

オペレーション改革支援とソリューション提供により生産・販売計画を高度化

パナソニックがBlue Yonderの サプライチェーン計画系ソフトウェア導入 さらなる顧客満足向上と競争力強化を実現

パナソニック株式会社(本社:大阪府門真市、代表取締役社長:津賀一宏)とBlue Yonderジャパン株式会社(本社:東京目黒区、代表取締役社長:桐生卓)は、パナソニックの社内分社であるコネクティッドソリューションズ社のモバイルソリューションズ事業部(MSBD)において、Blue Yonder(ブルーヨonder)のサプライチェーン計画系ソフトウェアを2020年10月より一部モジュールから順次稼働開始し、同年12月に全面的に本格稼働することを発表します。

MSBDは、国内のビジネスパーソン向けにノートPC「Let's note(レッツノート)」をはじめ、多種多様な製品を製造・販売しています。またグローバルでも、警察や建設工事など現場で活躍する頑丈ノートPCやハンドヘルドデバイス、頑丈タブレット「TOUGHBOOK(タフブック)」を展開しています。これまでもグローバル製造と販売のオペレーションの改革を進めてきましたが、この度、Blue Yonderの提供するサプライチェーン計画系のソフトウェア「S&OP(Sales&Operations Planning:販売・業務計画)」を導入し、従来の地域別の計画管理ツールや属人的なオペレーション中心の生産から、グローバルでのサプライチェーン計画の高度化を実現します。

この計画の高度化の実現により、具体的にはグローバルでのリードタイムの短縮や納期回答の迅速化、在庫削減といった成果が見込まれており、その結果、さらなる顧客満足^{※1}向上と競争力強化を目指します。また両社の戦略的なパートナーシップの一環として、パナソニックは自社におけるBlue Yonderソリューションの活用実績をベースに、製造業のみならず、物流、流通業などのお客様のSCM(サプライチェーンマネジメント)課題の解決を支援することで、コネクティッドソリューションズ社のビジョンである「現場プロセスイノベーション」の加速を図ってまいります。

※1:パナソニックが、日経コンピュータ 顧客満足度調査 2020-2021ノートPC部門で1位を獲得(2020年8月24日)
<https://news.panasonic.com/jp/topics/203901.html>

<導入の主な目的>

1. 顧客満足度向上(リードタイムの短縮・納期回答の迅速化)
2. 在庫・廃棄ロスの削減(在庫ロスに関しては、2017年度比10%以上の削減を目標)
3. 販売増(納期遵守)

■導入背景

MSBDのノートPC事業は、法人のお客様に一品一様の商品づくりで、優れた品質と顧客密着度の高いサービスを提供することにより、長年国内・世界シェアNo.1の実績を誇っています※2。一方で、カスタマイズ製品が多いため、リードタイムが長く、納期即答が困難であるという課題がありました。さらに、お客様の要望・ニーズの変更に伴い、在庫の増大や、廃棄ロスも発生しています。そして、地域別の計画管理ツールが異なり、生産管理作業は人手をかけ、きめ細やかにマニュアル作業で対応するため、膨大な工数がかかり、従業員にとって大きな負担となっていました。従来から継続的に現場改善は積み重ねてきましたが、このたび顧客視点・経営視点・従業員視点で、抜本的なオペレーション改革が不可欠であると判断しました。

※2: ビジネスモバイルPC 16年連続国内シェアNo.1 (出所: IDC Japan, Japan Personal Computing Quarterly Model Analysis 2020Q2 Share By Company, 13インチ未満のノートPC+コンパチブルPC (Ultra Slimを除く))
堅牢ノートPC 18年連続世界シェアNo.1 (出所: VDC Quarterly Tracker, 2020Q2)

■導入プロセス

導入開始: Blue Yonderが戦略的な業務アセスメント(SOA: Strategic Operations Assessment)を実施。国内外の拠点を巡り、現場に入り込んで、取り組み開始当時のビジネス課題を分析し、事業のビジョンと方向性を把握した上で、潜在的なビジネス上の導入効果、および期待されるROIを設定。提示されたSOAの結果を受けて、1) サプライチェーンの効率性、2) 俊敏性、3) 自動化の実現可能性の3点にフォーカスすることが決定。

具体設計～導入: 業務プロセスデザインを開始し、現状分析を深掘りし、エンドツーエンドの計画系プロセスのあるべき姿をデザインし、改革ロードマップを設計。次に導入(基礎工事)フェーズとして、業界ベストプラクティスをベースにハイレベルなソリューション設計するため、1) デマンド管理、2) グローバルサプライ管理、3) 統合的なPSIシステム(Production(生産)、Sales(販売計画)、Inventory(在庫))、4) 安全在庫計算、5) サプライチェーン柔軟性・リスク管理など、数多くのプロセス項目を対象に、多種の製造・流通業向けソリューションのソフトウェアパッケージを順次導入。

モバイルソリューションズ事業部長の坂元寛明は、一連の導入プロセスについて次のように述べています。「アセスメントから導入に至る、全てのステップにおいて、Blue Yonderの国内外スタッフがMSBDのメンバーと緊密に連携し、パナソニックの現場の状況とニーズを深く理解すると共に、プロジェクトを成功に導く、強力なコンサルティングとサポートを提供してもらいました。単なるソフトウェアベンダーとは異なり、グローバルな現場プロセス改革を実現するために不可欠なパートナーの役割を果たしてもらっています」

■導入期待効果および今後の展開

MSBDはBlue Yonderとの取り組みにより、生産計画の高度化を図り、グローバルでのリードタイムの短縮、納期回答迅速化や、2017年度比10%以上の在庫削減、人的工数削減の実現を期待しています。そして、さらなる顧客満足度向上と競争力強化を目指してまいります。

今後、MSBDは、より高度で、自律化されたサプライチェーンマネジメントの実現に向けて、AI・機械学習、データ解析などの技術を活用した、Blue Yonder Luminate™プラットフォームの導入も視野に入れています。

■戦略的なパートナーシップの拡大～自らの経験を日本全体のお客様へご提供

2020年5月にパナソニックはBlue Yonderに戦略的株式投資(20%)を行うことを決定し、2019年4月に発表された日本での合併事業を含む、2社間の戦略的パートナーシップを拡大し、オートノマス(自律的な)サプライチェーン™の実現を加速します。

パナソニック株式会社代表取締役専務執行役員で同コネクティッドソリューションズ社社長の樋口泰行は、「まず、我々自身のSCM変化を示し、Blue Yonderのソリューションの社内導入を開始しました。モバイルソリューションズ事業部を皮切りに、今後は複数事業部に展開する予定で、SCM先進企業への進化を加速します。我々自身がサプライチェーンの変革や最適化を確実に実現し、それを実際の取り組み事例として製造業のお客様にお示ししたいと考えています」と述べております。

日本市場においては、パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社が、パートナー企業との連携を通じて、Blue Yonder のソリューションを販売するのに加え、Luminate™プラットフォーム上で、需給の予測や、在庫・労働力の最適化、および業務効率化など、顧客企業の能力を強化する新たなソリューションを共同開発することで成長を促進していきます。

【Blue Yonderについて】

Blue Yonderは、世界をリードするエンドツーエンドのデジタル・サプライチェーン・プラットフォームのプロバイダであり、企業が顧客の需要に迅速に応えられるよう、より精度の高い予測と変化への即応を可能にします。Blue Yonderのインテリジェントなプラットフォームは、企業がよりスマートで迅速なビジネス上の意思決定を行えるようサポートし、より多くの成長、収益性、そして顧客体験の再構築を実現します。Blue Yonder はまた、企業や個人がその潜在能力を十分に発揮できるよう支援しています。

URL:<https://blueyonder.com/jp/ja/>

「Blue Yonder」は、Blue Yonder Group, Inc.の商標もしくは登録商標です。また本リリース内で「Blue Yonder」という名前を使用して言及されている商品名、製品名、またはサービス名は、Blue Yonder, Inc.の商標であるか、もしくは所有物となっています。

【お問い合わせ先】

パナソニック株式会社 コネクティッドソリューションズ社 現場プロセス本部
by-panasonic-mkt@ml.jp.panasonic.com

Blue Yonderジャパン株式会社 マーケティング部
Email:sales-japan@blueyonder.com

以上

プレスリリースの内容は発表時のものです。
商品の販売終了や、組織の変更等により、最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。