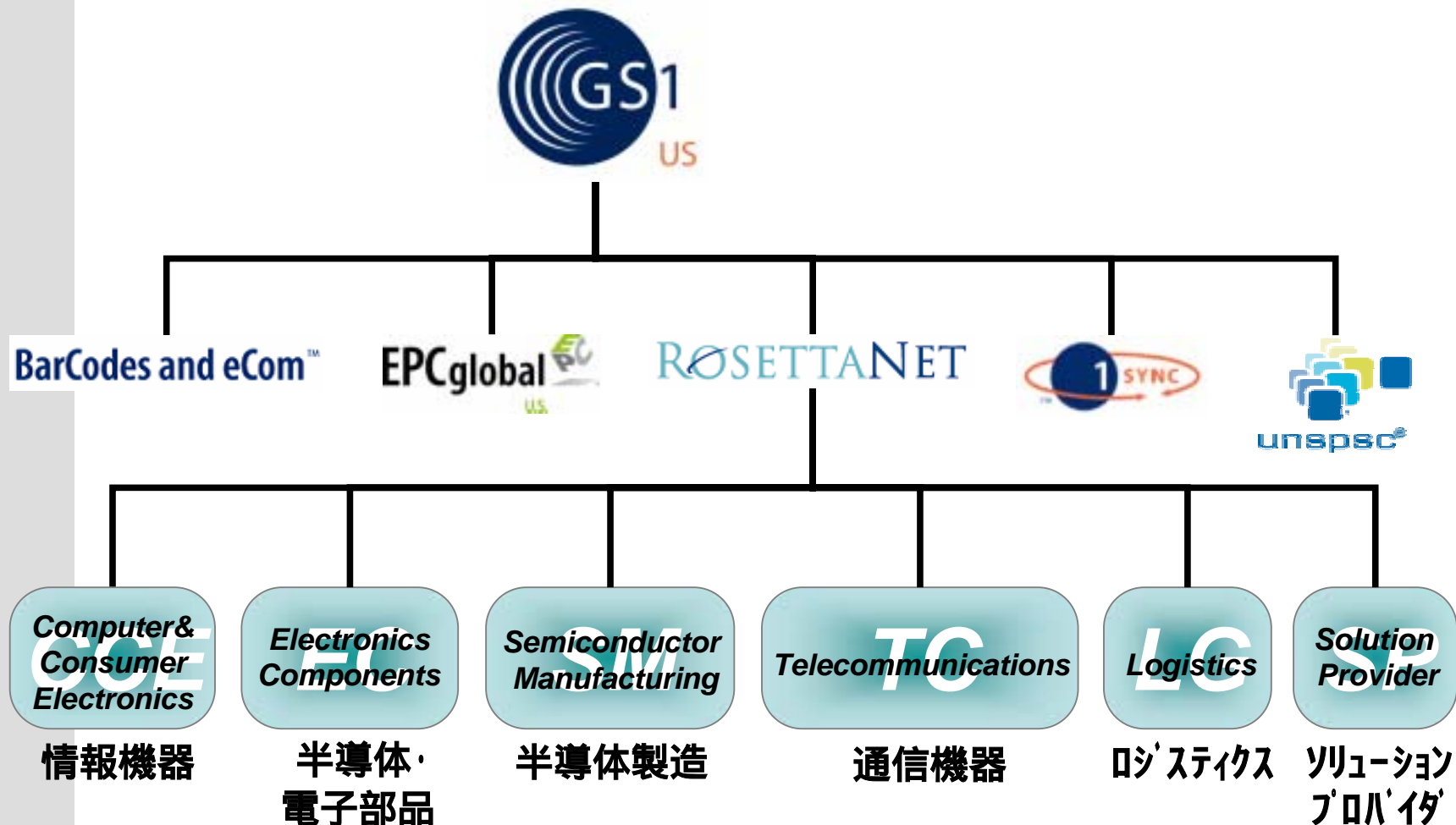
## グローバルな標準化団体





# GS1usとロゼッタネットの関係

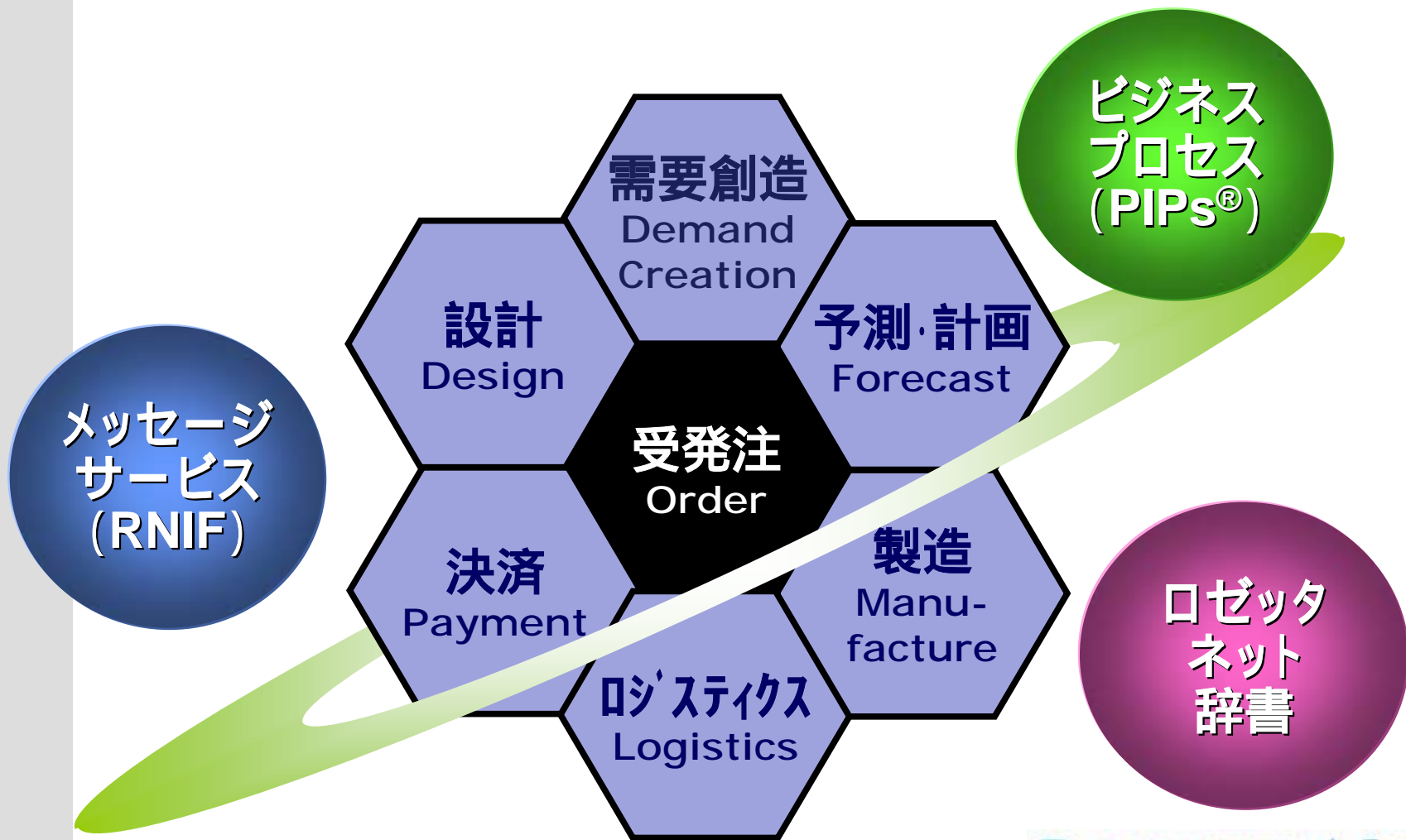
ロゼッタネットは6つのカウンシルで活動しています





# サプライチェーンを支えるロゼッタネット

ロゼッタネットの開発する3つの標準





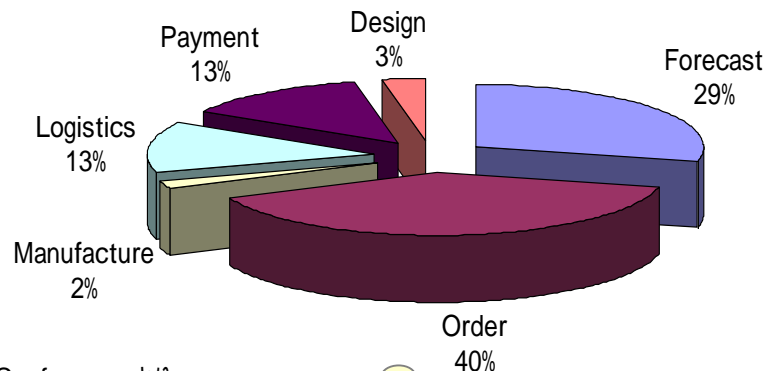
# ロゼッタネットの実装状況(全世界)

ロゼッタネットによるB2B実装は拡大し続けています

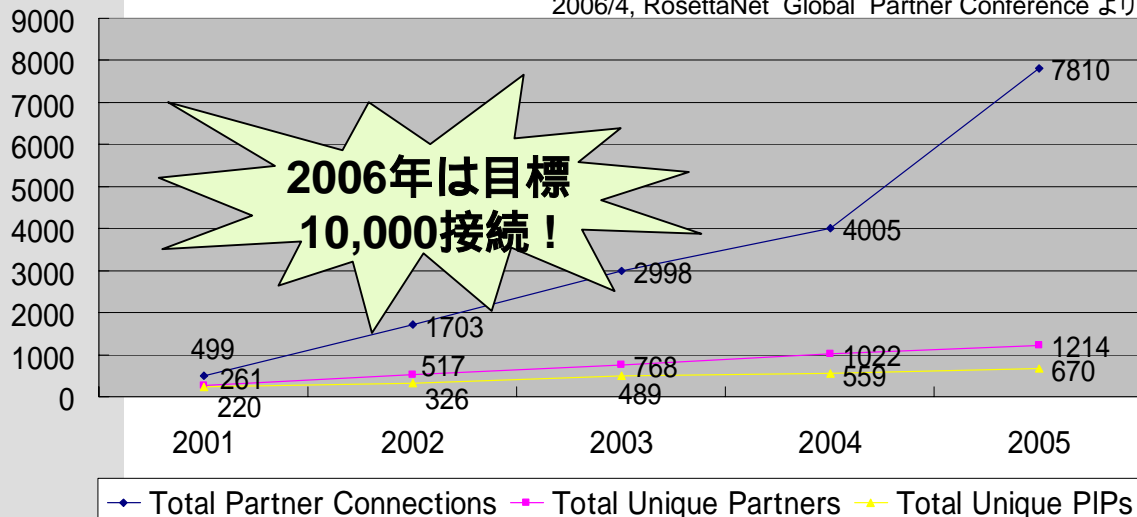
= 今後の展開 =

- ハイテク 業界への注力継続
- 関連する(新しい)周辺業界への展開強化 (ヘルスケア・化学・自動車業界など)
- 実装拡大の低コストソリューション提供のため、標準とサービスを一体化(SMEs向)

\* SMEs=Small and Mid-Sized Enterprises (中小企業)



2006/4, RosettaNet Global Partner Conference より



情報交換のトレンドは、購買(調達)系から設計開発(技術情報)系や物流系に広がりつつあります。



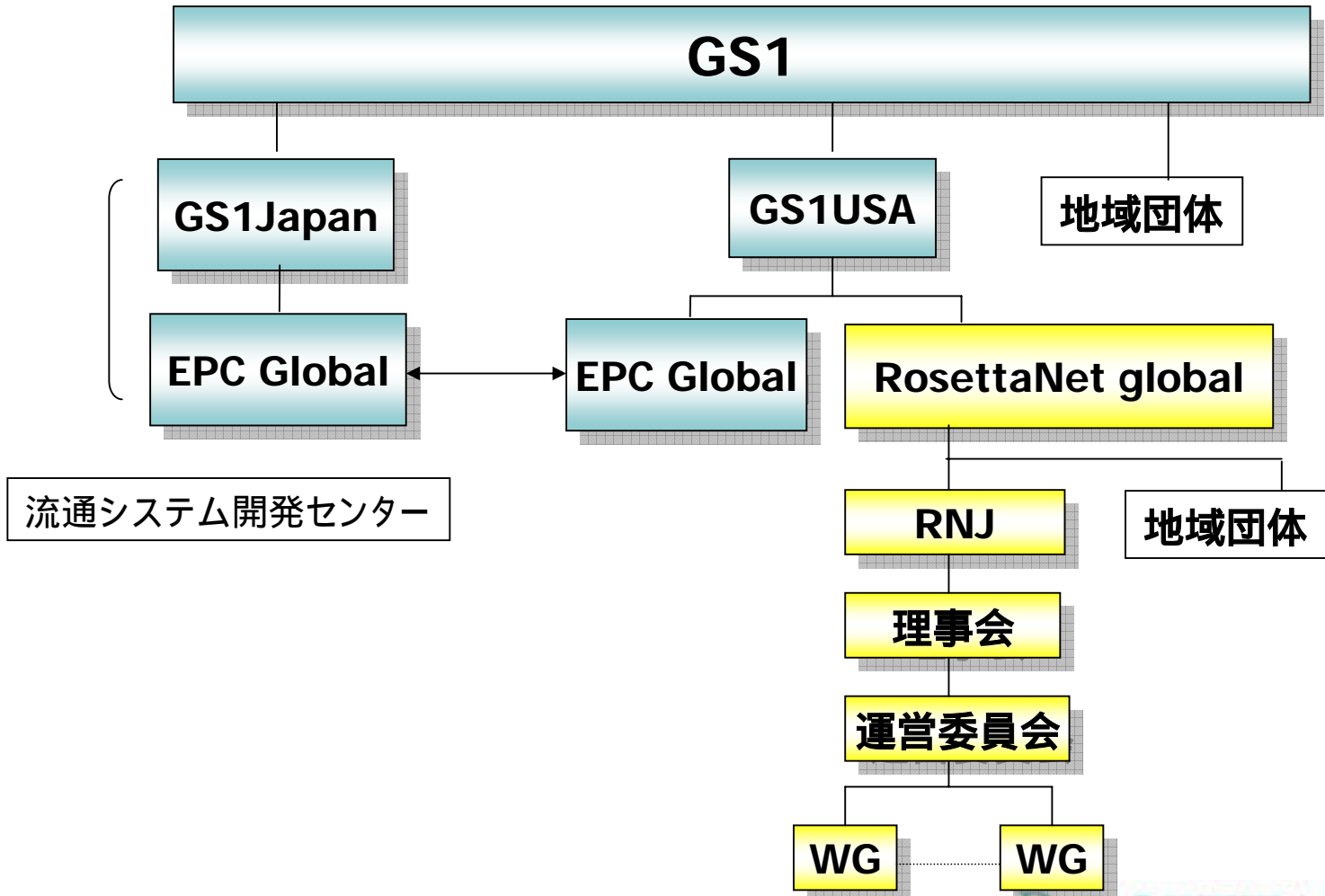
# Agenda

- ロゼッタネットの概要
- **日本での推進体制と活動**
- 今後の方向性
- 会員企業実装事例の紹介(ソニーのケース)





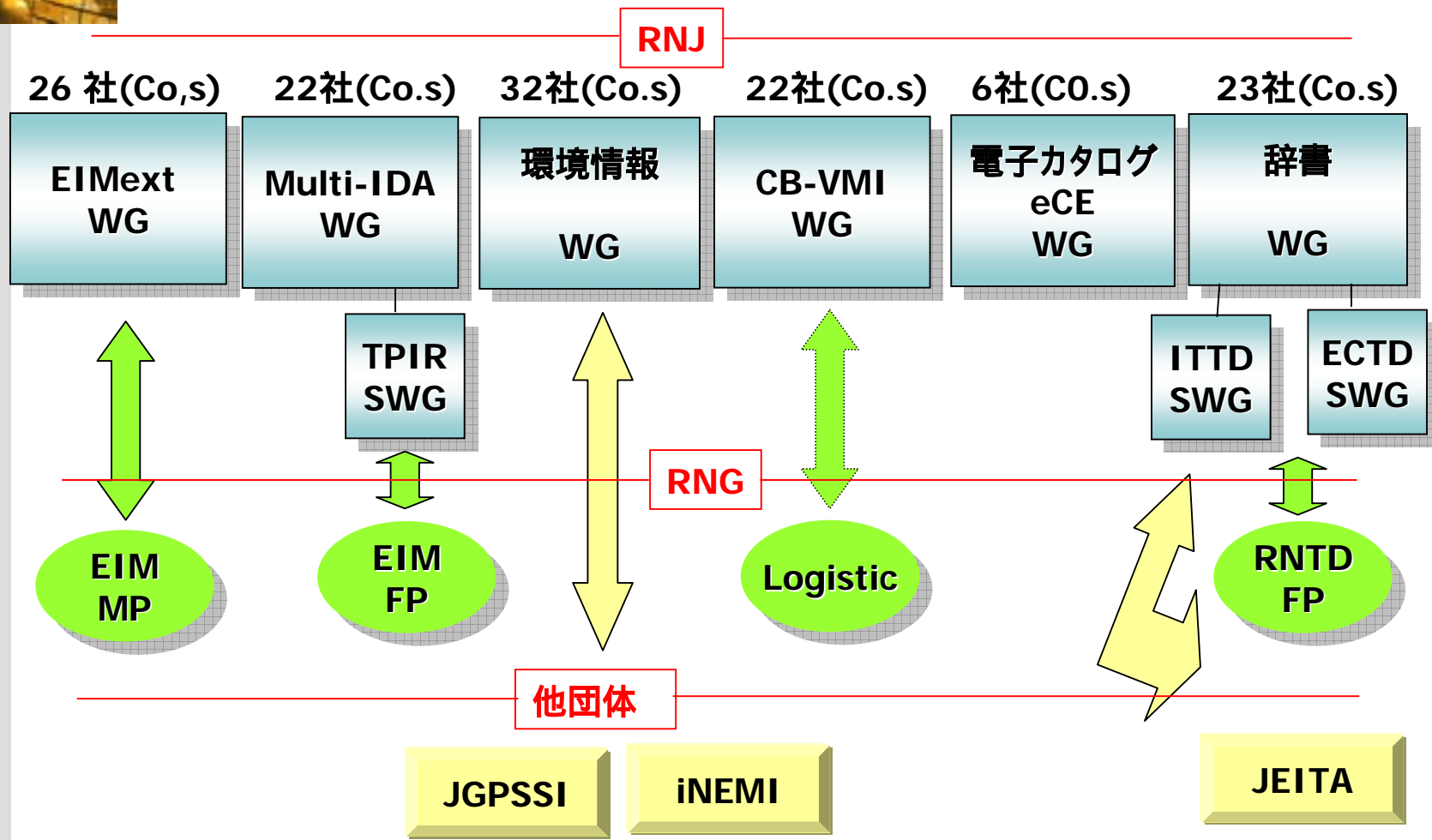
# グローバルとの関係



流通システム開発センター

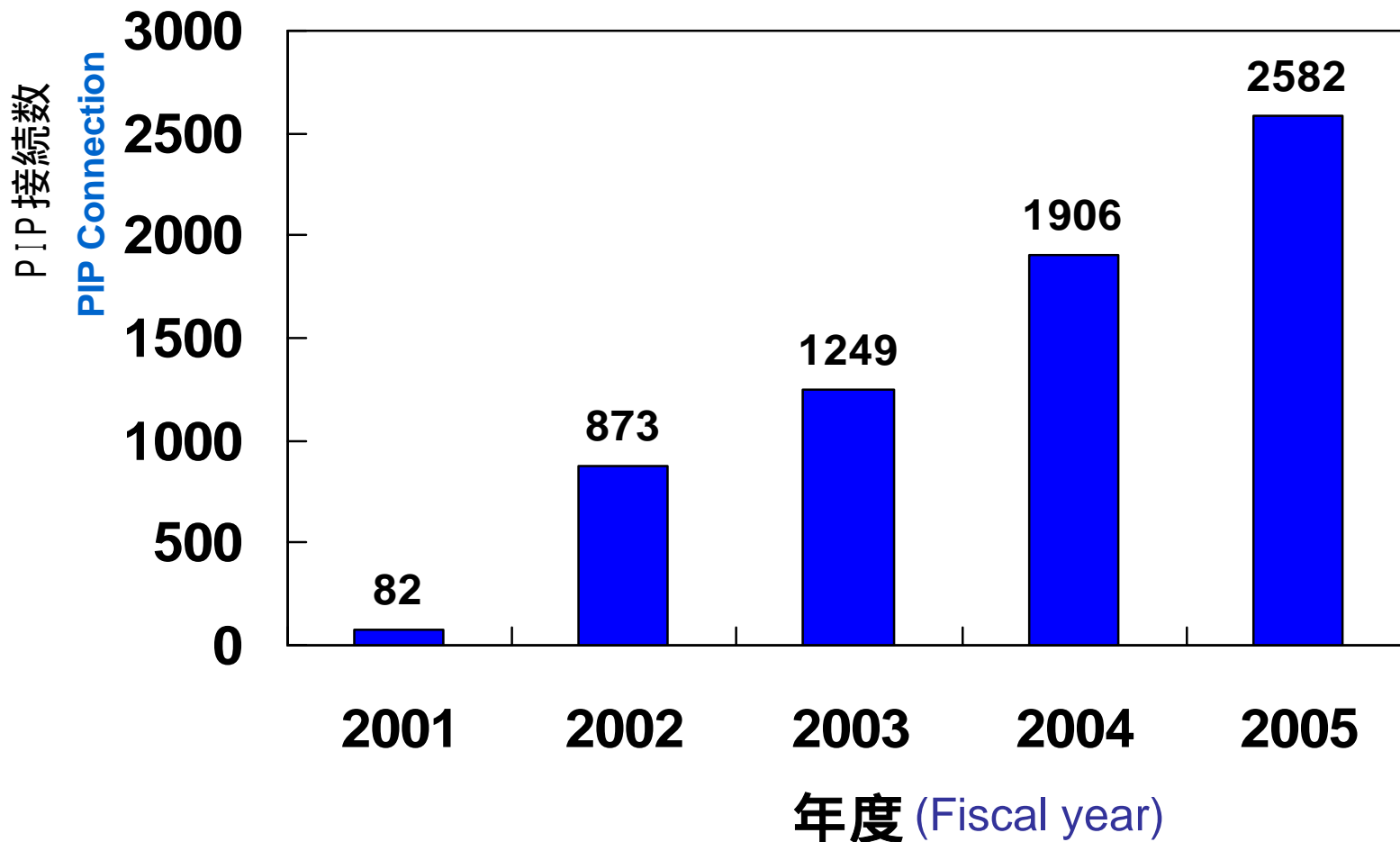


# ワーキンググループ活動



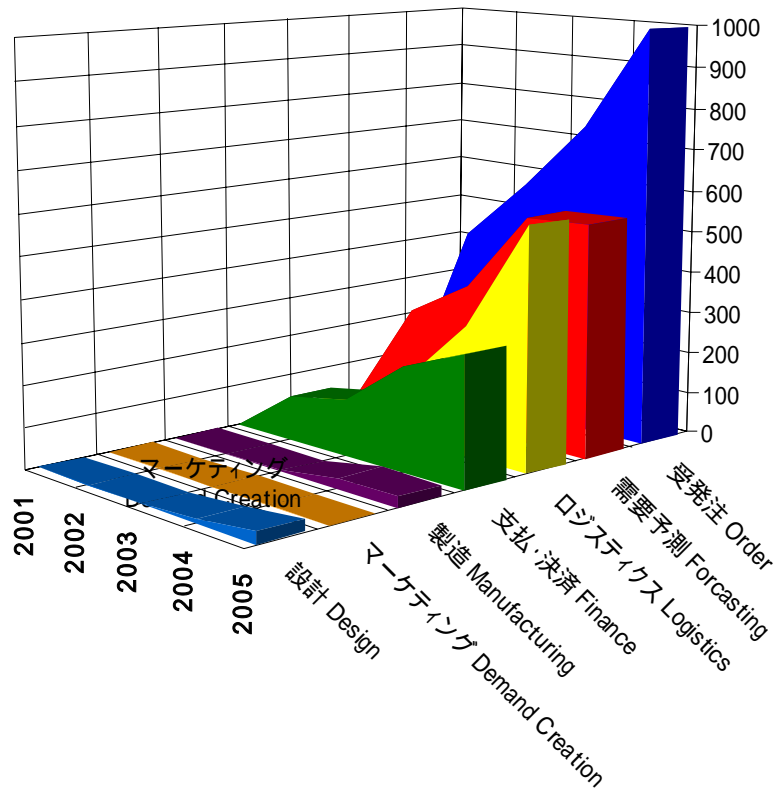


# 日本でのロゼッタネット実装状況(累計)





# 実装分野別接続数



- 設計  
Design
- マーケティング  
Demand Creation
- 製造  
Manufacturing
- 支払・決済  
Finance
- ロジスティクス  
Logistics
- 需要予測  
Forecasting
- 受発注  
Order



# Agenda

- ロゼッタネットの概要
- 日本での推進体制と活動
- **今後の方向性**
- 会員企業実装事例の紹介(ソニーのケース)



# RNGでの議論

## RosettaNet Trading Network Enablement

### 中小の規模の会社へロゼッタネットを使う Pdfを使ったソリューション提案

- 全取引先の20%の会社で、約80%の取引が成立している。  
これまで、ロゼッタネットはこの20%を対象として接続を進めてきた。  
今後は、残る80%の会社を対象にロゼッタネットを使っていく。
- 具体的なソリューションとしては、書き込めるエリアを持つ、Pdf  
(今後はEXCELも検討)の書類を取引先に送り、必要事項を記入し  
て、送り返してもらう。(ツールではXMLが自動的に作られ、送り返さ  
れる。)  
取引先との送信手段はロゼッタネットのRNIF以外にウェブサービス、  
AS / 2、ebXMLなどを容認する。
- RNIFではサーバが必須となるが、例えばウェブサービスでは簡単  
な、クライアントソフトで済む。



# RNJでの議論

**RNは企業間情報交換の業務改革度合いの高い、  
第3の情報交換手段である**

**第1の手段: (人間系)FAX,電話 → メール**

**第2の手段: (画面・ファイル)Web EDI - > ファイル転送**

**第3の手段: (XMLデータ)RosettaNetなど**

**各企業はビジネスモデルによって、1～3の手段を使い分ける**



# 企業間情報交換手段

<パブリックな仕組み>

業務改革度合い

Internet / XML

3

説明会、ソフト提供

(RosettaNet)  
(ebXML)、(Web Services)

データ

(XML EDI)

<プライベートな仕組み>

Internet

2

電子化、画面、ファイル

(ファイル転送)

(Web-EDI)

説明会、ソフト提供

FAX、Tel

1

紙、人間

(VAN-EDI)

<パブリックな仕組み>

(E-Mail)

各企業はビジネスモデル  
によって使い分ける

FAX番号、電話番号教える。

時間



# RNG / RNJでの議論 (纏め)

**RNは中小の規模の会社にも使える、  
業務改革度合いの高い、第3の情報交換手段である**

- ・ WebEDIやFTPは紙を電子化やファイルにできるが、RNでは数値データ (XML化され)を人間が介在することなく使い回しできる。  
→ 第3の情報交換手段
- ・ 現状では、中小の規模の会社に対する情報交換手段は、メールやWebEDIであるが、将来的には標準化されたRNの低価格ソリューション (PdfやEXCEL) が主流となると期待される。  
海外の大手企業で、WebEDIをRNに切り替えると宣言した会社が数社ある。



# ロゼッタネットジャパン

第3の情報交換手段がどのビジネスプロセスに向くか、  
その際のITツールは何か、協調すべき他団体は何処か、  
などを議論するため下記のTFを作り、  
今後議論を深めていく。

## 重点領域

ビジネス領域TF

ビジネスモデル  
メッセージ

IT技術領域TF

実装推進  
IT技術研究

対外戦略TF

他団体との協調  
Win-Win



# Agenda

- ロゼッタネットの概要
- 日本での推進体制と活動
- 今後の方向性
- **会員企業実装事例の紹介(ソニーのケース)**



# ロゼッタネットが必須になりました

国別の取引先会社数の合計は164社となり、  
1057 PIP接続数を達成しています。  
トランザクションも140万・月で安定しています。  
当初大変だった伝送エラーも、ほぼ無くなりました。

RNを希望される海外の会社が増えています。  
サプライヤーさんの海外での接続も年々増加しております。

## あるサプライヤーさんの接続例

### 国内27事業所

3A4,3A8,3A9,  
3C3,4A1,4A3,  
4A4,4B2,4C1

### アジア4事業所

3A4,3A8,3A9,  
3C3,4A1,4A3,  
4A4,4B2,4C1

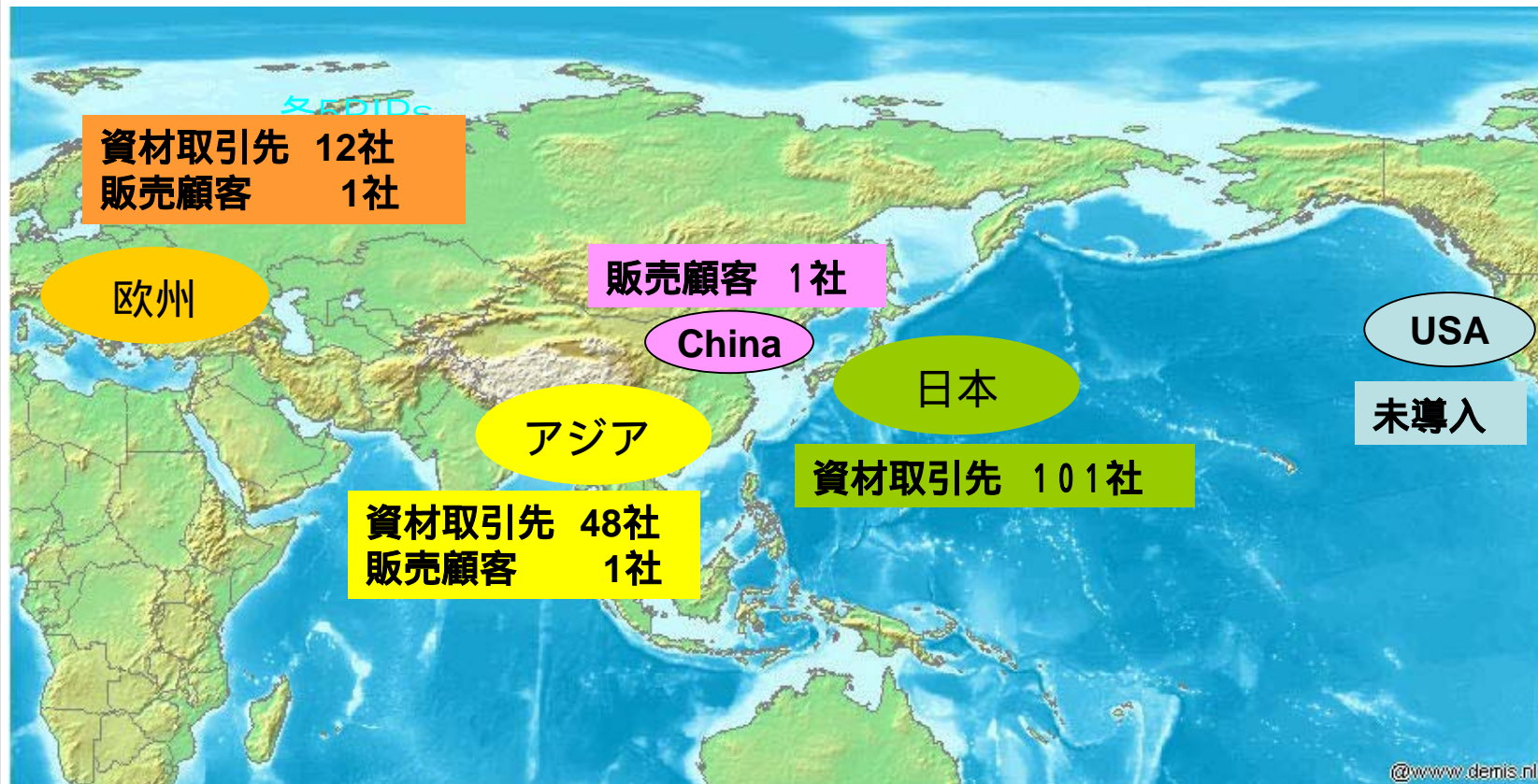
### 欧州5事業所

3A4,3A8,3A9,  
3C3,4A1,4A3,  
4A4,4B2,4C1

PIP3A4:注文新規、PIP3A8:注文変更、注文完納、PIP3A9:注文削除  
PIP3C3:検収(日次、月次)、PIP4A1:長期需要、PIP4A3:ASAP引き当て、PIP4A4:見込み  
PIP4B2:物品受領、PIP4C1:ASAPバランス



# RNグローバル展開 現状



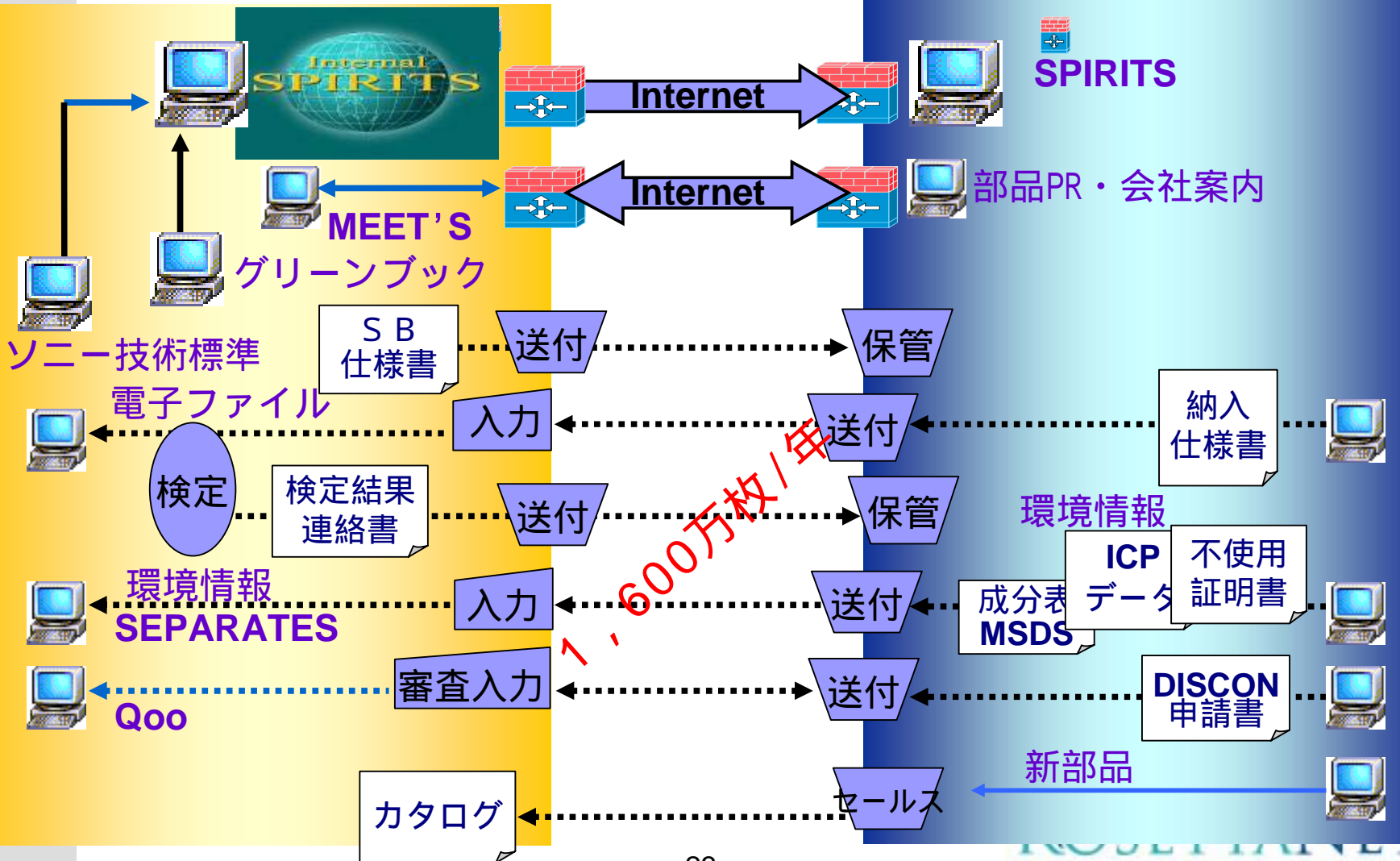
# 技術情報系に拡大します

40年変わらない紙での業務



SONY

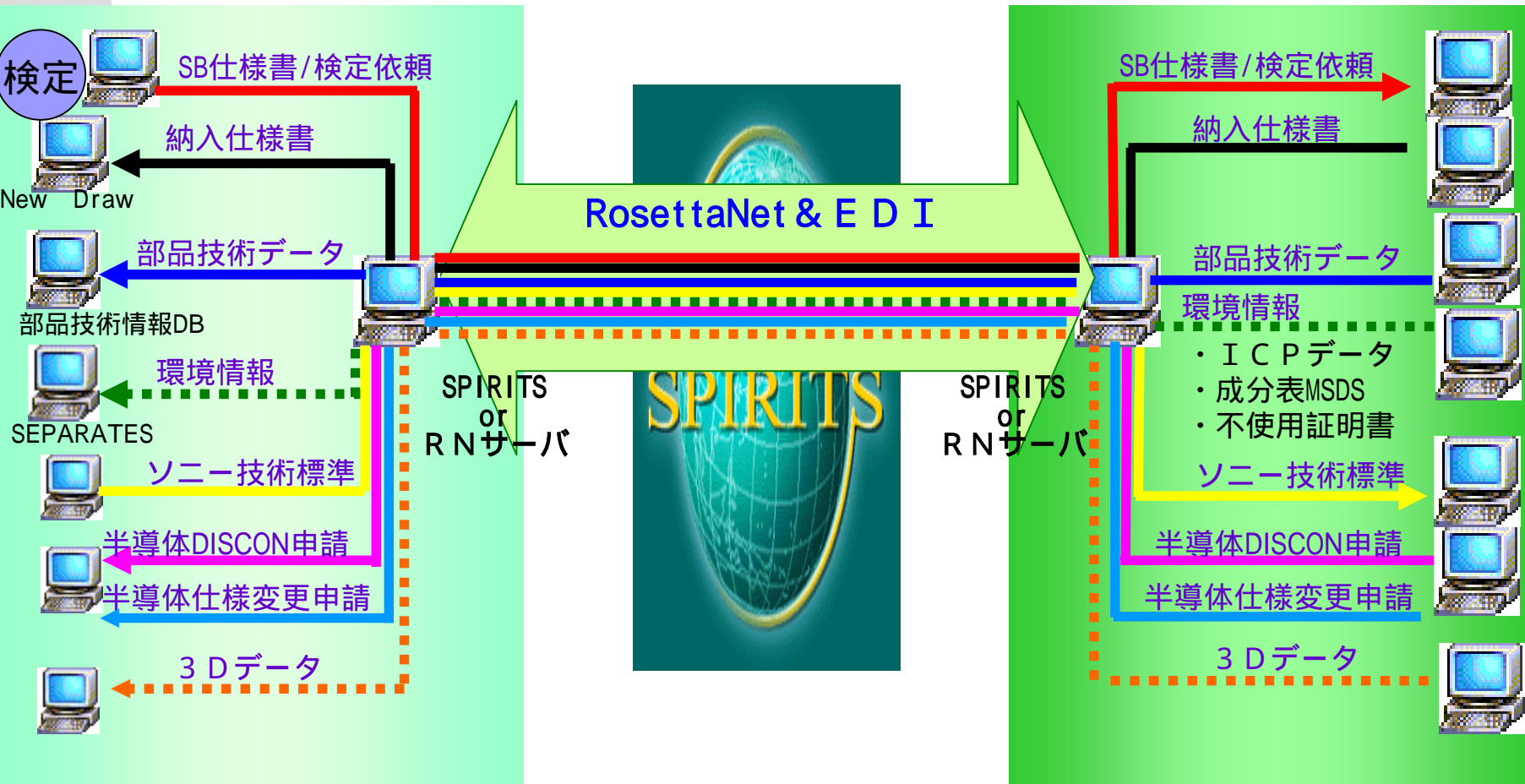
サプライヤ様



# 技術情報系に拡大します

SONY

サプライヤ





# EOF

ご清聴有難う御座いました

[Shigenori.Nomura@jp.sony.com](mailto:Shigenori.Nomura@jp.sony.com)