

NXPセミコンダクターズ / NXP Semiconductors

NXP セミコンダクターズ (NASDAQ : NXPI) は、RF (無線)、アナログパワーマネジメント、インタフェース、セキュリティ、デジタル処理など、先進的な専門技術を活用したハイパフォーマンス・ミックスドシグナルおよびスタンダード製品のソリューションのリーディングカンパニーです。こうした革新的なソリューションは、自動車、ID 認証無線インフラ、照明、製造、携帯電話、民生品、コンピューティングなど、幅広い応用分野で使用されています。グローバルな半導体企業として世界 25 カ国以上に事業を展開し、2012 年の売上は 43.6 億米ドルでした。過去 4 四半期の業績は突出しており、業界の成長率を 50% 上回るペースで伸びています。優れた独自の製品ソリューションで顧客の成功を促進することに主眼を置いた戦略を一貫して取っていることで、長期間にわたって、半導体市場全体の循環的成長を上回る成長率を実現しています。

NXP は、車載ネットワーク、パッシブキーレスエントリー、イモビライザなどの車両用チップ、テレビやセットトップボックス用のシリコンチューナー、非接触交通輸送 / アクセス管理、電子パスポートなどの電子政府アプリケーションをはじめとする多様な分野で、グローバル市場をリードしています。OEM 顧客のトップ 10 社は、アップル (Apple)、ボッシュ (Bosch)、コンチネンタル (Continental)、デルフィ (Delphi)、ジェムアルト (Gemalto)、ギーゼッケ・アンド・デブリエント (Giesecke/Devrient)、ファーウェイ (Huawei)、ノキア・シーメンス・ネットワーク (NSN)、パナソニック、サムソン (Samsung) です。

フィリップス (Philips) の半導体部門が 2006 年に分社化して設立された NXP は、半導体に関する 50 年以上にわたる経験と技術革新の歴史があります。2012 年の研究開発投資は 62,800 万米ドル、研究開発に携わる従業員は 3,500 名、保有・出願中の特許数は約 10,000、19 か所に設計エンジニアリングチームを置いています。

30 年以上前、NXP は、今では世界中でコンピューティング製品に幅広く使用されている 12C インタフェースに投資を行いました。そして最近では、近距離無線通信技術である NFC テクノロジーをソニーと共同開発しています。このどちらの技術分野でも、NXP はグローバルの市場のリーダーです。

- NXP セミコンダクターズ (NASDAQ : NXPI) は、ハイパフォーマンス・ミックスドシグナルおよび規格製品ソリューションのリーディングカンパニー

- ソリューションは、自動車、ID、無線インフラ、照明、製造、携帯電話、民生品、コンピューティングなど、幅広い応用分野で使用されている

- グローバルな半導体企業として世界 25 カ国以上で事業を展開、2012 年の売上は 43.6 億米ドル、GXS Trading Grid を利用して毎日 10,000 万件を上回るトランザクションを交換

- 600 以上の B2B インタフェースを 1 つの統合プラットフォームに移行

- OpenText GXS のメールボックスミラーリングソリューションを利用した確実なテストと並行運用によって円滑に移行を実施

- B2B コストを 60% 削減

ビジネス上の課題

ハイテクは、市場の変化が最も速い業界の1つであり、そのトレンド予測が難しいことで知られています。NXPではこの課題に対処するため、顧客と長期にわたる強固な関係を構築し、顧客の製品開発ライフサイクルの早い段階から密接に関わるというアプローチを取っています。その際、社内部門のアドバンスドシステムラボと連携し、対象市場の要求とシステムアーキテクチャ上の課題に革新的なソリューションを提供しています。

NXPは、顧客に対して、高い満足度を提供するために、ビジネス効率とコスト効果の高いプロビジョニングを提供しています。また、ビジネス目標を達成するには、内部および外部のシステムインタフェースを連動させて、ビジネスプロセスをエンドツーエンドでコントロールして可視化し、顧客の国や地域に関係なく、一元的に対応が必要であることを理解しています。

NXPが初めてEDIをビジネスに導入したのは、2000年、米国本部が主要顧客との電子取引を開始したときでした。2004年、今度はヨーロッパ本部がSAPを導入し、顧客への電子取引の展開を決定しました。この導入によって、NXPの課題は明白になりました。米国では主にANSI X12標準が使用されるのに対し、ヨーロッパの顧客の多くはEDIFACTを使用しています。こうした状況は、Rosettanetが一般的であるアジアにEDIが導入されるとさらに複雑になりました。

NXPは、事前注文や注文から、流通、請求に至るまで、ビジネスプロセスの全範囲の自動化を決定しました。つまり、膨大なバラバラの標準、プロトコル、文書タイプの実装が必要になったのです。

NXPの統合チームリーダーであるマイク・バスチアン(Maik Bastiaens)氏は次のように述べています。「プロセスの実装方法の多様さはかなりのものでした。注文処理メッセージ1つをとっても、複数の異なる標準があり、取引先の標準実装方法がそれぞれ少しずつ違うのです。取引先の希望どおりに対応するには、さまざまなビジネス標準や業界標準もサポートする必要があります。たとえば、ドイツの自動車業界には独自のVDA標準があります。さらに、EDIの枠を超えて企業間電子商取引網もフル装備したため、AS2など新しい標準や通信プロトコルが登場するたびにに対応が必要になったのです。」

2007年、NXPは使用する複数のEDIネットワークを統合することを決定しました。そこで、条件を満たすサプライヤとして選定したのがOpenText GXSでした。OpenText™ Trading Grid™ Messaging Servicesを利用すると、NXPのビジネスニーズに最も合ったグローバルな接続が可能になるからです。OpenText GXSは、信頼性の高いサービスを提供するグローバルパートナーとして定評があり、どんどんサービスポートフォリオを拡張しています。NXPは、今後ビジネスを進めるにあたり、OpenText GXSであればすぐにサポートできると確信していました。OpenText GXSを選定した結果、NXPは取引先が世界中のどこにあっても、相手が希望する文書タイプとB2B標準を使用した取引が可能になりました。

OpenText GXSはEDIネットワークサービスに加えてAS2サービスも提供しているため、NXPは希望する顧客にはポイントツーポイントでの直接接続を提案できるようになりました。バスチアン氏は次のように説明しています。「AS2が加わり、EDIの選択肢が広がりました。取引に直接接続とEDIネットワーク経由のどちらが適しているのか、コスト計算ができるようになりしました。本来、AS2をサポートすれば、社内チームで運用要件の増加に対応しなければなりませんが、OpenText GXS AS2サービスを利用すれば、B2Bデータ取引に関しての要

「B2B取引先ネットワークとしてOpenText GXSを利用したことで、設備投資への引当金を減らすことができ、在庫管理を改善して顧客からの引き合いにより迅速な対応ができるようになりました。」

— マイク・バスチアン氏
統合チームリーダー
NXP

望は OpenText GXS というグローバルサプライヤーが一元的に対処してくれることがわかって
いるため、自信を持って各取引先に最適な取引方法を選択できるのです。」

現在、NXP が電子的に取引する顧客はほぼ 85% に達し、TGMS が毎日処理する NXP のト
ランザクションは 10,000 件を上回っています。ただし、顧客対応の一元化は、あくまでも
NXP の戦略の一部に過ぎません。他にも、内部および外部のシステムを連携させてビジネス
プロセスをエンドツーエンドでコントロールする必要があります。

NXP では、内部システムを制御するミドルウェアを社内で管理する一方、B2B データ交換シ
ステムはアウトソーシングしていましたが、2012 年、両方を 1 つのプラットフォームに統合す
れば、制御レベルを高められるだけでなく、IT 組織を 1 つのチームにまとめて IT システムの
効率も向上させられると判断しました。結果として、B2B データ統合コストを 60% も削減で
きました。

ソリューション

1 つのミドルウェアプラットフォームへの統合は、非常に困難な作業でした。600 以上の B2B
インタフェースを移行しなければなりません。つまり、さまざまなメッセージタイプ、メッセ
ージバージョン、B2B 標準で情報を交換する B2B データの送信者と受信者の両方を移行する
のです。

バスチアン氏によると、このプロセスで OpenText GXS はきわめて重要な役割を果たしまし
た。「OpenText GXS では、非常に信頼性の高いメールボックスミラーリングソリューション
を利用できたので、それぞれの顧客との移行プロセスを進めながら、システムの十分なテスト
と実運用を並行させることができました。段階的アプローチを取ることで、新しいサービスを
最適なタイミングで展開しながら、求めていた最高レベルの品質を達成することができました。」

「OpenText GXS の協力を得て、新しい取引先の導入、既存の顧客との B2B 手続きの変更、
顧客企業の世界中の異なる事業所への B2B サービスの展開、などをすばやく簡単に実施でき
るようになりました。AS2 実装が簡素化されると共に、コスト構造が明瞭化し、予測の精度も
向上しました。また、OpenText GXS が B2B 取引先ネットワークを管理することで、設備投
資への引当金が減り、在庫管理を改善して顧客からの引き合いにより迅速な対応ができるよ
うになりました。たとえば、EDI によって、在庫水準を最小に抑えられるようになります。予測メ
ッセージには注文情報を入れ込むこともできるため、一回で二度の作業が実行できます。1 つ
のメッセージに予測と注文データが含まれるため、プロセスが簡素化されスピードアップしまし
た。」

しかし、NXP の統合計画はもっと大きな目的があります。ミドルウェアプラットフォームの統
合は次のゴールへの 1 ステップに過ぎません。NXP は、統合レイヤーに共通の正規 XML メ
ッセージを導入しようと取り組んでいます。どのアプリケーションにも依存しない正規データメ
ッセージフォーマットを使用すれば、すべてのアプリケーションが共通のフォーマットで通信で
きます。これによって、B2B 取引先ネットワークの一部を占める膨大なメッセージ変換とポイ
ントツーポイント通信をなくすことができます。

NXP はこの方法で、B2B ネットワークをサプライヤーと下請け業者に展開する計画です。バス
チアン氏は次のように説明しています。「B2B はサプライチェーン内のビジネスプロセスを動か

すために不可欠です。NXP が求めているのは、関連するすべての社内外のシステムに標準データが流れるエンドツーエンドのプロセスです。そうすれば、すべてを可視化してコントロールできます。OpenText GXS という頼りになるパートナーの協力を得ることで、B2B のフォーマットや標準に関係なく、プロセスを先に進め、常に取引先と効果的にビジネス文書を交換することができます。さらに今後、ビジネス戦略上、自社の B2B システムの取り組みで、B2B データ連携における運用管理のアウトソーシングサービス「マネージド・サービス」を採用することになっても、OpenText GXS なら容易に移行できます。』

GXSについて

OpenText Corporationの100%子会社であるGXSは、世界最大の統合クラウド、OpenText™ Trading Grid® を運用する、B2Bデータ連携・統合サービスのリーディングプロバイダーです。新たにOpenTextグループの一員となり、OpenText Information Exchange Suiteの一翼として、取引をスピードアップする製品の包括的な統合スイートを提供します。このスイートは、セキュアなメール、大規模なファイル転送、ファックス、EDI、通知などのメッセージングおよびB2Bデータ連携・統合サービスのすべてを1つのプラットフォームに統合し、多対多の取引を実現します。クラウド、オンプレミスのいずれにおいても、Information Exchange Suiteを使用することで、企業は情報のデリバリーを迅速化・制御し、機密性や複雑性の高いコミュニケーションのセキュリティと信頼性を強化できます。詳しくは、<http://www.opentext.com>をご覧ください。Twitter (<http://twitter.com/opentext>)、LinkedIn (<http://www.linkedin.com/company/opentext>) でもさまざまな情報(英語のみ)を提供しています。

GXS 株式会社

東京本社 / 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館 18F
TEL : 03-4560-6900 FAX : 03-4560-7898

名古屋オフィス / 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄3-2-3 日興証券ビル 4F
TEL : 052-269-8482 FAX : 052-269-8484

大阪オフィス / 〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビル 31F
TEL : 06-7711-3760 FAX : 06-4964-2046