

ケーススタディ

# 将来の成長に向けて 準備を整えるÖSSUR

## オペレーション

本社所在地 レイキャビク（アイスランド）、  
ポールスボロ（ニュージャージー）、ティ  
ファナ（メキシコ）、アイントホーフェン  
（オランダ）に3つの地域配送センター、カ  
ナダ、イギリス、南アフリカ、オーストラリ  
アなどに現地倉庫を設置。

## マンハッタンソリューション

Manhattan SCALE™ warehouse management  
system



## 課題

Össur社は、配送能力を高め、さらなる成長を促すとともに、すべてのお客様に同じ体験を提供するための倉庫管理システムを探していました。

## ソリューション

Manhattan SCALE™の導入により、Össur社は、3つの大きな物流センターと増え続ける地方の倉庫のプロセスとシステムの両方を標準化することに成功しました。

## 進行状況と結果

物流センターの生産性は15~20%向上し、終業時の締め切りも常に守られるようになりました。

「毎日のフルフィルメントオーダーの締め切り時間に間に合わせるのに苦労した時代は終わりました。」

RICH PARKYN, DIRECTOR OF DISTRIBUTION, ÖSSUR

**PUSH POSSIBLE**

**Manhattan**  
Associates®

# MANHATTAN SCALE™で生産性を向上させる ÖSSUR

## 整形外科分野のグローバルリーダーは、人々の移動を支援するために、最も優れた頭脳と最新の技術を採用

Össur社は、義肢・装具・サポーターの販売において、3つの大規模な流通センターと複数の地方倉庫からなる世界的なネットワークを有しています。Manhattan SCALEのおかげで、これらの拠点の従業員は同じ方法で仕事をすることができ、生産性が大幅に向上しました。

40年以上前、アイスランド人のÖssur Kristinsson氏は、自分の左足のためにシリコンライナー付きの新しい義足を設計することを決めました。この革新的な技術がきっかけとなり、自分の会社が設立され、年月を経て、義肢、装具、サポートの世界的な製造・販売会社に成長しました。Össur社は、アイスランド、メキシコ、中国に生産拠点をもち、広範な流通ネットワークを構築しています。

オランダのアイントホーフェンにある流通センターは、このネットワークの中で重要な役割を果たしています。5,000平方メートルの建物の中で、約50人の従業員が1日に約800件、2,400行の注文を処理しています。これらの注文は、主に病院やリハビリテーションクリニックからのものですが、ヨーロッパ、アジア、アフリカの代理店や現地倉庫からの注文もあります。

2012年、Össur社はManhattan SCALE™の導入をニュージャージー州Paulsboroの配送センターで開始し、2013年には西海岸の配送センター、そして2年後にはアイントホーフェンでの導入を予定しています。それまでは、同じERPシステムの異なるバージョンを使用し、カスタマイズされた拡張機能で補完しながらオペレーションを管理していました。"Össur社のDistribution DirectorであるRich Parkyn氏は、「このシステムでは限界があり、さらなる成長のために倉庫管理システム（WMS）が必要でした」と語ります。



Manhattan社の倉庫管理システムSCALE™は、Össur社にシステムとプロセスを標準化する機会を提供しました。ピッキング、梱包、出荷のプロセスを体系化し、各倉庫で同じように処理することで、注文がどの配送センターから届くかにかかわらず、効率を最大化し、正確性を高め、顧客満足度を高めることができます。

パーキン：「標準化には、他にもソフト面でのメリットがありません。従業員はDCを通じて簡単にクロストレーニングを受けることができ、他のDCでも従業員を共有することができます。トレーニングはほとんど必要ありませんので、特に新しい施設にSCALEを導入する際に役立ちます。アイントホーフェンでは、マンハッタンのSCALEソリューションの付加価値が本当に見えてきたのは、2016年に現在の配送センターに移転してからです。

WMSの助けを借りて、ピッキングとパッキングのプロセスがより効率的になりました。例えば、SCALEは注文ごとに正しい箱のサイズを計算します。1台の台車に平均16個の小箱または4個の大箱を載せて、オーダーピッカーの移動時間は以前よりずっと短くなりました。SCALEは常にピッキング場所の棚に沿って最短ルートを見つけてくれます」と、アイントホーフェンでの導入にキーユーザーとして積極的に関わったロジスティクスエンジニアのThijs Ras氏は強調します。

「生産性が15~20%向上しました。主な理由は、注文を直接出荷箱に入れてピッキングするようになったからです。」

RICH PARKYN, DIRECTOR OF DISTRIBUTION, ÖSSUR

「他の誰よりも、我々はプロセスを熟知しており、同僚にシステムに慣れ親しんでもらうための万全の体制を整えています」

THIJS RAS, LOGISTICS ENGINEER, ÖSSUR



SCALEにはさらなる利点があります。シリアルナンバーの登録により、Össur社はすべての補綴物（ほとつぶつ）を個別に追跡することができる。また、梱包・出荷エリアでは、ピッキングしたすべての商品を追加でスキャンする必要がなくなりました。「注文品を直接出荷箱に入れるようになったので、生産性が15~20%向上しました。アイントホーフェンだけでなく、他のディストリビューションセンターでも同じことが言えます。すべての注文を時間通りに処理するのに苦労した時代は終わりました」とパーキンは言います。



2012年にマンハッタンのWMSを選択した理由は、導入時にマンハッタンが提供するサポートと専門知識に対する信頼と確信でした。パーキンは、このサポートに今でも満足しています。「マンハッタンのスキルと流通プロセスの知識は豊富です。何か問題が発生しても、すぐに解決してくれます。」

Össur社は現在、3つの主要な流通センターに加えて、現地の主要な倉庫にもWMSを導入したいと考えています。その際には、すでにSCALEを使用している流通センターの社員の既存の知識や経験を活用します。

「これまでの導入でも同じことをしてきました。現地の倉庫にいる同僚たちは、おそらく我々と同じような課題に直面しています。私たちは誰よりもプロセスを熟知しており、同僚にシステムに慣れ親しんでもらうための十分な準備ができています」とラスは言う。

このアプローチにより、Össur社のグローバルな流通ネットワークの従業員は、強力なコミュニティを形成しています。社員同士が知り合いになったことで、コミュニケーションや共同作業がしやすくなった。今では、WMSについて質問があると、すぐに電話に出てくれるようになりました。Parkyn：「SCALEを導入したおかげで、私たちは仕事をする場所に関係なく、1つの強固な共同チームになりました」。

「SCALEは常にピッキングロケーションに沿った最短ルートを見つけるので、オーダーピッカーのトラベルランを制限することができます。」

THIJS RAS, LOGISTICS ENGINEER, ÖSSUR

Photos courtesy of Össur.