

パナソニック、Blue Yonder を買収

オートノマス（自律的な）サプライチェーン™ を加速

2021年4月吉日

Blue Yonder のお客様、パートナー様各位

Blue Yonder, Inc.
Chef Executive Officer
Girish Rishi

拝啓 貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

4年前、私たちはお客様がエッジ（テクノロジー）を活用する未来を思い描きました。既にご存じの方も多いかと思いますが、エッジとは、小売店の棚、出荷ドック、倉庫の従業員、配送トラック、工場の現場、予測プランナーなど、サプライチェーンに真の影響を与えるポイントのことです。私たちは、サプライチェーン・ソフトウェア市場において、他に類を見ない会社を作りたいと考えました。同業他社の多くがクラウド化のみに専念する一方で、Blue Yonderのビジョンは別の方向、つまりエッジ、インパクトポイントの方へも向かっていました。私たちのビジョンは、エッジを活用して自律型サプライチェーン（Autonomous Supply Chain）を推進することでした。このサプライチェーンでは、日常生活から得られる何十億ものデータポイントが、食料、水、衣類、医薬品、その他の必要不可欠な商品の未来の配送を形作ることとなります。

「オートノマス（自律的な）サプライチェーン™」のビジョンの実現

私たちは、堅牢でインテリジェントな自動化が大規模に行われる未来の世界を思い描いています。Blue Yonder の Luminareプラットフォームは、コントロールタワー（管制塔）機能、リアルタイムの見える化、倉庫用ロボットの導入支援、倉庫内タスク管理、予測手法などの能力を備え、このビジョンの実現に貢献しています。

私たちは、何十億もの IoT、ソーシャルメディア、天気、健康に関するデータポイントからビジネスインサイトを計算して導き出すため、Luminareプラットフォームに、現在世界に普及しているトップクラスのAI/ML（機械学習）テクノロジーを適用しています。Sainsburys のような大手小売業者、DHL のような物流業者、Lenovo のような大手メーカーが、エッジとも連動した Blue Yonder の AI/ML 機能を活用しています。私たちは、4月21日（日本時間）に開催された [Wall Street Journal 誌のイベント](#) や ICON カスタマーカンファレンス（Blue Yonder の年次イベント）の各セッションで、このような進歩を目の当たりにしました。

今日のサプライチェーンの焦点は、急速に業務の最前線、現場に移行しています。IoT/エッジ、クラウド、AI/ML の3つのイノベーションは、Blue Yonderのムーンショット*である「オートノマス（自律的な）サプライチェーン」を目指す上での基盤となります。

*Moonshot: 困難かもしれないが、革新的で価値の高い挑戦・計画

この "3つの力" (パワー・オブ・スリー) という概念は、[4月23日に発表されたパナソニックによるBlue Yonderの買収](#) によって、私たちが統合・実現を目指そうとしているものです。Blue Yonderは、クラウド型のソリューションを通じて、AI/MLを活用した最先端のインテリジェンスとインサイトを提供し、パナソニックは、世界で展開している何十億もの技術に活用されているエッジデバイス、センサー、イメージング、モビリティなどをBlue Yonderに相互補完的にもたらします。これによって、3つの力 -- エッジ、クラウド、IoTを融合させます。

デジタルとリアルとの融合 - ロードマップが強化され、エコシステムが拡大

Blue Yonderとパナソニックが統合されることで、製造企業、物流企業、Eコマースも含めた小売企業などのサプライチェーンにエッジ・トゥ・クラウドの機能を提供することを目指し、新たなイノベーションが加速します。また、既存の製品ロードマップも、規模の拡大により、確実に継続・発展させることができるようになります。

また、今回の買収により、パナソニックのようなエッジ関連のパートナーを含め、あらゆるタイプのお客様やパートナーとの共同イノベーションがさらに強化、促進されます。両社および、パートナーの力を結集することで、当社のオープンプラットフォーム戦略を加速させ、Blue Yonderのプラットフォーム上で最先端のエッジ、IoT、AI/ML、その他の高付加価値ソリューションを共同開発する機会を引き続き追求します。私たちは、既存のパートナーシップもサポートし、強化するとともに、パートナーエコシステム全体の存在感を高めることに、引き続き深くコミットしてまいります。

サプライチェーンの未来を切り開く、両社の信頼のパートナーシップ

当社の文化、価値観、そしてお客様と社員の成功を実現するための絶え間ない努力が、当社のすべての活動に不可欠であることは、多くの方がよくご存知のことと思います。当社は、お客様に高い満足度を提供すると共に、市場で最も強力な知財ポートフォリオを構築してきた、協力的で才能豊かな社員を擁しております。

パナソニックとBlue Yonderは、この3年間でお互いをよく知るようになりました。パナソニックは当社にとってお客様であり、日本での合併パートナーであり、また投資家でもあります。ICONやその他のカスタマイズイベントにも協賛・参加していただいています。パナソニックのチームは、当社のリーダーシップチームをよく知っており、多くの社員ともよい関係を築いています。私を含めたBlue Yonderの経営陣は、パナソニックのチームとの間で経験した、相互尊重、共通の価値観、共通のビジョンといった文化的調和に特に期待しています。買収においては、戦略だけでなく、文化がすべてです。私たちは、両社の信頼関係の基盤を非常によく理解しています。

サプライチェーンの進化をリードし、グローバルなサステナビリティを促進

私たちは、パナソニックの規模とBlue Yonderの革新的な能力が、次の世代のために世界をより持続可能で住みやすいものにするための強力な組み合わせになると信じています。パナソニックの100年にわたる豊かな歴史とレジリエンス、Blue Yonderの36年にわたる歴史とサプライチェーンに関する専門知識は、人類の進歩と繁栄を長年にわたって推進するものです。私たちは、人々の暮らしや社会に必要な不可欠な基本的なニーズを充足することがこれまで以上に重要になっている“エッセンシャル”な時代において、“エッセンシャル” (必要不可欠) なプラットフォームの提供者としての役割を果たすという共通の目的を通じて、サプライチェーンが世界を救う、世界を良いものにすることができると確信しています。

Blue Yonderとパナソニックが一体となって、このような共通の目的を目指していけることを非常に嬉しく思っています。統合によって拡張される新たな規模を以て、よりインテリジェントでレジリエント (回復力の高い) な

サプライチェーンを運営する上でますます重要となる相互補完的な技術能力を、今後長期にわたってご提供できるものと確信しています。

Blue Yonderは買収完了後、パナソニックのコネクティッドソリューションズ社（CNS）と連携する、パナソニック傘下の独立した子会社となり、「Blue Yonder, a Panasonic Company」として市場開拓、営業活動を行います。私を含めたBlue Yonderの全経営陣は、今後もそれぞれの役割で会社の一員として活動してまいります。

私たちのハードルは上がったばかりですが、今後も引き続き、お客様やパートナーの皆様の潜在能力や可能性を引き出し、実現するご支援を継続することをお約束します。

この戦略的買収については、今後追って追加情報をお知らせします。プレスリリース、および私からのビデオメッセージを含むその他の資料は [こちら](#) からご覧いただけます。

今後ともより一層のご愛顧、ご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

敬具