

KEHE社、在庫管理に 新たな手法を採用

Manhattan Active 在庫需要予測と
補充ソリューション

オペレーション

本社：米国イリノイ州ネイパービル
配送センター：北米に16施設設置

マンハッタン・ソリューション

Manhattan Active[®] 在庫需要予測と補充ソリューション



課題

KeHE 社が以前使用していた在庫管理ソリューションでは、お客様のニーズの増加に対応できませんでした。同食品販売会社は、お客様のニーズをより深く理解し、より良いサービスを提供できるような先進的なソリューションを必要としていました。

ソリューション

マンハッタンの需要予測と補充ソリューションは、KeHE社が顧客サービスを向上させ、在庫レベルを最適化し、より効率的な予測・補充機能を構築するために導入されました。

進捗状況と結果

予測管理在庫最適化ソリューションは、16のDCすべてに導入されました。これらの拠点では、サービスレベルの大幅な向上に加え、在庫を5%、廃棄物を5%削減することができました。

「クラス最高のカスタマーサービスを提供するためのツールを導入することは、デジタル・トランスフォーメーションの一環です。私たちの目標は、次世代の販売会社になることです。予測と補充のソリューションによって、私たちはそれを実現することができます。」

RAJ GOVINDARAJAN, SENIOR DIRECTOR SUPPLY CHAIN, KEHE DISTRIBUTORS[®]

KEHE社とマンハッタンアソシエイツ

KeHE社のミッションは 次世代の ディストリビューターへ

KeHE社は、食品卸売りの分野で70年の経験を持つ企業です。5,500人以上の従業員と16の配送センターを擁する同社のサプライチェーンは、常に進化し続けています。KeHE社のナチュラル&オーガニック、スペシャルティ&フレッシュブランドは、30,000の小売店やオンラインショップで販売されています。

事業規模が大きいことから、KeHE社は、従来のサプライチェーンである従来のサプライチェーン購買・在庫管理ツールでは、必要な結果と可視性が得られないと感じていました。そこで、より強力な需要と補充の要件に対応できる新しいソリューションの導入を決定しました。

複数の選択肢を検討した結果、KeHE社は、マンハッタンが必要予測と補充ソリューションが、顧客のニーズに応えるために必要なイノベーションを取り入れたいという同社の希望に最も合致すると考えました。この新技術は、自己調整ポリシー、自動例外管理、戦略的顧客別の需要予測（マンハッタンではCCIO「Customer Centric Inventory Optimization」と呼んでいます）などの革新的な予測技術により、ユーザーが将来の需要を予測することを可能にし、最も複雑な需要シナリオをも正確に予測することができます。CCIOは、主要な顧客を特定し、その需要パターンを分離し、統一された予測方法でデータを分析することができます。その結果、コネクテッド・コマースに特化して設計された、より規定的で効果的な補充戦略を実現します。

「様々な要素を検討しましたが、決定の鍵となったのは、ソフトウェア・ベンダーが迅速なソリューションを提供できるかどうかでした。需要予測と補充を通じて、このツールは我々のビジネスが必要とするすべての機能を一箇所で提供してくれました。」

RAJ GOVINDARAJAN, SENIOR
DIRECTOR SUPPLY CHAIN AT
KEHE DISTRIBUTORS



COVID-19の初期段階での導入

複雑な在庫ネットワークを管理するソフトウェアを導入するには、通常、学習曲線が必要です。KeHE社の場合は、パンデミックの最初の大規模な発生時期と重なったため、そのプロセスはさらに困難なものとなりました。最初のDCは2020年1月に稼働しました。最初の2つのDCがソフトウェアを試験的に導入したことで、KeHE社とマンハッタンのチームの間では、対面でのコラボレーションを完全な遠隔モデルに変更したにもかかわらず、プロジェクトはスケジュール通りに進行しました。

マンハッタンとの緊密なパートナーシップと魅力的なトレーニングプロセスにより、KeHE社は初期の技術的な課題を克服することができました。試験的に導入した2つのDCの初期結果では、マンハッタンの技術を使用していないKeHE社の他のDCと比較して、サービスレベルが大幅に向上していることがわかりました。これらの改善された指標には、サービスレベルの向上、5%の在庫削減、5%の廃棄物削減が含まれています。

課題を成功に導くために

マンハッタン・テクノロジーがすべてのDCに導入された後の2020年9月までに、KeHE社は市場投入までの時間が短縮され、廃棄物の削減や在庫の減少など、いくつかの重要な指標が改善されました。KeHE社とマンハッタンのチーム（研究開発、製品管理、プロフェッショナル・サービスを含む）との強力なビジネス・パートナーシップにより、同社は次世代の卸売り業者になるという目標を実現することができました。COVID-19の制限にもかかわらず、マンハッタンのカスタマイズされたソリューションとトレーニングにより、KeHE社は重要なビジネスニーズに対応し、サプライチェーンの課題を強みに変えることができました。