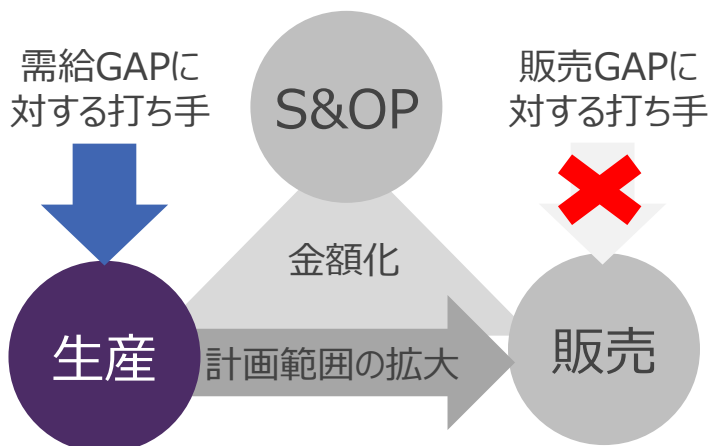


# Point of view : 販売主導型SCM/S&OP

## Supply Chain Management進化の壁

SCMは工場の生産計画から販社の販売計画に範囲を広げ、数量計画を金額化しS&OPとして進化しています。

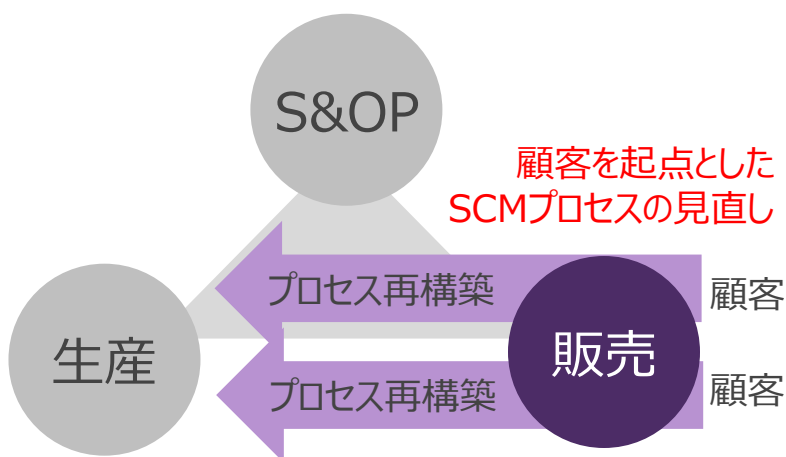
一方でSCM/S&OPで見えてきたGAPに対し、生産に対する打ち手に比べ、販売に対する手を打っていないのが現状です。



## 販売を起点としたSCM/S&OPの再構築

SCMは効率性の観点で生産を起点として進化してきました。生産に対する打ち手は考慮できていますが、販売に対する打ち手検討に適したプロセス、仕組みになっていません。

顧客、チャネル等の販売特性を軸にしたSCMの再構築が求められて来ています。



## “打ち手”を意識したプロセスの再構築

効率的に生産するためのプロセス、仕組みから顧客に対する“打ち手”をベースにプロセスを再構築する必要があります。

### “打ち手”を考えるための軸

B2B  
or  
B2C

顧客特性、  
チャネル、  
セグメンテーション

直接的打ち手  
or  
間接的打ち手

短期的打ち手  
or  
長期的打ち手

生産理由  
or  
販売理由

そもそもの  
販売計画精度  
向上施策

## Why QUNIE ?

豊富なSCM経験、S&OP先進的ノウハウに加えハイテク、プロセス企業の多様な経験を活かし、販売主導のSCM/S&OP実現を支援致します。

長年にわたるSCM経験・知見

S&OPの先進的事例・ノウハウ

多様な業種の経験

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