

# 郵船ロジスティクス、 柔軟性と拡張性の向上

マンハッタン・ソリューション

Manhattan SCALE™, Microsoft Azure



## 課題

郵船ロジスティクスは、世界中のお客様に一貫したサービスを提供し、実績のあるグローバルな物流サービス提供能力を強化するために、標準化されたサプライチェーンソリューションを必要としていました。また、幅広い業種の企業に効果的にサービスを提供できる、グローバルに展開可能な技術プラットフォームを求めていました。

## ソリューション

Manhattan SCALEが戦略的WMSに選ばれた理由は、業界での評価の高さ、設定の容易さ、スケーラビリティ、迅速なスタートアップ能力、グローバルなサポートインフラ、Microsoft Azureへの容易な導入、業界をリードし、常に進化し続けるサプライチェーンITプラットフォームをエンドユーザーのお客様に提供できることなどです。

## 進捗と結果

SCALEとAzureを導入したことで、新規顧客の開拓やスタートアップ活動の効率化が図れるようになりました。SCALEとAzureの導入により、新規顧客の開拓や新規事業の立ち上げを効率的に行うことができるようになりました。また、物流業務のコントロールが容易になり、クラウドインフラストラクチャの性能により、システムの可用性が向上しました。今後数年間でさらなる大幅なコスト削減が見込まれ、比較的短期間で投資回収が可能になると予測しています。

私たちは、長期的な戦略的ITパートナーとして、マンハッタンとマイクロソフトを選びました。私たちの目標は、Microsoft Azure上で動作するManhattan SCALEを、ヨーロッパのすべての企業、そして潜在的には世界全体に展開することです。これにより、コストの削減、収益性の向上、お客様へのサービス向上が可能となり、最終的にはビジネスの競争力を高めることができます。”

TONY GUDGER, CIO AT YUSEN LOGISTICS EUROPE

**PUSH POSSIBLE**

**Manhattan**  
Associates.

# グローバル・サプライチェーン・プラットフォーム

for Yusen Logistics

“この 年間で、すべての新規顧客がSCALEに導入され、イタリアの既存顧客の約30%が、すべてAzure上で動作するシステムに移行しました。今後 年間で、全ての顧客をSCALE/Azureプラットフォーム上で稼働させ、ヨーロッパの他の郵船ロジスティクスの物流センターにも導入を拡大する予定です。”

## 複数の異なるローカルシステムから、グローバルに標準化されたサプライチェーンソリューションへ

郵船ロジスティクスは、欧州で展開するコントラクト・ロジスティクス・サービスをサポートするために、多様なITソリューションを利用していました。郵船ロジスティクスの各国チームは、複数のローカルシステムを使用して顧客のサプライチェーンニーズに対応していました。世界43カ国、500以上の拠点で2万人以上の従業員が働くグローバル企業にとって、地域ごとにカスタマイズされた技術環境は維持費がかかり、特に大規模なグローバル顧客にサービスを提供する際のオペレーション手法の合理化と最適化の妨げとなっていました。郵船ロジスティクスは、ITシステムのインフラを一新し、地域やグローバルに展開・サポート可能な実績のある単一のサプライチェーン・ソリューションに標準化する時期に来ていると判断しました。Microsoft Azure上に導入されたManhattan SCALEは、信頼性が高く、スケーラブルで効率的なサプライチェーン・ソリューションとして、郵船ロジスティクスが必要としていたものでした。

郵船ロジスティクスは、航空輸送、海上輸送、陸上輸送など幅広いサービスを提供するグローバルな物流サービスのリーディングカンパニーです。また、同社は200万平方メートルを超えるコントラクト・ロジスティクスの倉庫スペースを運営しています。郵船ロジスティクスは、顧客を中心としたアプローチで、各顧客のユニークな要求を満たすソリューションを提供するという揺るぎないコミットメントをビジネスの重要な原動力としています。ヨーロッパ郵船ロジスティクスのCIO、トニー・グッジャー氏は次のように説明します。



「私たちの目標は、世界のフォーダーの中でトップ5に入ることです。この目標を達成するためには、サービスの信頼性と業務効率に関して顧客の期待に応え、サプライチェーンデータとKPIのリアルタイムな可視性を提供し、我々と顧客がこれらの情報が提供するビジネスインテリジェンスに基づいて行動できるようにしなければなりません」と述べています。

## 課題

郵船ロジスティクスは、世界各地の事業所で、それぞれの地域に合わせた多様なITソリューションを利用していました。これは地域に密着した小規模な顧客には効果的な戦略でしたが、郵船ロジスティクスのような大規模でグローバルな顧客には理想的ではありませんでした。三菱自動車やパナソニックのように、様々な地域や言語で事業を展開している顧客にとっては、物流サービスプロバイダーとのやり取りに一貫性を持たせることが重要です。郵船ロジスティクスが重要視していたWMS (Warehouse Management Solution) を標準化し、より一貫性のあるアプローチを実現することが求められていたのです。

## 選定手順

郵船ロジスティクスは、すでに世界の多くの地域でマンハッタンのWarehouse Management Solutionを使用していました。マンハッタンと郵船ロジスティクスの関係は、2003年にヨーロッパで始まり、そこからアメリカ、アジア太平洋地域へと拡大していきました。

それにもかかわらず、郵船ロジスティクスは、現在および将来のニーズを満たすために最適なWMSを選択するための正式なプロセスを採用することを決めました。まず、社内の専門家を集めて検討を開始しました。1年半をかけて、経営陣が将来のシステムの要件を定義しました。郵船ロジスティクスはその後、条件を満たすいくつかの倉庫管理システムを評価しました。さらに、情報技術の調査・助言会社であるガートナー社に相談し、経営陣へのアドバイスと選定プロセスの検証を行いました。その結果、マンハッタン社が提供する2つの製品が候補として挙がりました。最終的にはSCALEを採用することになりました。

## ソリューション

郵船ロジスティクスが戦略的なWMSとしてSCALEの導入を決めたのは、技術的な理由とビジネス的な理由の両方があったからです。ソリューションの機能性、設定性、拡張性、導入の容易さとスピード、TCO（総所有コスト）も重要なポイントでした。また、世界中でサポートされていることや、さまざまな業種の企業に提供されていることも重要なポイントでした。イタリア郵船ロジスティクスのITマネージャーであるアンドレイ・スターン氏は、SCALEを支える専門家集団の存在も重要な要素であると言います。「サポートチームは必要に応じて導入をサポートしてくれました。これは、マンハッタン・アソシエイツとのパートナーシップをさらに強化するための完璧な基盤となりました。」

ハードウェア面では、Microsoft Azureのサービスを利用したクラウド化を決定しました。郵船ロジスティクスは2012年からクラウドサービスのプラットフォームとしてMicrosoft Azureを利用していたので、これは論理的な選択でした。スターン氏は次のように説明します。

「Azureは柔軟性と拡張性に優れたクラウドプラットフォームであり、全体的な資本支出を最小限に抑えることができるため、戦略的なインフラソリューションとしてAzureへの移行を選択しました。」

## 導入

イタリア郵船ロジスティクスがSCALEの導入に着手した頃、ポーランド郵船ロジスティクスは、レガシーシステムからSCALEへの移行プロセスを成功させたばかりでした。このプロジェクトの中で、ポーランドチームは他の拠点での導入をサポートするためのセンターオブエクセレンスを構築しました。ポーランドの専門センターの助けを借りて、イタリア郵船ロジスティクスの最初の顧客は非常に短い時間で成功裏に本番稼働しました。この導入プロジェクトは、3ヶ月という非常に厳しいスケジュールで行われましたが、スケジュール通り、予算内で完了しました。

イタリア郵船ロジスティクスでのSCALE on Azureの導入は、今後他の地域でSCALEを導入する際のモデルとなります。

Microsoft Azureは、このプロジェクトの成功に重要な役割を果たしました。郵船ロジスティクスは、Azureのおかげで、ハードウェアへの投資をせずに、優れた接続性を備えた高可用性のインフラ上にSCALEを立ち上げることができました。スターン氏は、「Microsoft Azureの柔軟性とSCALEの使い勝手の良さにより、郵船ロジスティクスは既存顧客の移行や新規顧客のプラットフォームへの追加を容易に行うことができます。」とコメントしています。

マイクロソフトを選んだもう一つの利点は、すでにマンハッタンとの提携を成功させた長い歴史があったことです。マイクロソフト社のソリューションスペシャリスト、ジェフ・ジョンソン氏は、「マンハッタン社とは、郵船ロジスティクスのプロジェクトと一緒に仕事をするずっと前の2001年から、広範で実りある関係を築いてきました」と語ります。

今回の郵船ロジスティクスの仕事は、このパートナーシップの強みを活かしたものであり、プロセスやアプローチの調整が非常に容易になりました。

## 進捗

現在、郵船ロジスティクスでは、Manhattan SCALEとMicrosoft Azureを世界の様々な国や事業所で、非常に小規模でシンプルな物流施設から非常に大規模で複雑なオペレーションを行う拠点まで、様々なお客様にご利用いただいています。イタリアでは、SCALEを2つの配送センターに導入し、電子機器、自動車部品、アパレル衣料、家庭用品、スポーツ用品など、さまざまな分野の顧客を管理しています。スターン氏は、「昨年1年間で、すべての新規顧客がSCALEに導入され、イタリアの既存顧客の約30%が、すべてAzure上で動作するこのシステムに移行しました。今後2年間で、全ての顧客をSCALE/Azureプラットフォーム上で稼働させ、ヨーロッパ中の他の郵船ロジスティクスの物流センターにも導入を拡大する予定です。」と話します。

## 約束した結果

新しいWMSを導入する主な目的の1つは、社内のワークフローを標準化し、異なる物流施設や異なる国での物流プロセスをよりよく管理することでした。SCALEとAzureのおかげで、郵船ロジスティクスは新規顧客へのサービス提供をより効果的に行えるようになり、すべてのスタートアップ活動を合理化することができるようになりました。SCALEとAzureのおかげで、新規顧客へのサービス提供やスタートアップ活動の効率化が可能になり、また、物流サービス活動の管理が強化され、クラウド・インフラの性能のおかげで、すべてのシステムがこれまで以上に高い可用性を持つようになりました。今後数年間でさらに大幅なコスト削減が見込まれており、比較的短期間で投資回収が期待されます。

トニー・グッジャー氏は、SCALEとAzureが、効率的で信頼性が高く、費用対効果の高い物流ソリューションを顧客に提供する郵船ロジスティクスの能力に、今後も大きな影響を与えると確信しています。「我々は、マンハッタンとマイクロソフトを長期的な戦略的ITパートナーとして選択しました。私たちの目的は、Microsoft Azure上で稼働するManhattan SCALEを、ヨーロッパ中、そして潜在的には世界中のすべての企業に展開することです。これにより、コストの削減、収益性の向上、お客様へのより良いサービスの提供が可能となり、最終的にはビジネスの競争力を高めることができるでしょう」と述べています。

