



# RosettaNet Automated Enablement (RAE)

## ((ロゼッタネット自動対応(以下RAE))

RNG HPに掲載されているものの和訳です

(2007.02.21現在)

ロゼッタネットへの提案で、接続数増減に対応できる  
フレキシブルなアーキテクチャーであり、規模が小さく、  
技術的にも低い商取引パートナーに対しても実現可能な  
ソリューションであります。

(文責)顧問 野村 茂徳(RNJ)



## 解説

RAEマイルストーンプログラム及びファンデーションプログラムは、実際にロゼッタネットを運用している会社が、ロゼッタネットの実装課題を解決する目的で起こしました。PIPの中のどのメッセージを使うかを指定する、所謂マッピングレイアウトをTPIR-PIP(商取引パートナー実装要求)として標準化しました。又、中小規模の会社は値を手で入力するのが普通ですので、AdobeベースのTPIR-PF(商取引パートナープレゼンテーションフォーマット)を作成しました。

TPIR-PFはAdobeからフォームのライセンス(有償)を受け、データ記入テンプレートを作ります。データを記入すべきところには、あらかじめ記入許可を与えますので、記入者はAdobe Readerのみで記入ができます。

一方、TPIR-PIPはスキーマPIPのみに適応させるということで、必要なPIPがスキーマPIPに変換されました。

(野村)



## プログラム概要

### ・ビジネス課題

実行の際の問題と現状のeビジネスプロセス状況の説明です。

### ・RAEのプロセスシナリオ

このマイルストーン及びファンデーションプログラムで取り組むプロセスシナリオが絵に描かれています。

### ・価値あるもの

それぞれのサプライチェーンの役割に対し、期待されるビジネス上の価値のサマリーです。

### ・サプライチェーンの役割

このeビジネスプロセスに包含されるサプライチェーンの役割の説明です。

### ・目的と成果

マイルストーンプログラムのためのプログラムの目的と期待される成果のサマリーです。

### ・スポンサーとプログラムチーム

このマイルストーンプログラムに入っているロゼッタネットパートナーです。



# ビジネス課題

## 実行の際の問題と現状のeビジネスプロセス状況の説明

### 実行の際の問題

#### 限定された展開

- 多くの会社は、ロゼッタネットインフラへの投資を、彼らの全ての商取引パートナーに使うことができません。ROIは使うことによって増加しますが、このことが投資から得られる価値を制限しています。

#### 接続が進まない

- 現状のロゼッタネットゲートウエー(サーバ)ソリューションを商取引パートナーに使ってもらうようにするには、時間がかかりすぎます。

#### 中小規模の会社への影響

- 小さな規模の会社は彼らの商取引パートナーからの複数のアプリケーション及びデータフォーマットを使わなければなりません。—今日ではロゼッタネット標準を利用できません。

**これらのビジネス上の問題の結果、多くの会社は彼らの商取引パートナーと接続するために余分なB2Bソリューションを開発しなければなりません。**



## 現状のeビジネス環境

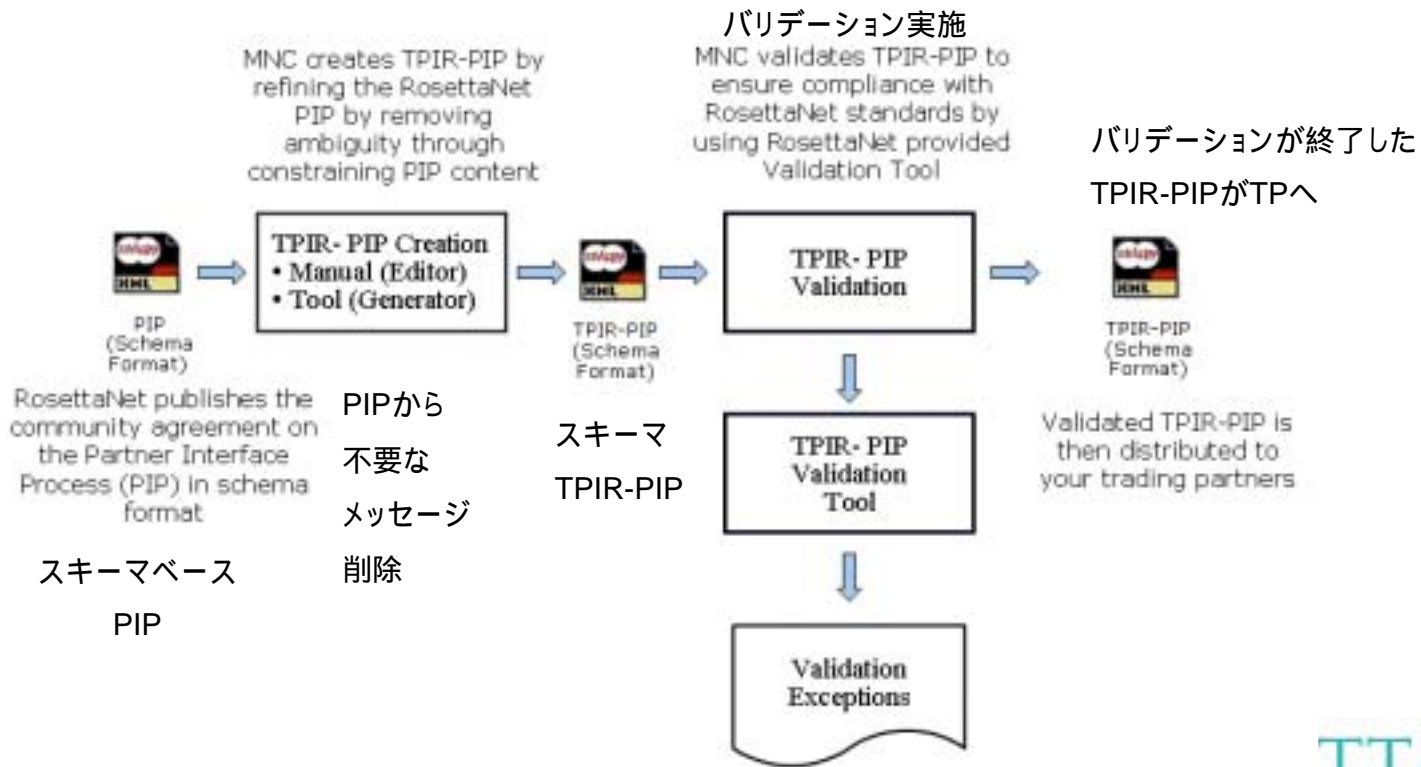
- 今日のロゼッタネット実装フレームワーク(RNIF:封筒)は、PIPを実時間で処理するためのインターネットへの接続は、24x7(24時間・1週間:休まない)アクセスのみサポートしています。実装に掛かる費用の合計は、多くの会社にとって高価すぎます。多くの中小規模の会社は、ウェブにはダイヤルアップで接続しますので、彼らはロゼッタネットソリューションが使えないのです。
- ロゼッタネットはシステムと人間間のインターフェースは提供していません。多くの中小規模の商取引パートナーは、システムとシステムの統合を予見させるような、正式な企業アプリケーションは持っていません。これらの中小規模の商取引パートナーは、彼らのメッセージを手入力しなければならず、そのため彼らはロゼッタネットソリューションを使えないのです。



# RAEプロセスシナリオ

このマイルストーン及びファンデーションプログラムで取り組む  
プロセスシナリオが絵に描かれています

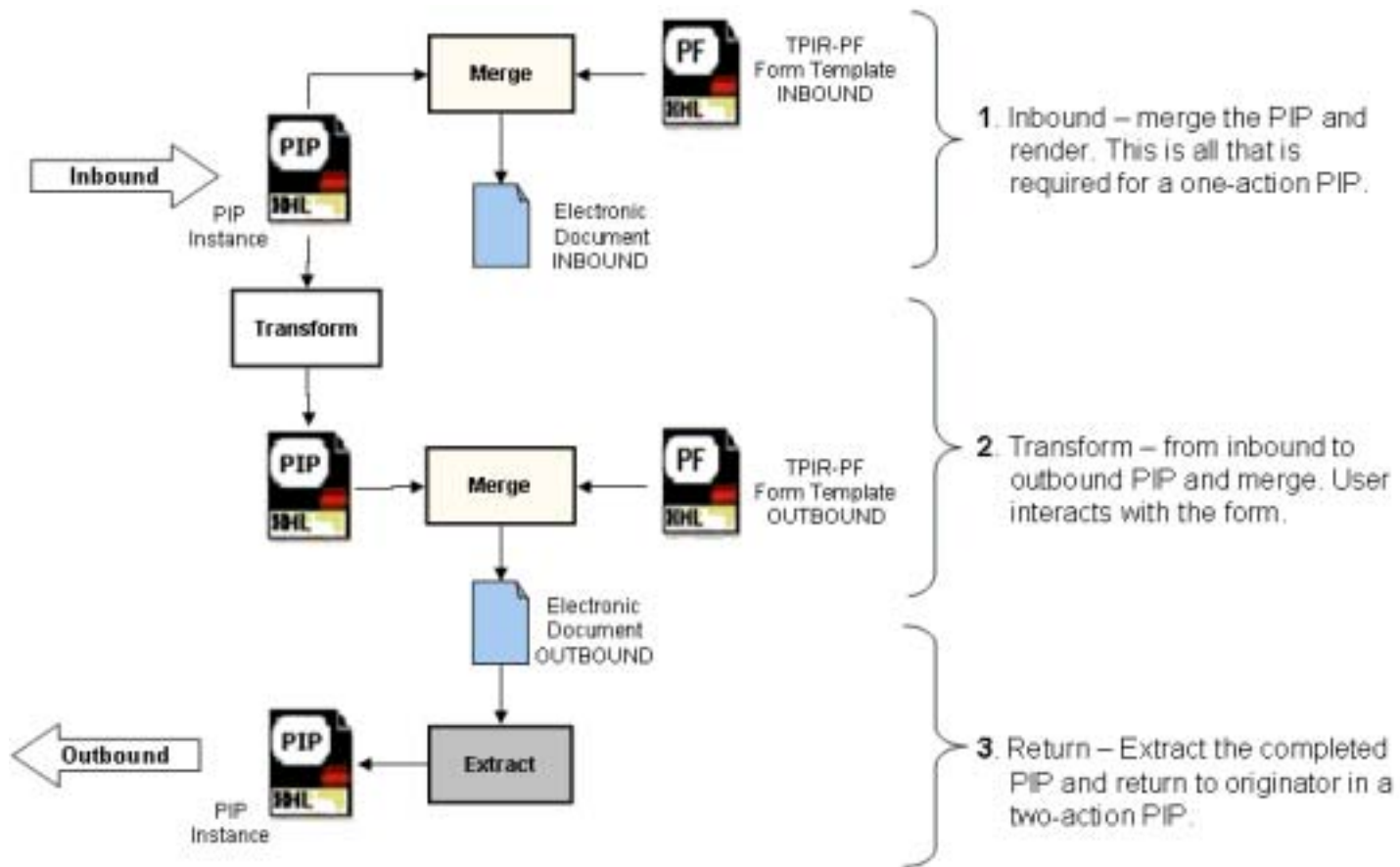
## TPIR-PIP作成プロセス





# TPIR-PF Creation Process

## TPIR-PF作成プロセス





# 価値あるもの

それぞれのサプライチェーンの役割に対し、  
期待されるビジネス上の価値のサマリー

## 多国籍企業(以後MNC)の課題:

- 25年かけて、MNCはたったの15 - 20%の商取引パートナーとB2B接続ができたにすぎません。
- 投資に対する最大のリターン(ROI)は幅広い適用によって得られます。
- 新しい商取引パートナーを追加したり、接続済みのパートナーと新しい情報交換を行うためには法外な時間が掛かります。
- 商取引パートナーの規模が小さくなると、MNCが負担する統合コストは高くなります。(中小規模の会社との統合は、2 - 5倍のコストが掛かります)

## 中小規模の会社(SME)の課題:

- B2Bは高価な初期投資と、実装にかなりのIT資源が必要です。
- 統合にはかなりの専門性(B2Bのプロトコル及びメッセージフォーマット)が必要です。
- バックエンドとの統合はありません、バックエンドはスプレッドシートの場合もあります。
- 間歇的なインターネットサービスと接続そのものが課題です。



## 全体の利益:

- ・複数のお客様のウェブ処理をサプライヤーから削減します
- ・トランザクションのフォーマットを標準化します
- ・時間外を許可します
- ・そのためデータ精度が上がります
- ・オーバーヘッドが減少しますー印刷代、データ入力資源など
- ・商取引パートナーには現状使っているIntelのものと同じイメージのものが使えます
- ・結果としてお客様の高い満足を得られます
- ・リアルタイムのデータとトランザクションが可能です
- ・機械と人間のインタフェース  
ウェブポータルで直面した時間切れ問題を減少させます
- ・私たちの中小規模のサプライヤーには24x7接続(止めない)は不要にできます
- ・ゲートウエー(サーバ)に、自動的に機器構成を行える仕組みを持たせ、完全に  
ロゼッタネットと統合したものに比べ、新しいPIP実装の人間系の作業を80%減少させます
- ・初期投資は\$1000-\$2500です
- ・仕組みは直接サプライヤーと契約するベンダーによってサポートされます
- ・大きな集団にロゼッタネットを使えるようにすれば、XML使用は飛躍的に増加します
- ・ロゼッタネットに支配されないメッセージがRAEソフトを通じて配信されます



# サプライチェーンの役割

このeビジネスプロセスに包含されるサプライチェーンの役割の説明

## MNCからの予測:

- 彼らの全てのサプライヤーと共通なB2Bアーキテクチャーを展開する
- 素早い展開

## SMEからの予測:

- 今日のロゼッタネットソリューションの一部のコストでロゼッタネットベースのB2B交換を展開する
- 時間外に、TPIR-PFを取り去って、彼らのバックエンドシステムにPIPを統合します(彼らのパートナーに対し、完全に明らかにします)
- 素早い展開

## ソリューションプロバイダーからの予測:

- 彼らのB2B統合ソリューションのアーキテクチャーを効率よくする
- ロゼッタネットのスキームの拡大によって、幅広いお客様と楽しめます



# 目的と成果

## マイルストーンプログラムの プログラムの目的と期待される成果のサマリー

### 仕様作成の目的

- 多くの会社は、ロゼッタネットインフラへの投資を、彼らの全ての商取引パートナーに使うことができません。最大のROIは幅広い使用によって実現されます。
- 現状のロゼッタネットゲートウエー(サーバ)ソリューションを商取引パートナーに使ってもらうようにするのは、時間がかかりすぎます。
- 現状のソリューションは、高価な初期投資と、実装にかなりのIT資源が必要です。
- 小さな規模の会社は彼らの商取引パートナーからの複数のアプリケーション及びデータフォーマットを使わなければなりません、そしてロゼッタネット標準は利用できません。
- **これらのビジネス上の問題の結果、多くの会社は彼らの商取引パートナーと接続するために余分なB2Bソリューションを開発しなければなりません。**



## 仕様作成スコープ

- ・このプログラムのビジネス上の焦点は、共通的に使われているフォーキャストからキャッシュまでのビジネスプロセス シナリオをXMLスキーマにすることと、商取引パートナー実装要求(TPIR) - PIPとTPIR - 及びプレゼンテーションフォーマット(以下PF)のバリデーションを行うとともに実装することです。スキーマに変換されるPIPを何にするかは、実装をコミットした会社によって決められます。

## プログラムスコープには以下のものは含まれていません

- ・新しいフォーキャストからキャッシュの標準(PIP)を作ること
- ・現在ある標準に対して新しい要求を集めること(ノート:他のワーキンググループが、スキーマにしたPIPを好んで用いるかもしれません)



## 仕様作成の期待される成果

### ファンデーションプログラム成果

- ロゼッタネット統合アーキテクチャーのサポートを受けた、機械が読める標準として、商取引パートナー実装要求 (TPIR) を表現するストラクチャー、フォーマットそして方法を明確にする、これは1つのPIPに対し複数のシナリオを許可することになります。
- ロゼッタネット統合アーキテクチャーのサポートを受けた機械が読める標準として、TPIR-PIPの制限を反映し、初期設定されたプレゼンテーション フォーマット (TPIR-PF) を作るためのストラクチャー、フォーマットそして方法を明確にすること。

### マイルストーンプログラム成果

- おおまかに、7つ程度のフォーキャストからキャッシュまでのXMLスキーマPIPを作るとともに、バリデーションを行う。
- バリデーションを行うパートナーは彼らのターゲットのPIPとシナリオのために、パートナー実装要求 (TPIR) を作るためのTPIR-PIPフォーマット/方法を使うでしょう。
- 仕様のための要求書 (SRD)
- TPIR-PIP及びTPIR-PF標準のバリデーションとXMLスキーマの相互接続性立証



## 書類及び実装サポート期待される成果

プログラムによって作成されるビジネス及び技術的な書類は、下記を包含しています。

### 書類

- ・ビジネス及び技術調査によって作成された白書
- ・TPIR-PIP仕様書及びテンプレート
- ・TPIR-PF仕様書及びテンプレート
- ・各のPIPに対するTPIR-PIP
- ・各のPIPに対するTPIR-PF

### 実装サポート

- ・ソリューション プロバイダーは彼らのソリューションにXMLスキーマ及びTPIR-PIPを統合するでしょう。
- ・オプションですが、ソリューション プロバイダーのバリデーション パートナーは、商取引パートナーの明確な実装シナリオのために、プレゼンテーション ビューを作成するために、TPIR-PFフォーマット及び方法を使うでしょう。

**他のワーキンググループ又はロゼッタネット仕様との関係又は従属を含む：**

- マルチ メッセージング サービス(MMS)
- メッセージ制御とコレオグラフィー
- ロゼッタネット接続プロファイル サービス
- 出荷通知マネージメント
- サービス契約マネージメント



# スポンサーとプログラム チーム

このマイルストーンプログラムに入っているパートナー

## スポンサーとプログラムチーム

### ボードスポンサー

- HP, Intel, Micron, Menlo Worldwide, Arrow
- プログラム ディレクター John Cartwright, Intel

その他は、原文を御参照ください。



# RosettaNet Automated Enablement (RAE)

(原文です)

(2007.02.21現在)

**Proposal for RosettaNet offer a scalable and flexible architecture that makes it a viable solution for even the smallest and least technically advanced trading partner.**



## Program At-A-Glance

### Business Challenge

Case for action and description of the current eBusiness process situation.

### RAE Process Scenario

Graphic representation of the process scenario(s) addressed by the Milestone and Foundational elements of this Program.

### Value Proposition

Summary of the expected business value for each supply chain role.

### Supply Chain Roles

Description of the supply chain roles involved in this eBusiness process.

### Objectives and Deliverables

Summary of the Program Objectives and the Expected Output for the Milestone

### Sponsors and Program Team

RosettaNet Partners involved with this Milestone Program.

### RAE Program Participants

Listing of all team members dedicated to this Milestone Program.



# Business Challenge

Case for action and description of the current eBusiness process situation.

## Case for Action

### Limited Deployment

- Companies are not able to utilize their RosettaNet infrastructure investments across all tiers of their Trading Partner base. As ROI is driven by utilization, this limits the total value to be gained from the investment.

### Slow to Connect

- It takes too long to bring up a trading partner on current RosettaNet gateway solutions.

### Impact to SME

- Small size companies must deal with multiple applications and data formats from their trading partners - unable to take advantage of RosettaNet standards today.
- *As a result of these business issues, companies are having to develop redundant B2B solutions for connection to their trading partners.*



## Current eBusiness Environment

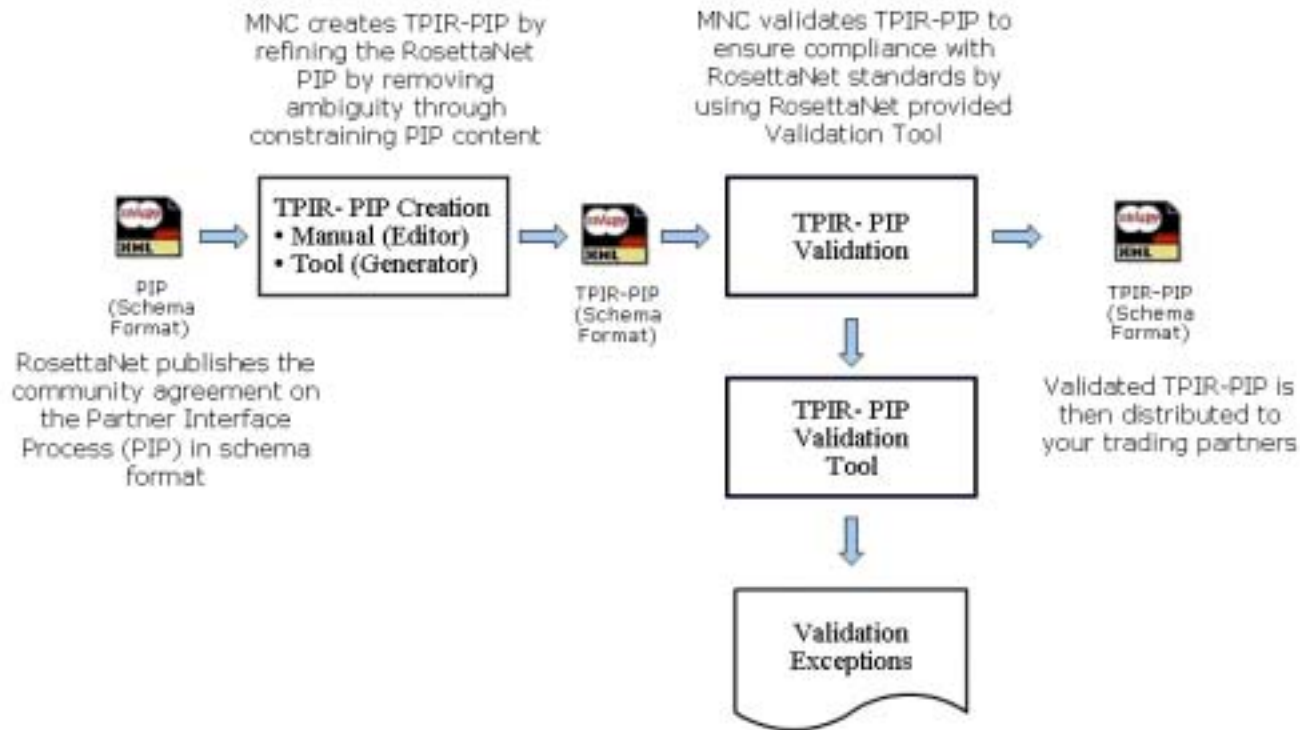
- RosettaNet Implementation Framework (RNIF) today only supports 24x7 access to the internet to process the PIPs real-time. The total implementation cost is too prohibitive for many companies. Many SME Trading Partners operate with a dial-up access to the Web, so they are unable to use RosettaNet solutions.
- RosettaNet does not support a 'System-to-Human' interface. Many SME Trading Partners do not have any formal Enterprise Application, preventing 'System-to-System' integration. These SME trading partners must enter their message content by hand, so they are unable to use RosettaNet solutions.



# RAE Process Scenario

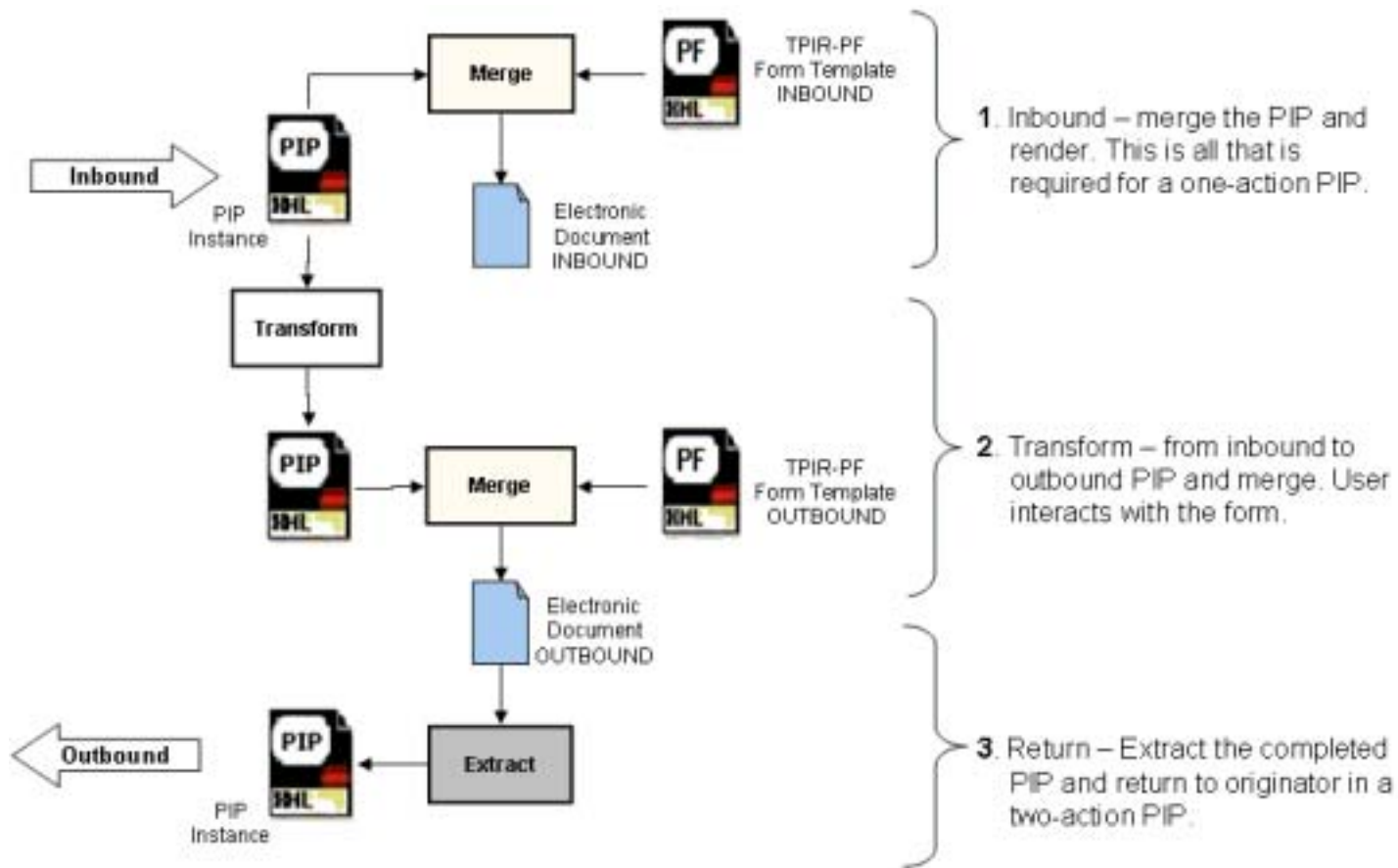
Graphic representation of the process scenario(s) addressed by the Milestone and Foundational elements of this Program.

## TPIR-PIP Creation Process





# TPIR-PF Creation Process





# Value Proposition

Summary of the expected business value  
for each supply chain role.

## ***Multi-National Companies (MNC) Challenges :***

- After 25 years, MNCs have only reached 15-20% of trading partners with B2Bi.
- Maximum return on investment comes from broad adoption.
- Excessive length of time to add a new trading partner or add new exchanges to an existing partner hinders integration.
- The smaller the trading partner, the higher the **cost** of integration that is borne by the MNC (It can cost 2x-5x more to integrate a SME).

## ***Small & Mid-sized Enterprises (SME) Challenges :***

- B2B has a high **cost** of entry and requires significant IT resources to implement.
- Integration requires significant domain expertise (B2B protocols and message formats).
- There is no backend integration, sometimes the **backend** is a set of spreadsheets.
- Intermittent Internet service and **connectivity**.



## Overall Benefits

- Eliminates supplier management of multiple customer web interfaces
- Enables standardization of transactions formats
- Allows integration over time,
- Thereby increasing data quality
- Reduces overhead – printing costs and resources to key in data
- Allows the trading partner to have a synchronized image of their Intel exchanges
- Resulting in higher customer satisfaction scores
- Real time data and transactions available
- Enable machine to human RosettaNet  
Eliminates application time out issues faced with hosted web portals
- Eliminates the need for 24x7 connectivity by our SME Partners
- Enables the capability to automatically configure gateways and to implement new PIPs by  
eliminating over 80% of the manual implementation activities compared to a fully integrated RosettaNet
- Initial set up cost \$1000-\$2500
- Capabilities are sustained by third party vendors working directly with Suppliers
- Dramatically increases the global reach of XML by making RosettaNet available to the masses
- Is XML agnostic, meaning non-RosettaNet compliant messages can be routed through the RAE software



# Supply Chain Roles

Description of the supply chain roles involved in this eBusiness process.

## **From an MNC's perspective:**

- Deploy a common B2B architecture with all of their trading partners
- Quicker deployment timeframe

## **From a SME's perspective:**

- Deploy RosettaNet based B2B exchanges at a fraction of the cost of today's RosettaNet solution
- Over time, eliminate the TPIR-PF and integrate the PIPs with their backend systems (completely transparent to their partners)
- Quicker deployment timeframe

## **From the Solution Provider perspective:**

- Streamline the architecture of their B2B integration solutions
- Enjoy a wider customer base through an increased scope in RosettaNet



# Objectives and Deliverables

Summary of the Program Objectives and the Expected Output for the Milestone Program.

## Specification Development Effort Purpose

- Companies are not able to utilize their RosettaNet infrastructure investments across all tiers of their trading partner base. Maximum ROI is driven by broad utilization.
- Length of time to bring up a trading partner on current RosettaNet gateway solutions is too extended.
- Existing solutions have a high cost of entry and require significant IT resources to implement.
- Small sized companies must deal with multiple applications and data formats from their trading partners and have to date, been unable to take advantage of RosettaNet standards.
- As a result of these business issues, companies have to develop redundant B2B solutions for connecting to their trading partners.



## Specification Development Effort Scope

The business focus of this program will be to convert some of the commonly used Forecast to Cash business process scenarios to XML Schema; validate and implement Trading Partner Implementation Requirements (TPIR) – PIP and TPIR – Presentation Format (PF). The exact PIPs to be converted will be decided on by the committed Supply Chain implementers.

The program scope DOES NOT include plans to:

Develop new Forecast to Cash standards

Gather new requirements for existing standards (Note: Other working groups may affect the same PIPs).



## Specification Development Expected Output

### FOUNDATIONAL OUTPUT

- Define a structure, format and method for describing Trading Partner Implementation Requirements (TPIR-PIP) in a machine-readable standard, supported by the RosettaNet Integration Architecture, allowing multiple scenarios per PIP.
- Define a structure, format and method for creating a default Presentation Format (TPIR-PF) that reflects the TPIR-PIP constraints in a machine-readable standard that is supported by the RosettaNet Integration Architecture

### MILESTONE OUTPUT

- Develop & Validate XML Schema PIPs (targeting roughly 7 Forecast To Cash PIPs) Validating Partners will utilize TPIR-PIP format/methods to create Trading Partner Implementation Requirements (TPIRs) for their targeted PIPs/scenarios Specifications Requirement Document (SRD). Validate TPIR-PIP and TPIR-PF standards and prove interoperability with XML Schemas

-



## Documentation and Implementation Support Expected Output

### DOCUMENTATION

- White Paper based on the business and technical investigation findings
- TPIR-PIP specification and template
- TPIR-PF specification and template
- TPIR-PIP for each PIP and company
- TPIR-PF for each PIP and company

### IMPLEMENTATION SUPPORT

- Solution Providers will integrate XML Schema and TPIR -PIP support into their solutions
- Optionally, SP Validation Partners will utilize the TPIR-PF formats and methods to create presentation views for the trading partner specific implementation scenarios

**Include any known relationships or dependencies to other working groups or RosettaNet specifications:-**

- · Multiple Messaging Services (MMS)
- · Messaging Control & Choreography
- · RosettaNet Connectivity Profile Service
- · Shipment Notification Management
- · Service Contract Management



# Sponsors and Program Team

RosettaNet Partners involved with this Milestone Program.

## Sponsors and Program Team

### Board Sponsors

- HP - Pat Dailey                      HP, Intel, Micron, Menlo Worldwide, Arrow  
Intel - Craig Brown  
Micron - Brad Campbell  
Menlo Worldwide -  
Arrow –
  
- Program Director: John Cartwright, Intel

### Commitment Leaders: (Business Stakeholders from Board Companies)

- HP - Hilda Soto  
Intel - John Cartwright  
Micron – TBD  
Menlo Worldwide -  
Arrow -



- **On-Loan Resources**

- The on-loan resources are responsible for the day-to-day operations of the program. They represent the RosettaNet Consortium to manage the Milestone Program. Menlo Worldwide

- **Program Director:** John Cartwright, Intel, [john.m.cartwright@intel.com](mailto:john.m.cartwright@intel.com)

- **Product Manager:**

  - Bob McHugh, Menlo Worldwide Logistics - (3B) & Inventory Reporting (4C)

  - Pam Webber, Arrow - Order Management (3A)

  - Deanne Barton, Intel - Invoice (3C)

  - Sami Salo, Nokia - Collaborative Forecasting (4A)

- **Sub Team Leaders:**

- Tim Sherman, GXS - TPIR: PIP

  - Mark Schenecker, e2Open - TPIR: PF

  - Ravi Panja & Leif Chastaine, InSync - Registry Repository

- If optional on-loan assignments are not filled, the Program Director fills that role:

- **Program Communications:** Peter Hawtrey, [phawtrey@rcn.com](mailto:phawtrey@rcn.com)

- The RosettaNet assigned resources include:

- **PIP Engineer:** ChingHoe Lee, RosettaNet (On-loan from Intel)

  - [ching.hoe.lee@intel.com](mailto:ching.hoe.lee@intel.com)

- **Partner Relations:** Debra Praznik, RosettaNet, [debra.praznik@rosettanet.org](mailto:debra.praznik@rosettanet.org)