

Case Study: PC周辺機器 製品特性に応じたSCM/S&OP

事業環境と問題点

海外生産、海外販売への事業戦略が打ち出され、それまでの国内生産、国内販売を中心とした人的な調整、頑張りによる事業から業務・ITが限界を迎えており、属人的な業務、ツールが氾濫し、先行きの見えない状況に陥っていました。

海外生産・海外販売拡大戦略

国内生産・国内販売特化の業務・IT

多品種化による業務負荷増加

製品発注から出荷までのリードタイムが長い

グローバル業務を支える
効率的なSCM改革

改革の概要

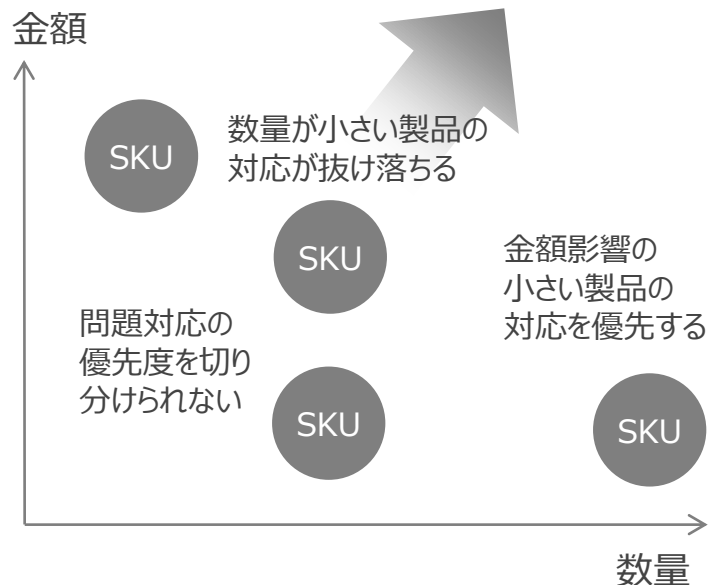
狙い

- ・ 需要変動対応力強化
- ・ 海外生産・海外販売対応強化
- ・ 計画・需給調整効率化
- ・ 情報可視化

主要施策

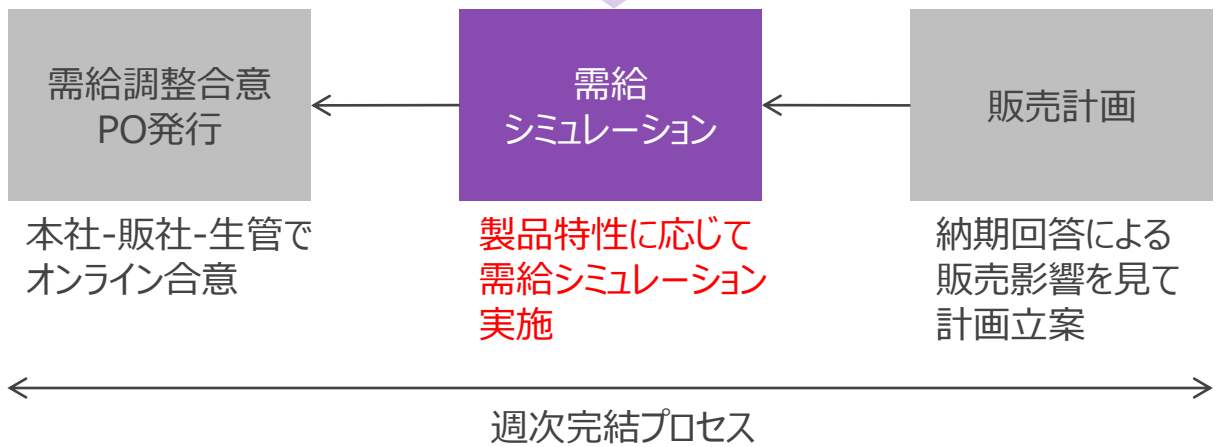
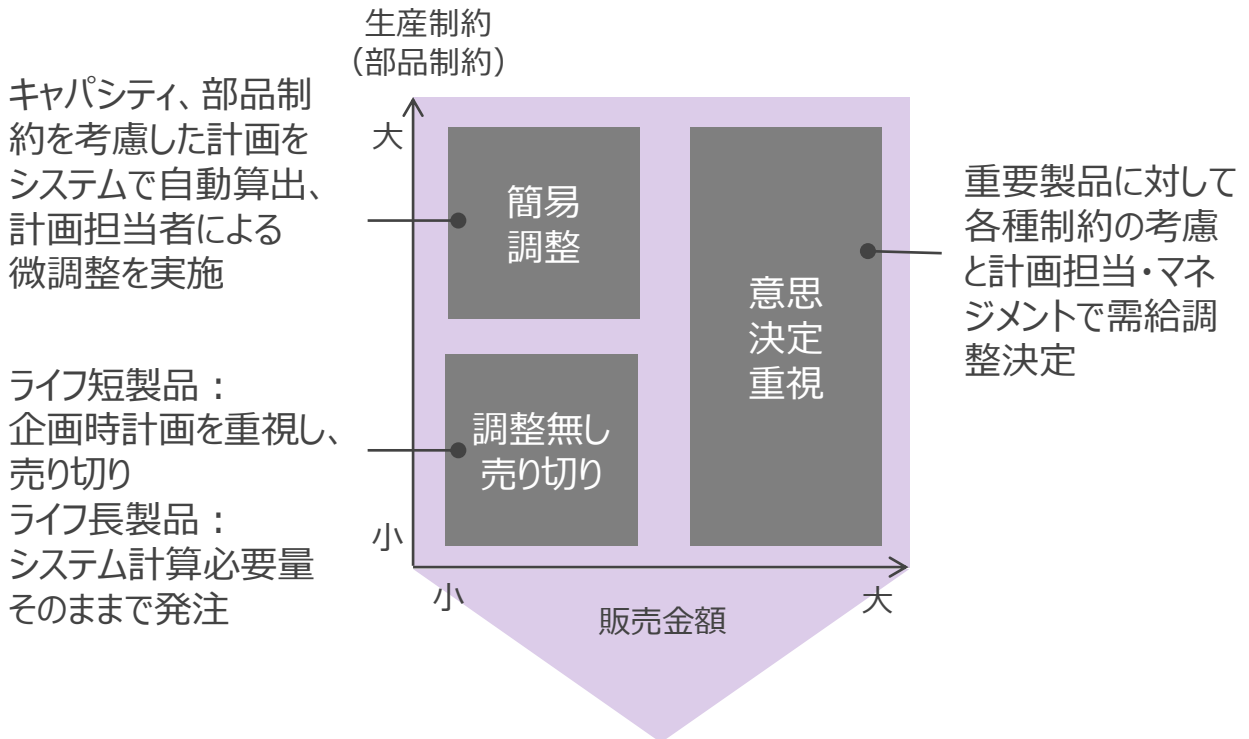
- ・ 特性格需給調整
- ・ 計画プロセス週次化
- ・ リードタイム短縮
8W→4W
- ・ 最新計画の金額レポート
- ・ 高速計画基盤構築

行きあたりばったりの調整・対応から
効果的・効率的なプロセスへ



* SKU (Stock Keeping Unit) : 受発注・在庫管理を行うときの、最小の管理単位。

製品特性格別需給シミュレーション



* PO (purchase order) : 商品名や出荷条件などの販売条件を記載した発注書

Why QUNIE ?

同業界のSCM構築経験、高速処理グローバルSCMの経験が重要視されました。
また、短期間での導入実績も評価されました。

株式会社 QUNIE

〒100-8101 東京都千代田区大手町2-3-2 大手町プレイス イーストタワー11F

TEL: 03(3517)2292 FAX: 03(3517)2293

Email: info@qunie.com http://www.qunie.com

Trusted Global Innovator

NTT DATA Group

NTT DATA