

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

企業間電子商取引（B2B）は、生産性向上や成長促進、カスタマーエクスペリエンス改善につながります

シスコでは、会社が成長するにつれ、処理する注文量、生産部門の生産・出荷量、管理すべき予備部品数、提供するサービス件数、発行するインボイス数がどんどん増加していました。こうした大量の情報を取り扱うことは、注文をファックスで受けたり一件ずつウェブポータルに入力したりするような手作業による処理を続ける限り、大きな課題となってしまうものでした。

ビジネス上の利点

シスコとパートナーにとっての利点

- 取引費用の削減
- 従業員の生産性の向上
- 製品やサービス提供の迅速化
- 交換したデータの完全性の改善

「シスコは、パートナーが簡単で、経済的な方法でシスコと取引が出来るようにしたいと考えていました」

– Kris Cowles, director of Enterprise B2B, Cisco

シスコの **Business-to-Business (B2B)** オペレーショングループはシスコとパートナー間のやり取りや各種プロセスを、セールスサイクル全体にわたって自動化する方法を考えました。グループはまず、シスコの Enterprise Resource Planning (ERP: 企業資源計画) システムとパートナーや契約製造業者、流通業者、外部サービス会社などの ERP システムとの間に自動データリンクや自動プロセスの構築を始めました。

現在、シスコと多くのパートナー間では、発注、製造、出荷、予備部品管理、サービスの提供、経理など様々な分野で B2B の統合とプロセスの自動化が実現されています。方法はそれぞれ異なるものの、統合は全てシスコの B2B チームとシスコ IT、パートナーの業務担当者や技術担当者の協力により行われてきました。

2007 年半ばには、50 社以上のパートナーが何らかの形で **B2B 統合機能** を利用しており、毎四半期およそ **96,000 件** の注文がこれを利用して処理されています。B2B の統合により、シスコとパートナーは、取引費用の削減、手動プロセスが減ったことによる時間の短縮、製品やサービス提供の迅速化、従業員の生産性の向上、データの完全性の改善、パートナー関係の強化などの利益を享受しています。

次のステップとして、シスコは、ビジネス統合環境の回復性の強化や、新しい B2B 統合機能をサポートするサービス指向型アーキテクチャ (SOA) やウェブサービスの導入に加え、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、およびバーチャルマニュファクチャリング (仮想生産) などの分野でのプロセス自動化を計画しています。

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)

付記

この文書に記載されている事例は、シスコが自社製品の展開によって得たものであり、この結果には様々な要因が関連していると考えられるため、同様の結果を別の事例で得られることを保証するものではありません。

この文書は、明示、黙示に関わらず、商品性の保証や特定用途への適合性を含む、いかなる保証をも与えるものではありません。

司法権によっては、明示、黙示に関わらず上記免責を認めない場合があります。その場合、この免責事項は適用されないことがあります。

©2007 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco、Cisco Systems、およびCiscoロゴは米国およびその他の国におけるCisco Systems, Inc.の商標または登録商標です。

その他、記載されている会社名、製品名は各社の商標、登録商標または登録サービスマークです。

この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズ合同会社

〒107-6227 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー

<http://www.cisco.com/jp>

お問い合わせ先(シスコ コンタクトセンター)

<http://www.cisco.com/jp/go/contactcenter>

0120-933-122(通話料無料)、03-6670-2992(携帯電話、PHS)

電話受付時間：平日 10:00～12:00、13:00～17:00