

リアルタイムの情報が Pirelli の市場牽引力の原動力となっています

PIRELLI

企業プロフィール

Pirelli Tires は世界的なタイヤのトップメーカーの 1 つです。120 ヶ国で販売を行っており、歳入は 30 億ユーロドルにのびります。

事業 製造業

地域

ヨーロッパ、南米、北米、アジア、アフリカ

実装の概要

注文入力自動化と在庫管理用に、18 ヶ月間のプロジェクトによって 6,000 の販売代理店が統合される

ヨーロッパの 2,500 の販売代理店が 4 ヶ月で統合された

Accenture が B2B の実装をサポートする

顧客の要求実現のポイント

エンドユーザーにとっての利点を積極的に市場に出す

IT 費用の低減ではなく、ビジネスの投資収益という概念を採用することでプロジェクトを正当化する

利点

在庫および生産を需要と結びつけることにより、在庫費用が 20 パーセント削減される

在庫レベルを管理することにより、売上が 5 パーセント増加する

サービスを向上させることにより、ブランドロイヤルティーが高まる

リアルタイムの情報によって、企業がより優れた意思決定を行えるようになる

トラック、バス、スポーツカー、ファミリーセダン、オートバイおよびトラクターなどは、すべて Pirelli のタイヤで走っています。これらのタイヤは 10 ヶ国で製造され、120 ヶ国で販売されています。大手自動車メーカーはすべて、元々の装備として Pirelli のタイヤを取り付けています。しかし、歳入のうち、タイヤ部門の収益である 30 億ユーロドルは、世界中に広がる 6,000 の販売

リスクを減らすことで、Pirelli はすばやく前進できる

特注での統合は、開発、テストおよび安定化に時間がかかる可能性のある危険なプロジェクトです。何百もの企業設備で実証済みですが、TIBCO ソリューションは、リスクを最小限に抑えるために標準的なソリューションを使用して共通の問題を解決します。このため、Pirelli は TIBCO ソリューションを選びました。

「我々は、今ではサプライチェーン全体を見渡すことができます。

我々は、生産性を向上させ、コストを低減し、新製品をさらによいタイミングで市場に出すようになりました。TIBCO は、我々がビジネスのやり方を変え、素晴らしい業績をあげるのに手を貸してくれました。」

- Pirelli の最高情報責任者、Dario Scagliotti

代理店およびディーラーのネットワークからのものです。

タイヤ製造業は大変なビジネスです。タイヤという製品は、従来利益率が低い日用品であり、競合他社は市場にひしめいています。それにもかかわらず、世界的なタイヤのトップメーカーの 1 つである Pirelli は、先頭に近づきつつあります。これはある程度は、企業とディーラーのネットワークに及んでおり、この会社が販売代理店の忠誠心を獲得し、マーケットシェアを確立する上で役に立っている統合インフラストラクチャのおかげです。

Pirelli のシステムには、世界中に広がる何千もの Pirelli の販売代理店と共有するサプライチェーン管理、生産計画および財務アプリケーションが含まれています。サプライチェーン管理を合理化し、運営費用を削減するためには、Pirelli はこれらの異種アプリケーションをリンクさせる必要がありました。

Pirelli の統合チームは、複数の異なった販売代理店のシステム間の互換性を確立する必要がありました。多くの小規模な小区域向けのディーラーはファックスおよび文書で取引しており、大規模な全国向けの販売代理店や広域向けの販売代理店は、エンタープライズリソースプランニング (ERP) とカスタムアプリケーションを複雑に組合せたものを使用していました。TIBCO は、これらのシステムすべてをリンクさせ、特注で開発されたインタフェースの必要性をなくし、その結果共有プロセスが合理化されるような共通のインフラストラクチャを提供しました。

TIBCO のビジネス統合ソリューションは、SAP®ソフトウェアの複数のインスタンスと自社で作成したアプリケーションを含む Pirelli の内部ビジネスアプリケーションを統合し、情報を共有するための共通のパイプを提供します。今では Pirelli は、TIBCO のビジネス間ソリューションを使用して、販売代理店をオンラインの注文入力および追跡

システムとに迅速に結びつけています。平均して、Pirelli は大規模な販売代理店を2週間で Pirelli System に接続し、小規模なディーラーには個人用にカスタマイズした Web ベースのセルフサービス用ポータルへのアクセス権を与えることによって、わずか1時間で彼らをオンラインにすることができます。1年もかからないうちに、Pirelli は2,500の販売代理店を接続しました。この業績のおかげで、TIBCO への投資に対する元金回収が早まっています。

Pirelli が販売代理店を引き続き追加していても、TIBCO のソリューションには、成長しつつある企業が必要としているスケラビリティが備わっています。また、統合する販売代理店を増やしていても、システムのパフォーマンスは低下しません。

販売代理店間の忠誠心により売上が増加
Pirelli のオンライン注文システムが便利なので、販売代理店は Pirelli と益々盛んに取引するようになっていきます。これは大事な競争力です。システムを使用すると、最新の価格情報に容易にアクセスでき、迅速かつ簡単にオンライン注文入力を行なうことができ、ただちに確認が返ってきます。とりわけ優れているのは、販売代理店が正確な積荷到着日時を把握し、オンラインで、独力で注文を追跡できるという点です。注文の状態についてのリアルタイムの情報を利用することで、販売代理店は各自の顧客によりよいサービスを提供することができます。

Pirelli の最高情報責任者である Dario Scagliotti は「TIBCO のソリューションによって、我々は、我社の販売パートナーと共に作業する際の、より完全に価値のある手法を作り出すことができました。」と述べています。結果として、Pirelli が販売代理店をシステムに統合するたびに、会社の売上高が増加しています。

在庫管理により、収益が増え、コストが削減する

Pirelli は販売代理店側に置かれる在庫を信用供与しているため、過剰在庫は財務的な大打撃の原因となる可能性があります。しかし、在庫が少なすぎると、Pirelli は競合他社に需要を奪われるおそれがあります。TIBCO を利用したシステムを使用すると、Pirelli は、消費者が来店したときには必ず適切なタイヤの在庫があるという状態にすることができるので、競争力が強まります。

今では Pirelli は、注文入力と処理を自動化することによって、在庫と売上を一致させることができます。システムは、売上の多い製品の在庫が少なくなると販売代理店に警告を出し、自動的に補充注文を生成します。この機能によって、補充タイヤが届いて販売代理店の在庫に入るまでに要する時間が短縮し、過剰在庫を抱えることなく販売代理店の在庫レベルが維持されます。

統合サプライチェーン管理システムを実装して以来、Pirelli は販売代理店の在庫を20パーセント減らし、それに伴って自社のコストを削減してきました。Pirelli は、タイヤが在庫切れになったり、手持ち受注残のために販売チャンスを逃すことは減多にありません。その結果、半数の販売代理店がオンライン式になっただけで、すでに売上高が5パーセント増加し、Pirelli のマーケットシェアが拡大しました。

Pirelli は生産と需要を同期させている Pirelli の統合サプライチェーン管理システムによって、より優れた予測および生産計画が可能になり、市場の変遷に迅速に対応できるようになりました。Pirelli はかつて、売上予測について何千もの販売代理店の意見を調査し、新聞掲載されている情報を少しずつ集め、情報をまとめて手作業で生産計画を作成するのに70日を要していました。そうしているうちに、需要が変化し、生産計画が古くさいものになる可能性がありました。今では注文と在庫レベルに関するごく最新の情報を使用することで、わずか30分で全プロセスが完了します。Pirelli は、もはや四半期ごとの予測を当てにしくなっています。リアルタイムの売上データを使用することで、サプライチェーンは、需要に合うように生産を迅速に調整することができます。

リアルタイムの情報によって、ビジネスが順調に進む

以前は、業績の指標を収集、分類、分析し、Pirelli の経営陣に報告するプロセスに90日も費やしていました。今では、TIBCO のビジネス統合ソリューションを使用することで、プロセスにかかる時間は30分になりました。このソリューションによって、Pirelli、Pirelli の事業部門、および個々の製品に関するごく最新の主要な業績指標がシステムから引き出されます。

会社の至るところでリアルタイムの情報が得られるようになったので、今では意志決定者はいっそう巧みに Pirelli を操縦し、より速くフィニッシュラインに至らせることができると Scagliotti は述べています。

「我々に見える範囲までしかビジネスを管理できません。我々は、今ではサプライチェーン全体を見渡すことができます。我々は、生産性を向上させ、コストを低減し、新製品をさらによりタイミングで市場に出すようになりました。TIBCO は、我々がビジネスのやり方を変え、素晴らしい業績をあげるのに手を貸してくれました。」と Scagliotti は述べています。

テクノロジー

ソリューションの概要

TIBCO ActiveEnterprise™ ビジネス統合プラットフォームは、Pirelli の在庫管理、生産計画および財務システムを結びつけて調整します。このビジネス統合プラットフォームは、アプリケーションが WAN を介して配布され、異なる IT グループによって維持されるような複雑な環境で、共通のメッセージ送信プラットフォームを提供しています。

この環境は、Microsoft® プラットフォーム上の SAP® アプリケーションの複数のインスタンスおよびレガシーアプリケーションを含んでいます。

TIBCO ActiveExchange™ ビジネス間統合プラットフォームによって、世界中に広がる何千もの販売代理店が Pirelli の自動化された注文処理および在庫管理システムに固く結びつけられています。



日本ティコソフトウェア株式会社
〒101-0032 東京都千代田区岩本町
2-3-3 友泉岩本町ビル3階
TEL. 03-5835-3537
FAX. 03-5835-3522

TIBCO、TIBCO のロゴ、The Power of Now、および TIBCO Software は、TIBCO Software Inc. の米国および(または)その他の国における商標または登録商標です。本書に記載されているその他のすべての製品名、社名、および商標は各所有者が所有権を有するものであり、識別のためにのみ記載されています。
© 2002, TIBCO Software Inc. 著作権所有