



Business-to-Business (B2B) 販売、製造、およびサービスパートナーとの 電子商取引を実現する



A Cisco on Cisco Case Study: Inside Cisco IT

概要

- 課題

 - 日常的なトランザクションを自動化してシスコの成長を支える

- ソリューション

 - 特定パートナーとの、企業間電子商取引(B2B)の実施

- 成果

 - シスコ、パートナー、顧客の三者共に、コスト、生産性、ビジネス関係といった利益をもたらす

- 次のステップ

 - B2B アーキテクチャを強化し、新たなプロセスを統合する

課題

シスコの成長を支える

- 成長に伴い増加する...

 - 処理する注文量

 - 生産部門の生産・出荷量

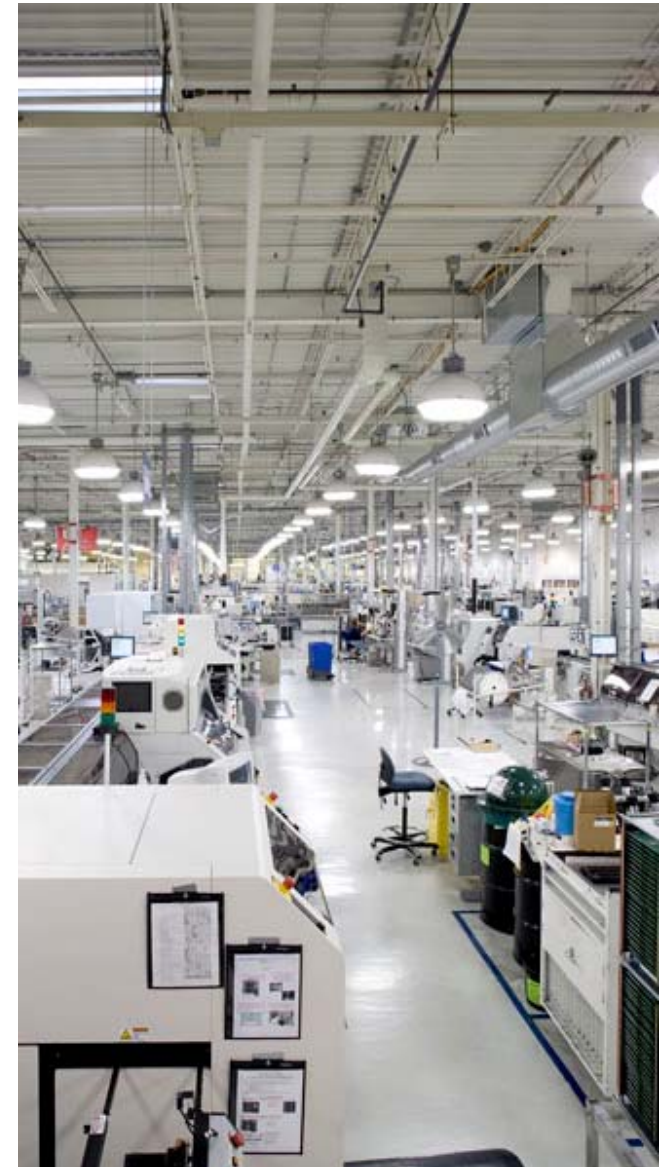
 - 管理する予備部品数

 - 提供するサービス件数

 - 発行するインボイス枚数

- シスコにとっての課題は、膨大なトランザクションを手作業で処理していたこと: パートナーと新たに取引を始められるほどスケールラブルでなかった

- 大規模なパートナーにとって、複雑な注文の際にウェブポータルを使うことは費用がかかる上に非効率だった



ソリューション

特定パートナーとの B2B の統合

- サプライチェーン全体にわたりプロセスを自動化
- シスコとパートナーのシステムをリンクさせることによりトランザクションと情報交換を自動化
- 安全なゲートウェイと業界標準 (RosettaNet、EDI、XML) を使ったインターネット上でのコミュニケーション
- パートナーごとに異なる統合形態

統合させるシステム

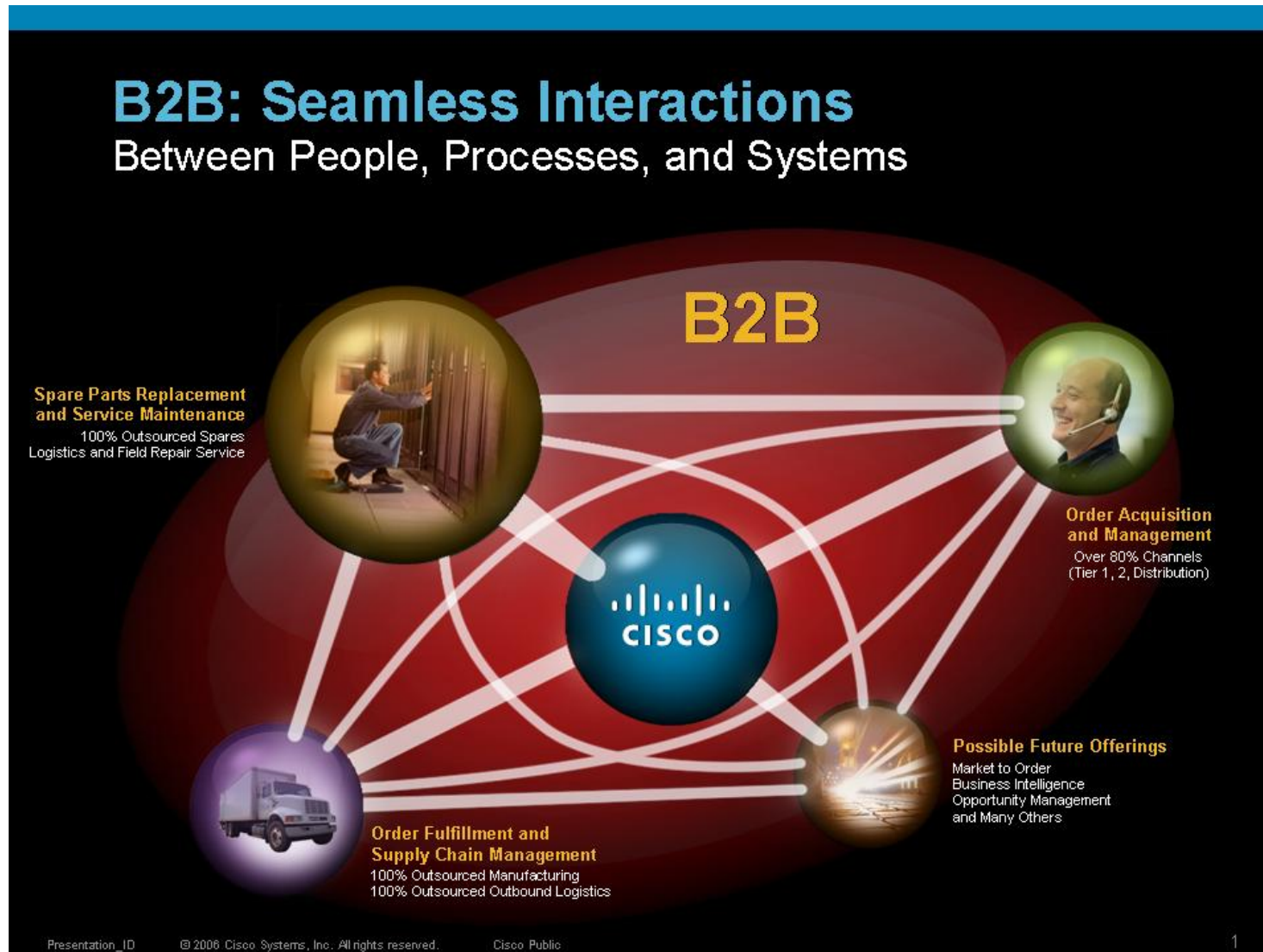
地理的範囲

プロセスの複雑さ

自動化の範囲



ソリューション



成果

シスコ、パートナー、顧客にとっての利点

- 50 以上のパートナーが何らかの B2B 統合機能を利用
- 毎四半期 96,000 件 (全体の 39%) の注文を処理
- シスコとパートナーにとっての利点
 - 取引費用を低減
 - 従業員の生産性が向上
 - 製品やサービスの提供までの時間を短縮
 - データ交換能力を拡大
 - パートナー関係や顧客関係を強化



次のステップ

柔軟性の向上と一層の自動化

- B2B 統合環境の回復性の強化
- 新たな機能をサポートする、サービス指向型のアーキテクチャとウェブサービスの導入
- 新たな分野でのプロセスの自動化
 - 販売チャネルのインタラクション
 - テクニカルサービスの管理
 - グローバルの物流システム
 - バーチャルマニュファクチャリング(仮想生産)

その他、各ビジネスソリューションに対する Cisco IT の事例研究は、
Cisco IT @ Work をご覧ください

<http://www.cisco.com/jp> (シスコについて→ Cisco IT @ Work)



CISCO



Americas Headquarters
Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel: 408 526-4000
800 553-NETS (6387)
Fax: 408 527-0883

Asia Pacific Headquarters
Cisco Systems, Inc.
168 Robinson Road
#28-01 Capital Tower
Singapore 068912
www.cisco.com
Tel: +65 6317 7777
Fax: +65 6317 7799

Europe Headquarters
Cisco Systems International BV
Haarlerbergpark
Haarlerbergweg 13-19
1101 CH Amsterdam
The Netherlands
www-europe.cisco.com
Tel: +31 0 800 020 0791
Fax: +31 0 20 357 1100

Cisco has more than 200 offices worldwide. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the Cisco Website at www.cisco.com/go/offices.



©2007 Cisco Systems, Inc. All rights reserved. CCVP, the Cisco logo, and the Cisco Square Bridge logo are trademarks of Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn is a service mark of Cisco Systems, Inc.; and Access Registrar, Aironet, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, IP/TV, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, and TransPath are registered trademarks of Cisco Systems, Inc. and/or its affiliates in the United States and certain other countries.

All other trademarks mentioned in this document or Website are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership relationship between Cisco and any other company. (0704R)