

お客様導入事例

予測と補充



RENAULT
Passion for life

時間的余裕のない ルノー社の事例

成果

- 安全在庫を大幅に削減し、キャッシュフローを改善
- 多層型流通ネットワークにおける全在庫の可視性を向上

迅速な補充

ルノーは、20万品目に上るスベア部品について、午後4時までの受注分はすべて翌朝8時までには届けると欧州の顧客に約束しています。「どのスベア部品も一晩で届けるのは至難の業ですが、欧州市場ではこのコミットメントを守らなければなりません。その目標達成には、非常に強固なグローバルサプライチェーンが必要です。」

- ルノー、プログラムマネージャー

課題

- 欧州の自動車メーカーであるルノーは、その品質、イノベーション、サービスに対して高い評価を確立しています。その大きな要因の1つが同社のスベア部品事業にあり、20万品目に上るスベア部品のうちのどの部品でも多層型の流通ネットワークを通じて一晩で届けると約束しています。
- ルノーは、サプライヤーリードタイムが2〜8週間であるにもかかわらず、翌朝納品の約束を守るために過剰な安全在庫を幾重にも確保していました。
- 同社は、そのスベア部品の納品コミットメントを曲げずに、在庫レベルを低減してキャッシュフローを解放したいと考えていました。

在庫の削減

ルノーのスベア部品の運用は、2つの主要倉庫と欧州全土に点在する数十拠点の流通センターによるネットワークで支えられています。それまで同社がその翌朝納品コミットメントを守ることができていたのは、複雑な欧州の流通ネットワーク全体で、スベア部品の高い在庫レベルを維持してきたためです。そのネットワークは、多いときでサプライヤー、販売店、地域流通センターの5層から成ります。しかし、サプライヤーリードタイムが2〜8週間と部品によって異なることから、過剰な安全在庫を大量に確保する必要があり、コストが高かったです。





「自動車メーカーの利幅は大きくないので、経済情勢の影響をもろに受けます。そのうえ自然災害や政情不安によって、当社の世界規模のサプライチェーンが大きく混乱することもあり得るのです。」

そのためルノーは、在庫レベルを低減することでキャッシュフローの解放を図ることにします。その際に、同社が掲げる翌朝納品の約束に影響が出ないようにするため、テクノロジーに頼ることにしました。そこで見つけたのが、Blue YonderのLuminate™ Planningスイートです。

「このソリューションの堅牢性は重要なポイントでした。実証済みのソリューションを求めていたので、Blue Yonderはうってつけでした。必要だったのでは、大量の在庫を管理できるソリューションであり、場所を問わず世界中で当社の片腕としてフォロー役、サポート役を果たす存在です。そのすべてのニーズにBlue Yonderが応えてくれました。」

計画を一元化

Blue Yonderのソリューションによって、在庫要因、補充、予測の計算を一元化できたルノーは、流通センターの地域ごとの微妙な差異を理解できるようになっています。同等レベルの製品在庫を確保できるようになると同時に、過剰な安全在庫を大幅に減らしました。

「当社は分散型の組織でした。どの流通センターも、サプライチェーンの前後の状況を一切確認できずに、局所的に最適化を行っている状態でした。Blue Yonderのおかげで、今では各流通センターの全在庫を大局的に把握して、お客様に応じた確かな意思決定を行うことができます。」

イノベーション

ルノーのイノベーションへの重点も、考慮すべき重要なポイントでした。「Blue Yonderには小売業界で非常に有名な製品があります。当社は、小売におけるベストなアイデアをスペア部品の物流に取り入れたいと考えていました。大きなブレイクスルーを模索し、早急に実現する必要がありました。」

短期間で利益を回収

ルノーは、日常の業務プロセスへの直接的な効果だけでなく、Blue Yonderソリューションへの投資を長期的に回収できることにも満足しています。「プロジェクトを終えたときに非常に重要なポイントだったのは、1年未満で投資を回収できたことでした。そして1年が過ぎた今、この目標を達成したと言えます。」

ソリューションのメリット

- スペア部品の翌朝納品コミットメントを曲げずに、安全在庫を大幅に低減してキャッシュフローを解放
- 多層型流通ネットワークにおける補充計画の一元化によって、あらゆる流通センターで全在庫の大局的な可視性を実現
- 在庫全体の低減によって1年未満のROI目標を達成

Blue Yonder の専門知識

この導入プロセス全体で、ルノーはBlue Yonderにサポートとガイダンスを求めました。

「当社と Blue Yonder の関係を適切な言葉でまとめるなら、『パートナーシップ』でしょう。問題に直面したときはいつでも、即座に答えを見つけてくれます。当社は Blue Yonder と連携して、予測精度と成果の向上に取り組んできました。」

- ルノー、プログラムマネージャー

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。



BlueYonder