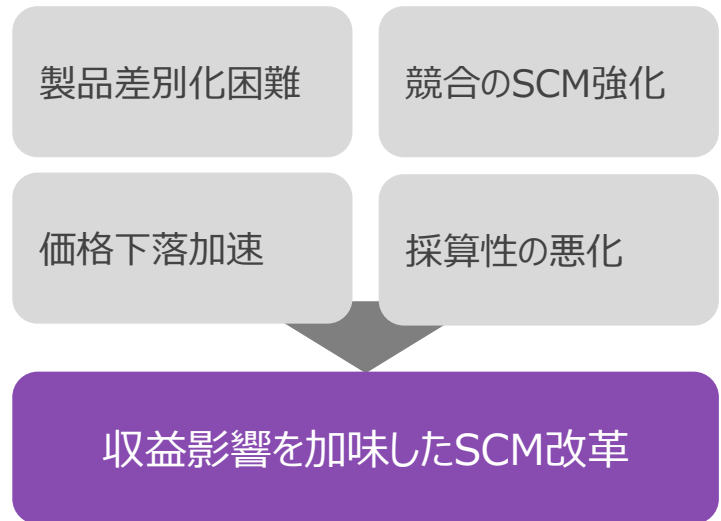


Case Study: 光学業界 将来の収益を予測するSCM/S&OP

事業環境と問題点

製品のコモディティ化、価格下落の進展など厳しい事業環境のなか、変化対応や適時供給への取り組みの遅れが収益確保を困難にしています。



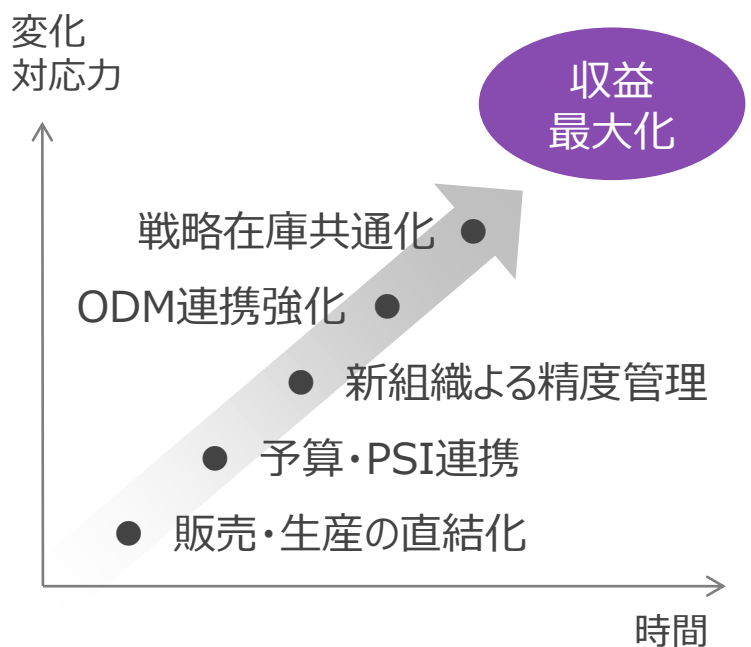
改革の概要

狙い

- 収益性向上
- 在庫削減
- 変化対応力向上
- オペレーション効率化

主要施策

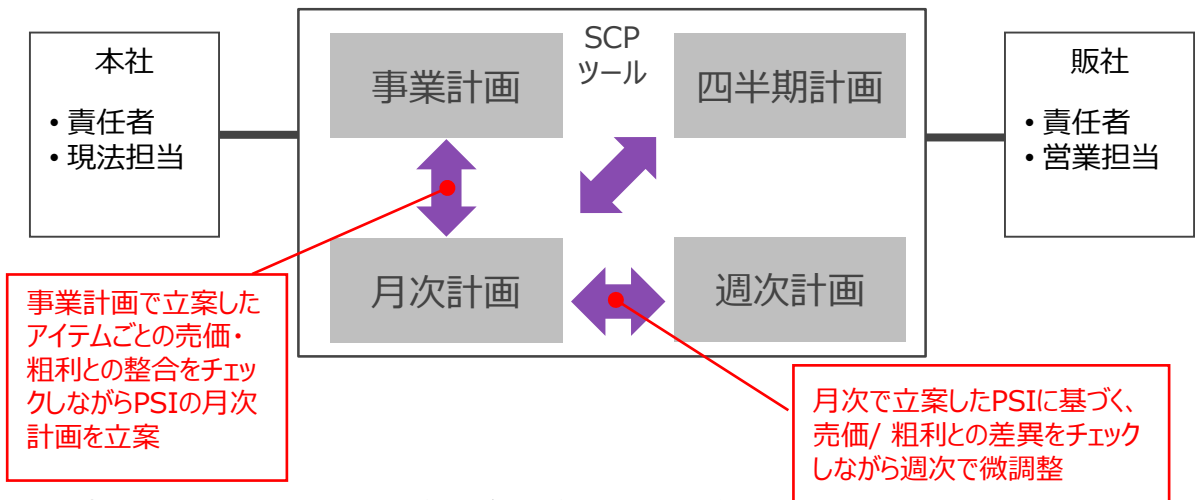
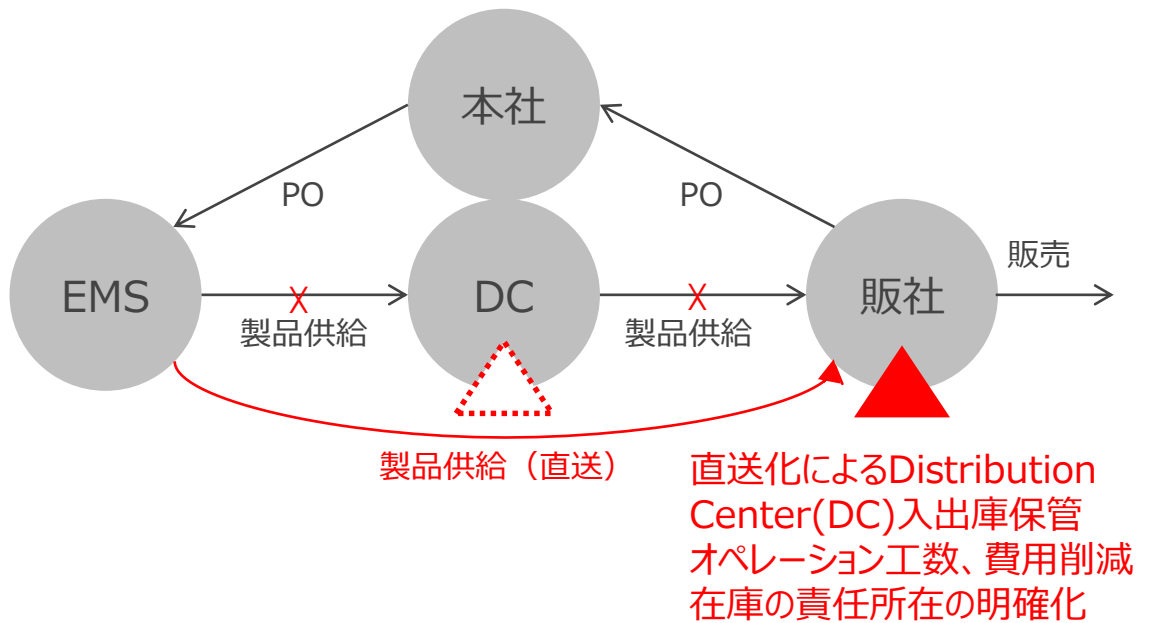
- 収益を意識した販売計画立案
- 金額ベースの対計画進捗可視化
- 工場直送化
- 月次・週次プロセス連携



* ODM : Original Design Manufacturing

* PSI : Production/Purchase (生産/仕入), Sales(販売), Inventory(在庫)

SCM/S&OP基盤の構築



* 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
* SCP : Supply Chain Planning

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、事業環境が日々変わる中での事業戦略的観点も求められており、その点が評価されました。

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