

Blue Yonder事業戦略説明会

2023年5月10日

パナソニック コネクト株式会社

樋口 泰行

Panasonic
CONNECT

Blue Yonderの事業フェーズについて

SaaS企業として 成長基盤構築のための 変革を加速

1985
設立

2021/9
当社が買収

2022/7
新CEO就任

現在

SCMソフトウェア企業として
プレゼンス確立

- オンプレ・プライベートクラウド中心のサービス提供
- M&Aによる商品ラインナップ、顧客基盤の拡大
- ソフトウェア機能面での優位性 (E2Eラインアップ、AI/ML)

成長軌道への移行過渡期

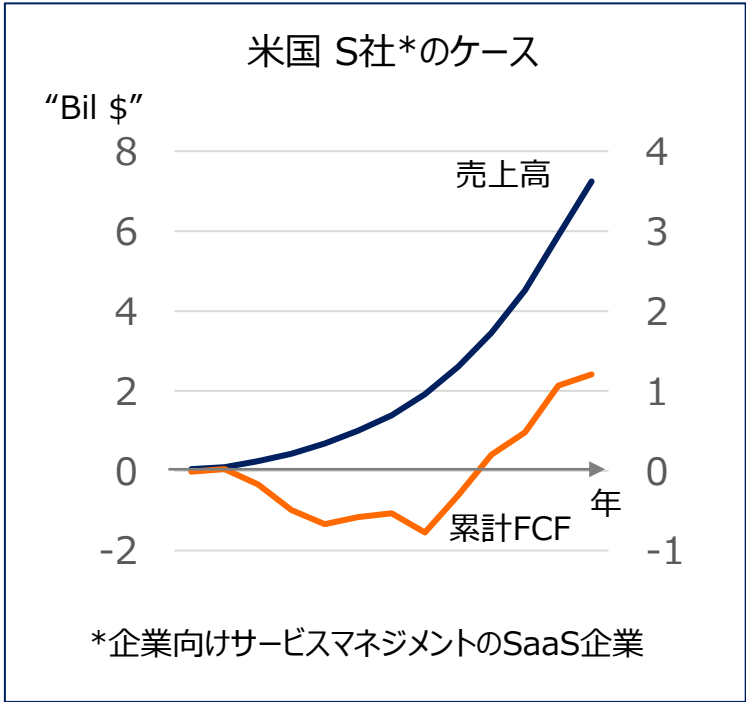
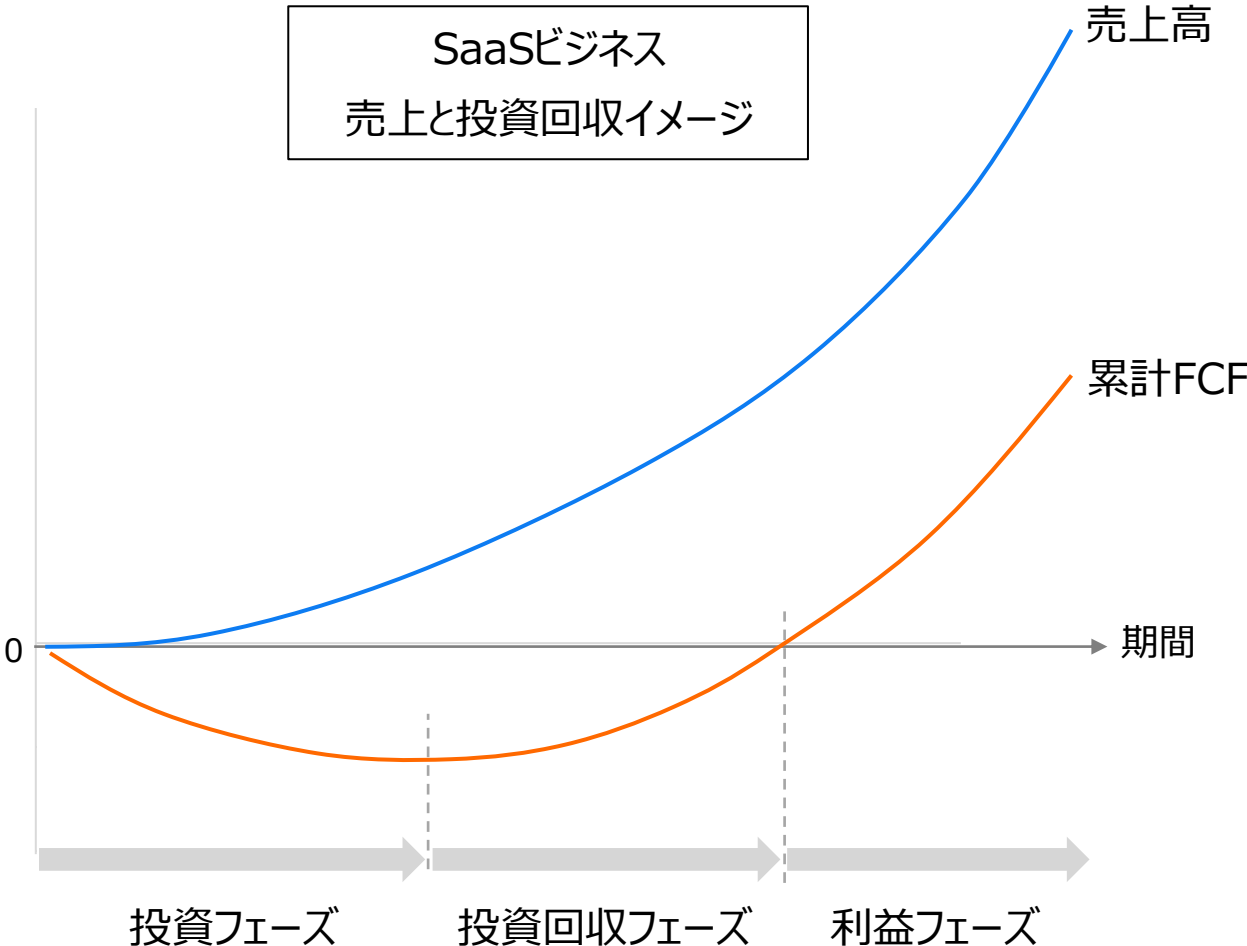
- 長期視点での投資不十分
- 買収後のマネジメントの空白
- 離職率増加による営業力低下
- マクロ経済環境の悪化

本格的な長期成長に向けた
基盤構築

- 強力なマネジメントへの刷新
- 採用加速による営業力強化
- カスタマーエクスペリエンスでの差別化
- 拡張性確立のための投資プラン
 - Pure SaaS化
 - セキュリティ強化
- パナソニックとのシナジー創出

SaaSビジネスの成長モデル

SaaSビジネスは 加速度的な成長を実現するために 基盤構築への投資が肝要



Blue Yonderへの投資について

スケーラビリティのために 積極的な投資を行い 将来の事業価値を最大化

主な投資領域

- スケーラブルなSaaSプラットフォームの構築
 - アーキテクチャー： マイクロサービスによるアジリティ強化
 - クラウド環境： シングルテナント ⇒ マルチテナント
 - データ構成： Snowflake Data Cloudへの移行
- カスタマーエクスペリエンスの差別化と収益性の向上
 - カスタマーサクセス機能の強化（NPS）
 - オペレーションの効率化（生産性）
 - Pure SaaS環境へのマイグレーション（グロスマージン）

経験豊富なチームにより パナソニックのもとで 成長を実現！



Blue Yonder 事業戦略

2023年5月10日

Blue Yonder Inc.

Duncan Angove

 **BlueYonder**
Fulfill your potential™

数字で見る Blue Yonder

デジタル フルフィルメント ソリューションを先進的な製造業、小売業、物流業に提供

Blue Yonderは、サプライチェーンのデジタル変革とオムニチャネル・コマース・フルフィルメントの世界的リーダーです。製造企業、小売企業、物流企業は、Blue Yonderのエンドツーエンドでコグニティブなビジネスプラットフォームにより、計画から輸配送まで、顧客の需要を最大限に充足することができます。また、データ、サプライチェーン、小売商取引を統合し、新たなビジネスチャンスの開拓や、自動化、制御、オーケストレーションを推進して、より収益性の高い、持続可能なビジネスの意思決定を可能にします。Blue Yonderは、企業および個人がその潜在能力を十分に発揮するよう支援しています。

22年度 財務情報

\$12億

売上

\$5.75億

SaaS

年間経常収益(ARR)

創立

1985

~400

取得済み・
申請中の特許件数

顧客満足

162

年間新規顧客
契約数(2022)

35

ネットプロモータースコア
(NPS, 2021)

97%

顧客維持率
(2022)

~6,000

従業員数

~31,500

総合的な経験年数

Gartner

3/3

ガートナー社、サプライチェーン関連3部門のマジック・クアドラント・レポートにおいてリーダーに選出

Scottsdale, AZ

グローバル本社

110+

AI/ML、分析、モデリング、最適化、および/またはデータエンジニアリングに携わるデータサイエンス専門家

グローバルのお客様

3,000+

デジタル フルフィルメント
クラウドプラットフォーム



我々のお客様

トップ100社中 53社

製造業

トップ100社中 73社

消費財メーカー

トップ100社中 76社

小売業

トップ50社中 28社

グローバル
サードパーティロジスティクス



次世代 サプライチェーンプラットフォーム コグニティブ アプリケーション強化

- ▶ シングルデータクラウド
- ▶ エンドツーエンドの接続性
- ▶ 無限の知性

7つのValue Creation Plan (“VCP”)

SaaS年間経常収益 (ARR) 良化
販売成長

粗利率向上
SaaS売上継続率 (NRR)



Blue Yonderを変革する7つの柱にフォーカスした Value Creation Plan



VCPで成長基盤を構築

CY2022

SaaS年間経常収益 (ARR)
\$5.75億

SaaS売上成長率
20.5%

売上高
\$11.93億

売上成長率
12%

Cloud粗利率
52.6%

調整後EBITDA率
17.8%

CY2023 投資

VCPとして3年間で2億ドルの戦略的投資を追加

販売

製品

クラウド化

カスタマー
エクスペリエンス

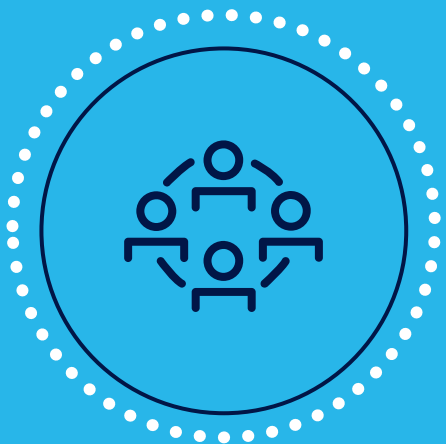
オペレーション

「アップセル・クロスセル・新規顧客獲得」の増加



Blue Yonder ICON 2023 – 主な発表内容

Blue Yonder ICON 2023 はサプライチェーン・コマース・小売業界のプロフェッショナルが集まるプレミアカンファレンスです！



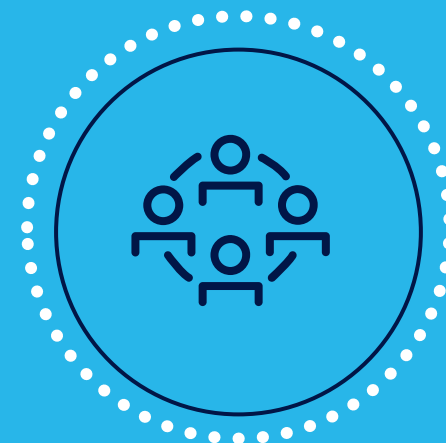
次世代コグニティブ
サプライチェーン
プランニング



エンドツーエンドで
サプライチェーン
実行のための相互運用性



Snowflake社連携による
サプライチェーンの
リプラットフォームニング



共同イノベーション
Accentureとの
パートナーシップ

And...
2023 マスターズ
チャンピオン
ジョン・ラーム氏



パナソニック コネクトとBlue Yonderのシナジーを強化

Joint Solutions



Blue Yonderのサプライチェーン
およびストアソフトウェアソリューション



Yard Visibility



Japan GTM

- パナソニック コネクトの日本におけるソリューション事業基盤
- 営業・デリバリー機能への追加投資
- IBMおよびアクセンチュアとのGTMパートナーシップ
- 日本仕様準拠のための開発投資



Blue Yonder ジャパン 株式会社
社長 渡辺 大樹
(2023年1月23日就任)



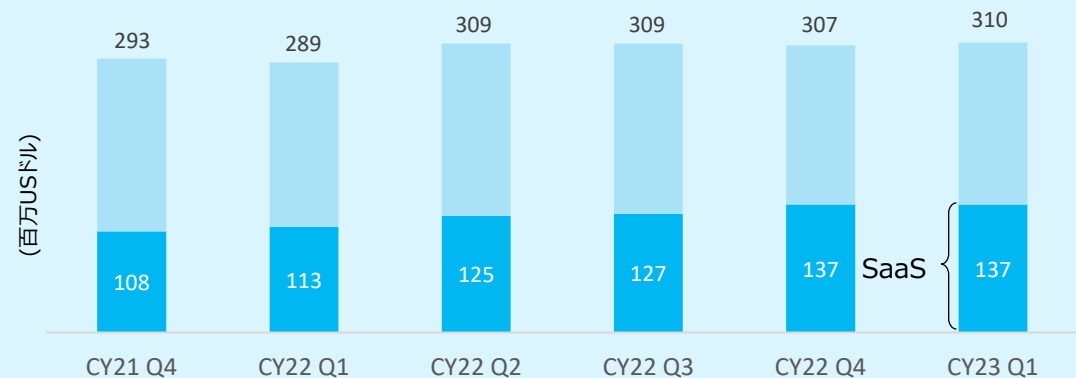
Zetes : サプライチェーンの最適化ソリューションと国民の個人識別のソリューションを専門とするパナソニック子会社



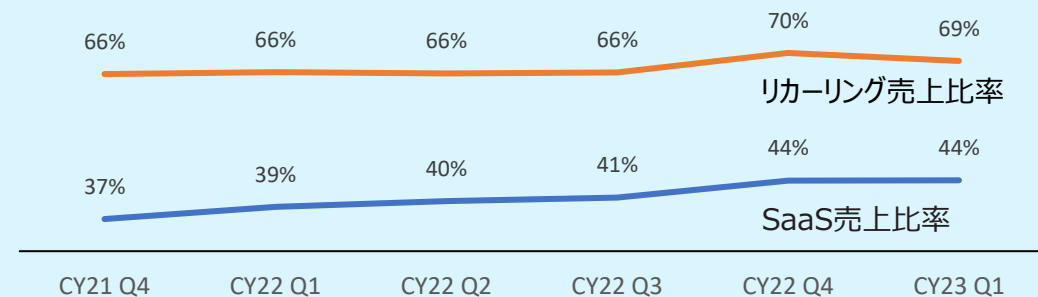
売上高/SaaSのKPI推移

(参考) Blue Yonderの経営指標

売上高

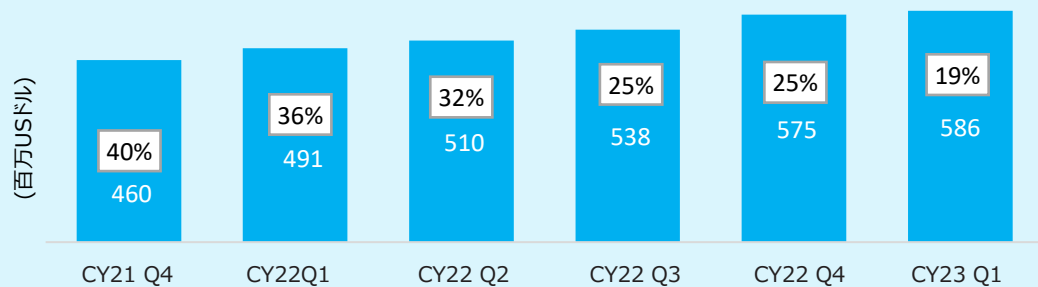


リカーリング/SaaS売上比率



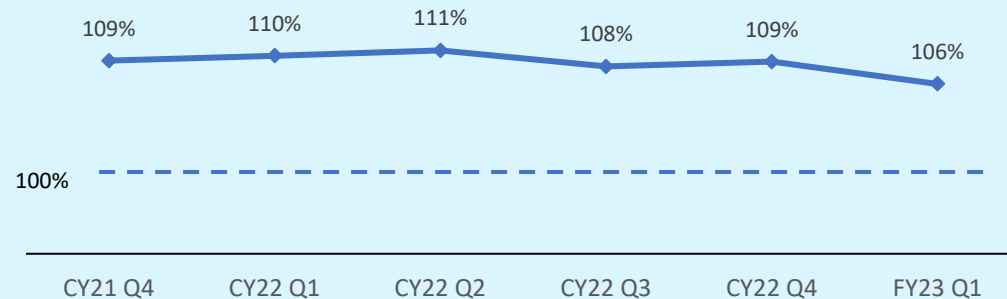
*全体売上に占めるリカーリング/SaaS売上比率
 **為替影響を除くために、公表レート (US\$:¥130/Euro:¥130) を用いて全ての数値を算出

SaaS年間経常収益 (ARR)



*年間経常収益：翌四半期から始まる1年の確定した収益
 **パーセンテージは前年比の成長率
 ***為替影響を除くために、公表レート (US\$:¥130/Euro:¥130) を用いて全ての数値を算出

SaaS売上継続率 (NRR)



*売上継続率：既存顧客からの売上継続率
 **為替影響を除くために、公表レート (US\$:¥130/Euro:¥130) を用いて全ての数値を算出



Blue Yonderの2023年度見通しについて

Blue Yonder 2023年度見通し

23年度の調整後営業利益（スタンドアローン）は、SaaS基盤構築に向けた追加戦略投資を除く実力値ベースでは増益KPIは、Topline (売上高)、SaaS ARR、Recurring Ratio

Blue Yonder 調整後営業利益内訳 (億円)

		2023年度 見通し	2022年度 実績	前年差
スタンドアローン	調整後営業利益【実力値ベース】 ① - a - b	87	68	+19
	(追加戦略投資) *1 a	(▲84)	(0)	(▲84)
	(シナジー投資) *2 b	(▲28)	(▲15)	(▲13)
	調整後営業利益 ①	▲25	53	▲78
連結	買収に伴う無形資産償却 ②	▲208	▲182	▲26
	買収に伴う一時的な会計処理 ③	▲3	▲53	+50
	調整後営業利益 ①+②+③	▲236	▲182	▲54

*1 2023～2025年度の3年間でUS\$200Mの追加戦略投資を予定（84億円の主な内訳：プロダクト開発、パブリッククラウド・セキュリティ強化ほか）

*2 パナソニックグループとのシナジー創出のための戦略投資（28億円の主な内訳：日本GTM推進、ソリューション共同開発[Zetes、Clearview、R&D]ほか）



BlueYonder

Fulfill your potential™