

課題

300ヶ所の在庫拠点と様々な異なるシステムから成るグローバル・ディーラー・ネットワークのために、ボルボ建設機械は、世界中で一貫したサービス部品の入手可能性を提供するうえでの問題に直面していました。市場トップのディーラー・サービス・レベルを目指して、ボルボ建設機械は、グローバル・サプライ・チェーンの透明性を確保するための単一の共通ソリューションの必要性を感じていました。

ソリューション

Syncronのサプライ・チェーン・プランニング・ソリューション

成果

- ディーラー・サービス・レベル 95%で市場トップ。
- 製品の在庫水準が、移動が少ないものも頻繁であるものも共に減少。
- 在庫の陳腐化が減少。
- 在庫補充プロセスの自動化。
- 複数のERPシステムにもかかわらず、グローバル・サプライ・チェーン全体にわたる透明性が改善。

ボルボの概要

ボルボ建設機械は、ブリュッセルに本社を置くグローバル企業です。同社の製品ラインには、ホイール・ローダー、小型車両、ホイール式およびクローラー式の油圧ショベル、モーター・グレーダー、アーティキュレート・ダンプなどが含まれます。同社は、4つの大陸で製品を製造し、販売特約店およびレンタル店を介して150カ国以上で販売しています。業界最大手の1社であるボルボ建設機械は、従業員数13,000人、総売上高56億米ドル（2006年）となっています。

ボルボ建設機械は、ディーラー・サービス・レベルの合理化によるグローバルな拡大に力を注いだ

それぞれ異なるシステムでアフターマーケットに対処するディーラーの大規模なネットワークを持つボルボ建設機械は、グローバル・サプライ・チェーンの管理に苦戦していました。Syncronは、予測および部品管理を最適化することにより、ボルボ建設機械が数週間のうちに世界的なディーラー・サービス・レベルを95%に高められるように手助けしました。

建設機器のアフターマーケットでは、部品の入手可能性が重要です。絶対必要な1つの部品がないことで、建設現場全体が停止状態になり、1日に数百万ドルのコストがかかる可能性があります。そのため、ボルボ建設機械は一層のグローバルな拡大に乗り出そうとしていた時、その目標は明確でした。すなわち、業界トップの顧客サービス・レベルを世界中で達成するために、サプライ・チェーンを合理化する必要があるということでした。

「アフターマーケットは顧客にとって非常に重要です。顧客は、顧客契約を達成することができるように、当社から使用可能時間を買います」とボルボ建設機械、顧客サポート部門のグローバル・サブ

イ・チェーン・マネジャーのJan Paulsso氏は述べています。

異なるシステムと過剰在庫

長年にわたるグローバルな成長と買収の結果、ボルボの世界中のディーラーは当時、多様な標準の異なるシステムを所有していました。各ディーラーがそれぞれのアフターマーケットに対処していたため、ボルボがグローバル・サプライ・チェーンをコントロールすることは困難でした。特定の部品の必要が生じると、ボルボ建設機械の中央流通部門は、当該の部品を見つけるために地域のディーラーにEメールを送信しなければなりませんでした。カスタマイズされた機械は少数しか生産されていないため、予備部品の入手可能性を高く保つことは高コストであり、過剰在庫と陳腐化が一般的な懸念材料となっていました。

グローバル・サプライ・チェーンの透明性を実現する簡単な方法

ボルボ建設機械がグローバル・サプライ・チェーンの透明性をもたらす単一の共通システムの必要を特定した際、その選択は簡単でした。同社は既に中央倉庫での需要予測においてSyncronのサプライ・チェーン・プランニング・ソリューションの活用已成功していました。

「当社のディーラーは、緊急オーダーおよび輸送費が減少する一方で、サービス・レベルが向上していく速さを目の当たりにして、ほとんどショックを受けていました」。ボルボ建設機械は現在、市場トップの95%というディーラー・サービス・レベルを提供しています。

「私は1992年からSynchronと共に働き、我々のパートナーシップとSynchronのソリューションに関して素晴らしい経験を積んできました。Synchronは企業として機敏です。同社のソリューションは手ごろな価格であり、同社はアフターマーケットを理解しています」とJan Paulsson氏は述べています。「当社は、同業他社がERPシステムで同様の成果を達成しようとして、最大25倍のコストを支払っていることを知っています。」

ボルボ建設機械は、Synchronのサプライ・チェーン・プランニング・ソリューションをグローバルな利用に拡大することを決めました。Jan Paulsson氏は、サプライ・チェーン・プランニング・アプリケーションを様々な既存のシステムの最上層に配置するというSynchronの概念を高く評価していると述べています。同氏は更に次のように続けています。「これは、ボルボのような大企業にとって、グローバル・サプライ・チェーン全体にわたり完全な透明性を実現し、コントロールするための唯一の実行可能な方法です。全ての国およびディーラーを網羅する単一のERPシステムを導入することは、全く選択肢になりません。」

数週間のうちに市場トップのサービス・レベルに

Synchronのソリューションは、317ヶ所の在庫拠点に導入されました。システムの自動的な注文の提案に素早く適応するディーラーの能力に応じて、導入後2~4週間以内にディーラー・サービス・レベルは改善しました。

予想を上回るバックオーダー状況の改善

現在、ボルボ建設機械はグローバル・サプライ・チェーンにわたる完全な透明性を実現しています。ディーラーが特定の部品を必要としている時は、ボルボ建設

機械は、その部品が入手できる場所をすぐに確認し、その部品の在庫が過剰にある別のディーラーからそれを確実に移動することができます。予想はディーラーごとに算出されるため、在庫管理は大幅に改善しました。

「SynchronのSCPソリューションにより、陳腐化と返品が大幅に減少しました。これは、当社の予想を遥かに上回っています。」とJan Paulsson氏は説明しています。「他の予想システムとは異なり、Synchronのソリューションは、移動が頻繁な製品と全く同じように、移動が少ない製品の在庫も最適化することができます。これは、当社の事業にとって不可欠なことです。」

Synchronのソリューションは、あまり頻繁に利用されない高価格の品目よりも、頻繁に利用される低価格の品目を優先することで、サービス・レベルへの最大限の影響を確保するために必要なロジックを提供します。

将来の事業拡大に注力

ボルボが新しいグローバル市場への事業拡大を続けているため、ボルボ建設機械は現在、次世代のJavaベースSynchronサプライ・チェーン・プランニング・ソリューションであるバージョン7にアップグレードすることを計画しています。

「当社は現在、550万SKU(商品格納管理単位)を立て直しており、その数は常に増加傾向にあります」とJan Paulsson氏は述べています。「次のバージョンにより、当社は最大3,000万のSKUを管理し、将来の成長のための当社の能力を確保することができます。現在、当社はSynchronソリューションの北京語版を中国で展開する計画があるため、これはタイムリーです。」

世界中のディーラーを結び付ける次世代技術により、ボルボブランドは、将来、高い入手可能性において信頼の証となることでしょう。

Synchronの概要

Synchronは、グローバル・サプライ・チェーンのパフォーマンスを容易に最大限に高めます。既存のITインフラを利用した当社の画期的なITソリューションは、迅速に導入することができます。6ヶ月~12ヶ月以内に、顧客サービス水準、サプライ・チェーン・プロセスの効率、在庫水準の削減という3つの主要分野のパフォーマンスが20~30%改善します。当社は、製造業・流通業の一部の業種における広範な経験とソフトウェアの専門知識を組み合わせることにより、顧客に素晴らしい成果をもたらします。遅れをとらないようにするために、アルファ・ラバル、アトラスコプコ、エレクトロラックス、メッツォ、ルノー・トラック、サンドビック、スミス・エアロスペース、テトラパック、トヨタ、トレルボルグ、ボルボ、フォルクスワーゲンといった多くの世界トップ・クラスのグローバル企業がSynchronを選んできました。Synchronは全世界に活動を展開しています。

Synchronへのお問い合わせ

Synchronの詳細およびお問い合わせ先については、www.synchron.com/ja にアクセスしてください。