

経営・ESG

サプライチェーン

2025 年 8 月 20 日

Blue Yonder、Optoro 社を買収

返品管理のさらなる変革と機能拡張を実現

～米国テクノロジー企業の戦略的買収により、Blue Yonder の倉庫および
店舗内返品処理機能を強化。包括的な返品管理ソリューションを提供可能に～

パナソニック コネクト株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役 執行役員 プレジデント・CEO：樋口 泰行 以下、パナソニック コネクト）の 100%子会社で End-to-End のデジタルサプライチェーン変革のリーディングソリューションプロバイダーである Blue Yonder（ブルーヨonder、本社：米国アリゾナ州スコッツデール）は、米国現地時間 8 月 19 日、返品ソリューションのテクノロジープロバイダーである Optoro, Inc.（オプトロ）を買収し、返品管理機能を強化、より堅牢で包括的なソリューションの提供を開始すると発表しました。

商品返品は消費者にとって摩擦を生み出し、企業の利益率に悪影響を与えるだけでなく、サプライチェーン全体における在庫活用の大きな非効率を引き起こしています。特に倉庫内や店舗での返品処理は、返品ライフサイクルの中でも特に複雑な領域であり、毎年 95 億ポンド（約 43 億 9000 万キログラム）の返品が埋立処分されているのが現状です。Blue Yonder は、大量の返品を抱える大手小売業者やブランド向けの Optoro の強力な返品処理機能に着目し、この分野での機能強化につなげる手段としました。Optoro と Blue Yonder のソリューションが統合されることで、小売業者、ブランド、物流サービスプロバイダー（LSP）は、End-to-End の包括的な返品管理ソリューションにアクセスできるようになり、サービスを効率化し、廃棄を削減、可視性を向上させることが可能になります。

「e コマース売上の成長が続く中、小売業者は返品対応に備える必要があります。返品額は昨年 8900 億ドルに達すると予測されており、これは年間小売売上の 16.9%に相当し、2019 年と比べて返品率が 2 倍以上に増加しました。」と、Blue Yonder の返品担当コーポレートバイスプレジデント、Tim Robinson（ティム・ロビンソン）は述べています。「今回の Optoro 買収により、顧客の返品管理能力を強化し、より効率的

かつ効果的に消費者ニーズに応えられるよう支援できることを大変うれしく思います。この戦略的買収は、Blue Yonder が業界をリードし、顧客に対して業務の最適化を実現する比類のない機会を提供し、包括的な返品ソリューションを通じて変革的なビジネス成功を推進するというコミットメントを再確認するものです。」

Optoro の機能と以前の買収（Doddle 社）からの Blue Yonder の既存の返品管理ソリューションを組み合わせることで、Blue Yonder は顧客に以下の価値を提供できるようになります：

- ・ エンタープライズグレードの返品処理：クラウドネイティブで成熟した豊富な機能を備えた返品処理および振り分け機能を追加し、倉庫および店舗での返品処理を強化。これにより、返品商品の循環的な流れを完結させます。
- ・ 専用返品施設の実現：小売業者、ブランド、物流サービスプロバイダー（LSP）が専用の返品施設を効率的に運営できるようにし、業務の柔軟性と効率性を向上させます。
- ・ 店舗での返品対応：店舗用アプリにより、返品処理を高速化し、在庫の振り分けを自動化して回収を最適化し、利益の最大化を図ります。返品客の来店を促すことで、再販による収益拡大の機会を生み、新たな購入の可能性を持つ貴重な来店客を獲得します。
- ・ リコマース機能：リコマース事業者向けの設定可能なワークフローを標準搭載したこのソリューションにより、小売業者やブランドは再販可能な在庫を効率的に特定し、最適な販売先へ流通させることを可能にします。これにより、倉庫での滞留や埋め立て廃棄を防ぎ在庫循環を促進します。
- ・ 次世代の返品管理：Blue Yonder の返品開始、意思決定、キオスクにおける既存の機能を拡張することで、Blue Yonder の顧客は返品プロセスを完全に管理するために必要な End-to-End の流れを実現します。

「Blue Yonder の Optoro 買収は、返品管理ソリューションの進化における大きな前進です」と、IDC Retail Insight のリサーチディレクター、Jordan K. Speer（ジョーダン・K・スピーア）は述べています。「Optoro の追加により、Blue Yonder は返品ライフサイクルの複雑さに対応する、より拡張された機能を提供できるようになります。この戦略的な動きは、運用効率の向上に新たな機会をもたらすだけでなく、持続可能な取り組みへの高まる需要にも合致しています。Blue Yonder の包括的なアプローチは、従来の返品プロセスの低収益性や顧客満足度の低下といった課題を End-to-End のサプライチェーン全体にわたり変革的かつダイナミックに取り組むことで解決します。新たに統合されたソリューションは、利用者に大きな価値をもたらす可能性を

秘めています。』

Blue Yonder のソリューションを利用する顧客は、以下のメリットを享受できます：

- 効率性の向上：返品プロセスに最大 18%の在庫が滞留することもある中、返品管理の最適化は極めて重要です。Blue Yonder の顧客は返品を受け取り速度を 2 倍以上に加速させることで、再販までの在庫回転を迅速化し、顧客への返金を早めることができます。
- 財務パフォーマンスの改善：返品量の削減や、リバースロジスティクス（逆物流）コストの削減により、大幅なコスト削減を実現できます。さらに、倉庫業務を効率化することで、人件費を抑え、不正も最小限に抑えることができます。
- 顧客体験の向上：シンプルでデジタル化された返品プロセスと優れた店舗での返品体験を両立し、迅速な返金や交換を行うことで顧客満足度を高め、ブランドロイヤルティを醸成します。
- 持続可能性の向上：輸送距離、在庫廃棄、在庫移動を削減し、さらに返品ラベルを荷物から取り除くことで、持続可能性を改善します。

「Optoro は、e コマースがまだ黎明期だった頃に、返品問題の解決を見据えて設立されました。その後、最も著名な小売ブランドのニーズに応えるエンタープライズグレードの返品ソリューションを構築してきました」と、Optoro の CEO、Amena Ali（アメナ・アリ）は述べています。「今や Blue Yonder の顧客基盤の拡大のおかげで、私たちのビジョンの真価を発揮し、世界中の数千社が返品課題に取り組むことを支援できます。Blue Yonder とのシームレスな統合により、企業はこれまで以上に容易に返品を最適化し、購買体験、在庫計画、そして全体的な収益性を改善できるようになります。」

Blue Yonder は、計画から実行、フルフィルメント、返品に至るまでの包括的なソリューションポートフォリオを持つ唯一の企業として、より持続可能で収益性の高い End-to-End のサプライチェーンを構築し続けています。今回の取引は、Blue Yonder にとって過去 2 年弱で 6 件目の買収であり、サプライチェーンマネジメント（SCM）分野における Blue Yonder の成長の勢いを示すものです。この買収により、同社は小売業および物流業界での強みを引き続き発揮することが可能となります。買収契約は、2025 年 8 月 19 日（米国時間）に Blue Yonder と Optoro によって締結されました。

【Blue Yonder について】

Blue Yonder は、End-to-End のデジタルサプライチェーン変革における世界的リーダーです。統合された AI 駆動プラットフォームと多階層のネットワークを備えた Blue Yonder は、持続可能な企業運営や、収益性を持った成長、顧客満足を人が及ばない機械の速度で実現します。Blue Yonder の最新のサプライチェーン革新と比類のない業界専門知識で、3,000 社を超える小売業者、製造業者、物流サービスプロバイダーがサプライチェーンの複雑性や混乱に自信を持って対処できるよう支援しています。

<https://blueyonder.com/jp/ja/>

【パナソニック コネクト株式会社について】

パナソニック コネクト株式会社は 2022 年 4 月 1 日、パナソニックグループの事業会社制への移行に伴い発足した、B2B ソリューションの中核を担う事業会社です。グローバルで約 28,200 名の従業員を擁し、売上高は 1 兆 3,332 億円（2024 年度）を計上しています。「現場から 社会を動かし 未来へつなぐ」をパーパス（企業としての存在意義）として掲げ、製造業 100 年の知見とソフトウェアを組み合わせたソリューションや高度に差別化されたハードウェアの提供を通じて、サプライチェーン、公共サービス、生活インフラ、エンターテインメントのお客様をつなぎ、「現場」をイノベーションすることに取り組んでいます。また、人と自然が共存できる豊かな社会・地球の「サステナビリティ」と、一人ひとりが生きがいを感じ、安心安全で幸せに暮らすことができる「ウェルビーイング」の実現を目指しています。

また、「人権の尊重」と「企業価値の向上」を目的に、DEI (Diversity, Equity & Inclusion) 推進を経営戦略の柱のひとつに位置づけ、多様な価値観を持つ一人ひとりがイキイキと力を発揮できる柔軟性の高い企業文化の改革に取り組んでいます。

▼パナソニック コネクト株式会社 ウェブサイト

<https://connect.panasonic.com>

▼パナソニック コネクト Newsroom

<https://connect.panasonic.com/jp-ja/newsroom>

▼パナソニック コネクト DEI (Diversity, Equity & Inclusion)

<https://connect.panasonic.com/jp-ja/about/sustainability/dei>

* 「Blue Yonder」は、Blue Yonder Group, Inc.の商標または登録商標です。本リリース内で「Blue Yonder」の名称を使用して言及されている商品名、製品名、またはサービス名は、Blue Yonder Group, Inc.の商標であるか、もしくは所有物となっています。その他すべての会社名および製品

名は、関連する企業の商標、登録商標、またはサービスマークである場合があります。

*本プレスリリースは Blue Yonder 米国本社発表のプレスリリースを抄訳し、一部、日本語の文章を加えています。<https://blueyonder.com/media/2025/blue-yonder-acquires-optoro>