

報道発表資料

2008 年 11 月 5 日

ヤンマーが補修用部品向けグローバル・ロジスティクスの見える化に GXS Trading Grid[®] Logistics Visibility を採用

～納期のタイムリーな把握と顧客への情報提供により、顧客満足度向上をめざす～

【2008 年 11 月 5 日 東京発】

世界最大手の企業間電子商取引 (B2B) ソリューション・プロバイダー米 GXS の日本法人である、GXS 株式会社 (所在地: 東京都港区赤坂、代表取締役社長: 田中 良幸、以下、GXS) は、ヤンマー株式会社 (以下、ヤンマー) が GXS のグローバル物流可視化ソリューション「GXS Trading Grid[®] Logistics Visibility」(以下、Logistics Visibility) を採用したことを発表します。ヤンマーは、同社の補修用部品を対象とした海外現地法人での基幹オペレーションシステムと海外特約店向けシステム構築の一環として、グローバル物流ネットワークの可視化プロジェクトに Logistics Visibility を使用します。同システムは、2008 年 7 月に稼働を開始しました。

ヤンマーは、1912 年に創業、1933 年に世界で初めて小形ディーゼルエンジンの実用化に成功して以来、エンジンならびに農機、建機、小型船舶の製造販売におけるリーディングカンパニーです。現在日本国内のみならず、海外市場へも積極的に事業展開しており、世界規模での物流情報可視化に対するニーズが高まっていました。

これまでヤンマーの特約店やディーラーといったビジネス・パートナー (以下、パートナー) は、WEB などでパーツカタログやマニュアルなどのドキュメント、補修部品の発注、オーダーの拠点内ステータス (準備状況) を把握することが出来ましたが、エンドユーザーに必要な部品が、希望通りあるいは期日通りに、確実に届けられたかどうかはわかりませんでした。ヤンマーは荷物の配送状況を把握、管理するとともに、その情報を同社の WEB サイトを通じてパートナー及びエンドユーザーに提供する事が必要であると考えました。

もしこの事が実現できれば、顧客への情報提供はもとより各拠点間の流通在庫を、運送業者からの最新の輸送状況や入荷予定日などを把握することにより、部品需要の予測精度を上げるとともに、余分な発注をする前に必要十分な在庫を持つ拠点から品薄の拠点などへ転送するなど、顧客へのサービスを維持しながら、各拠点間の流通在庫資産を効率的に運用するメリットも見込めます。

しかしながらヤンマーが世界各地の拠点で使用している運送業者は 100 を超え、同社が自社で一社ずつデータ連携の交渉や準備を進めることは、労力と時間に限りがあり、スピーディな実現は困難と考えました。

そこで、このような課題を解決するため、グローバル・ロジスティクスのデータ取得による可視化を決定しました。ソリューション選定の 3 つの条件として、グローバルサポートの提供、物流業者とのネットワーク構築実績、および EDI 分野の専門知

識を有するパートナーを探していたところ、これらをすべて一社で満たすことの来るのは GXS のみであったため、採用を決定しました。

ヤンマーは、Logistics Visibility を使用し、まずは日本本社と海外現地法人の計4拠点(北米、ヨーロッパ、アジア)の間の物流ネットワークの可視化を行うとともに、これらの拠点から世界中に発送された顧客の荷物の運送情報やステータスを、主要運送会社から取得する予定です。4 万社超の企業がすでに参加しているネットワーク基盤「GXS Trading Grid[®]」を通じて接続するため、Invoice 情報やアイテムレベルでの輸送貨物ステータス情報をタイムリーに把握できるようになります。そのため、正確な納期確認が容易に行えるようになるほか、輸送遅延が発生した場合でも早期に対処できます。また、オンデマンドサービスとして、これらの情報を自社の海外特約店向けシステムと連携させて利用します。自社構築の場合、物流業者とのネットワーク構築・接続に1社当たり数ヶ月から、2年程度かかる見込みでしたが、スタート時は数社との接続を6ヶ月で完了できる予定であり、同時に社内専門スタッフをおく必要もないため、開発・導入・運用・保守コストや手間が大幅に削減できます。

ヤンマー株式会社のグローバルカスタマーサービス部 執行役員部長 芳野 将文氏は次のように語っています。

「グローバル市場では企業間でし烈な競争が行われていますが、特にアフターセールスサービスの分野で優位に立つことが、生き残りの為の絶対条件になります。そのためにヤンマーでは顧客へのサービス力向上を図るため、早急な部品供給ネットワークの構築と様々なサービスの展開を行っています。このグローバル物流の可視化も、その中の一つの重要なファクターになります。」

システム構築を担当しているヤンマー情報システムサービス(株)の社長 西邑 定幸氏は次のように語っています。

「現在のビジネス環境は目まぐるしい勢いで変化しており、システムも迅速に最適化に向けた対応を図っていく必要があります。その為には、自社で開発すべきコアな部分と、アウトソーシングで外部のソリューション機能を使用する部分を明確にし、使用すべきものは積極的に取り入れていく必要があります。」

GXS のソリューションを使用すれば個別に取引先と EDI を構築する必要がなく、自社構築では数年かかるシステムを短期間かつ容易に実現できます。その結果、パートナーである特約店やディーラーの要望に短期間で応えられるので、顧客満足度の向上に貢献できます。また、GXS は世界的に有名な大手企業のユーザーを多く有しているので、その実績も採用の決め手になりました」

GXS 株式会社の代表取締役社長、田中 良幸は次のように語っています。

「顧客からのさまざまな要望にタイムリーに応えていくためには、システム構築にかかるコストや手間が障害になっている例が少なくありません。特に、グローバル物流においては言語や時差、文化の違いだけでなく、様々な輸送業者や取引先、関係者が介在するため、自社でネットワークを構築して、可視化に対応することは非常に難しいと言えます。GXS は、主要な物流業者を含め世界に4万社以上が参加している企業間取引(B2B)ネットワーク GXS Trading Grid[®]という強固なプラットフォームをグローバルで提供しています。ヤンマー様のビジネス目標の一つである顧客満足度の向上を強力に支援できると自負しています」

現在、物流を含めた SCM(サプライチェーン・マネジメント)の分野においても SaaS(Software as a Service)が注目され始めています。サプライチェーン上には、バイヤー、サプライヤ、物流業者、銀行・金融機関など常に多くの取引先や関係者が介在し、それぞれに異なった要望やシステム、手順などを持っています。従来型のソフトウェアでは様々な異なる要望に応えるのは非常に難しい上、誰がどのようにライセンス費用を負担するかという課題があるため、SaaS モデルはこのような課題の解決に非常に適しています。また、使用量課金による柔軟な価格体系、導入・運用・管理コスト・リソースの削減、

マルチテナントにより運用管理コスト・手間が大幅に軽減される点、カスタマイズや他アプリケーションとの連携も、ユーザーにとっては大きな魅力となります。

GXS Logistics Visibility について

GXS の visibility ソリューションは、GXS Trading Grid[®]のコンポーネントとしてオンデマンドで提供され、取引先とのネットワーク/取引を含むサプライチェーンを可視化し、ブラウザベースで一元管理できます。GXS の Trading Grid[®] visibility ソリューションによって、絶えず変化する顧客の需要への迅速な対応、在庫切れ防止、販促計画の効率化が可能になり、売上の最適化が実現します。また、ダイナミック ETA(到着予定自動更新)、通関ステータス、受発注に紐づく輸送ステータスの管理、輸送業者ベンチマークなど、必要な輸送中貨物に関するステータスを把握できるとともに、すでに確立された GXS のグローバル・ネットワークを取引先との連携に活用できます。

GXS Trading Grid[®]について

GXS Trading Grid は、企業間電子商取引および統合のためのグローバル・プラットフォームとして、規模の大小を問わずあらゆる企業におけるオンデマンド SCM ソリューションの構築と導入をサポートします。現在、世界中で 30,000 を超える企業・団体が世界最大の電子ビジネス・コミュニティ GXS Trading Grid を通じて商品やサービスをやり取りしており、物流プロセスに対するグローバル規模での可視性の確保や商品データの同期化に役立っています。GXS Trading Grid によって、変化する様々な標準への対応に伴う手間や、人手による重複的なプロセスをなくし、B2B 環境の最高レベルの統合と協業環境の確立を実現することで、企業はグローバル・ビジネス・コミュニティを自動化できるようになります。

ヤンマー株式会社について

ヤンマーは、ディーゼルエンジンをコアとして、農機事業・マリン事業・エネルギーシステム事業・建機事業・環境事業などの周辺分野に事業拡大するとともに、資源循環型社会に向け、技術革新・商品開発・顧客サービスを展開するグローバル企業です。同社は大阪に本社を置いています。

詳しくは Web サイト (<http://www.yanmar.co.jp/>) をご覧ください。

GXS について

GXS はオンデマンド SCM(サプライチェーン・マネージメント)、B2B(企業間電子商取引)におけるリーディング・プロバイダーです。米フォーチュン誌の「フォーチュン 500」社の 70 パーセントに当たる企業が、世界各国で GXS Trading Grid を採用し、サプライチェーン・ネットワークおよび製品投入の最適化、倉庫受領の自動化、電子決済管理、サプライチェーン可視化を行っています。GXS は、グローバル・ネットワークを強みとし、全世界の取引先との連携支援、B2B アウトソーシングなどのサービスを通じて、サプライチェーンの活用とビジネスのためのインテグレーションを支援します。GXS は米メリーランド州ゲーザーズバーグに本社を置き、欧米、アジア太平洋、中東、アフリカにまたがるグローバルネットワークを展開しています。GXS 株式会社は、米 GXS Inc. の 100 パーセント出資による日本法人です。詳しくは Web サイト (www.gxs.com/jp) をご覧ください。

Trading Grid は GXS の米国における登録商標です。その他の商標は、それぞれの所有者に属しています。

本件に関する報道関係のお問合せ先

GXS 株式会社 マーケティング

広報担当

Tel: 03-5574-7557

Email: japanpr@gxs.com

