

お客様導入事例

予測と補充



# 三菱自動車でのサプライチェーン エクセレンスの推進

## 成果

- 在庫レベルを低減しながらカスタマーサービスを向上
- サプライチェーンの問題点を分析して、パフォーマンスに影響を及ぼし得る問題を解決することが可能に

## サービスへの高い期待

サプライチェーンは、Mitsubishi Motors North America, Inc. (MMNA)が顧客のニーズに対応するために必要なアクセサリと保守部品を確保するうえで極めて重要な役割を果たしています。「カスタマーサービスは、MMNAの総合的な成長戦略にとって欠かせないものです。顧客ベースのニーズを満たすうえで、サービスに対する顧客の高い期待に応えるために適切な部品が適切なタイミングで提供されることが重要になります。」- 三菱自動車、部品供給・計画担当シニアマネージャー

## 課題

- 三菱自動車では、高度なサプライチェーンエクセレンスを実現するために必要な3つの主要業績評価指標(KPI)、すなわち「カスタマーサービスレベル」、「手持在庫目標」、「予測精度目標」を達成できることに重点を置いています。
- MMNAの従来予測モジュールで使われていた唯一のアルゴリズムは、部品の流動性の高さにかかわらずすべての部品に適用されたため、これらのKPIを達成するうえでうまく機能しませんでした。「棚卸業務に関する分析を容易に行うことができませんでした。」
- 「自動車OEMにおける厳密さとSKU数に対応できる、柔軟な予測ツールを必要としていました。」

## 予測精度を上げる

MMNAにとって予測精度は、顧客へのサービスレベルの向上という指標を達成するうえで重要な目標の1つでした。「Luminate™ Planningへの移行により、当社にとって予測面でまったく新しい世界が開けました。今ではシステム内で複数のアルゴリズムを利用して、それらを異なる部品セグメントに適用できるようになっています。」





## サプライチェーン分析

この新しいテクノロジーが予測プロセスを向上させる、より優れた分析機能をMMNAのユーザーにもたらした結果、特定部品の在庫が削減され、同社の全体的なサービスレベルが改善しました。「かつてないほどのデータにアクセスできるようになったことで、当社のユーザーがサプライチェーンの問題点を分析して発見できるようになりました。これにより問題領域を掘り下げ、必要に応じて予測を微調整して、自社にネガティブな影響が及ぶのを未然に解決できるようになったのです。」

## 新製品の投入に対応

この導入の主なメリットの1つは、MMNAの新製品投入(NPI)プロセスにポジティブな影響があったことです。「新型車を市場に出す際には、そのモデルの発売をサポートし、お客様の需要に応えられるだけの十分な材料を確保するために特定のアクションを取る必要があります。Blue Yonderと協力してNPIプロセスを開発することで、サービスレベルを向上させることができました。」

## クラウドの導入

クラウドを利用した新機能の展開は、3か月間で完了しました。「クラウド上で展開することで、財務上のメリットがいくつか得られました。ハードウェアへの投資が不要になり、稼働を維持するうえでハードウェアの保守やアップグレードの必要がなくなったためです。また、当社のユーザーがあらゆる問題や変更を短期間で解決することも可能になりました。」

## 高度なトレーニング

標準のソフトウェアのトレーニングに加え、MMNAはBlue Yonderの教育サービスと連携して、より詳細な予測トレーニングをユーザーに提供しました。「1週間にわたるトレーニングの結果、ユーザーの予測に関する知識が、システムに関する初心者レベルからかなりの上級者レベルにまで引き上げられました。」

今ではアルゴリズム全種類に加え、適用すべきアルゴリズムの判断基準を十分に理解できています。非常に有益な投資でした。」

## ソリューションのメリット

- より高精度の予測アルゴリズムによって、在庫レベルを低減しながらカスタマーサービスを向上
- サプライチェーンの問題点を分析して、自社のパフォーマンスに影響を及ぼし得るネガティブな問題を未然に解決することが可能に
- 新製品の投入でのサービスレベルを向上させ、顧客満足度を上げることができる

## Blue Yonder の専門知識

MMNAは成果の改善に向け、導入プロセス全体でBlue Yonderの各種サービスを利用しました。Blue Yonderのコンサルティングサービスチームは、要件の特定のほか、導入プロセスの迅速化に関するガイダンスの提供でサポートしました。

「当社は業務プロセスの再設計に参加しました。従来の業務プロセス規則に対して必要なことを理解したうえで、Blue Yonderからどのような支援が得られるかを理解するためです。非常に実りの多い取り組みでした。」

[blueyonder.com/jp/ja/](https://blueyonder.com/jp/ja/)

Copyright © 2024, Blue Yonder Group, Inc. All rights reserved. Blue Yonder は、Blue Yonder Group, Inc. の登録商標です。他のすべての企業名と製品名は、関連する企業の商標、登録商標、またはサービスマークである場合があります。Blue Yonder は、本書に記載されているこれらの情報またはあらゆるソフトウェアの機能、特性、もしくは仕様を予告なく変更する権利を留保します。Blue Yonder は、本書に記載されている情報またはソフトウェアに関して、認定ライセンス所有者との Blue Yonder のソフトウェアライセンス契約で許可されている場合を除き、保証義務を一切負わないものとします。

