



次世代の計画機能による サプライチェーンの改革

目次



消費財、食品飲料、ライフサイエンスの各業界が直面する課題



次世代の計画機能による競争優位性の獲得



消費財製造業向け統合需給計画



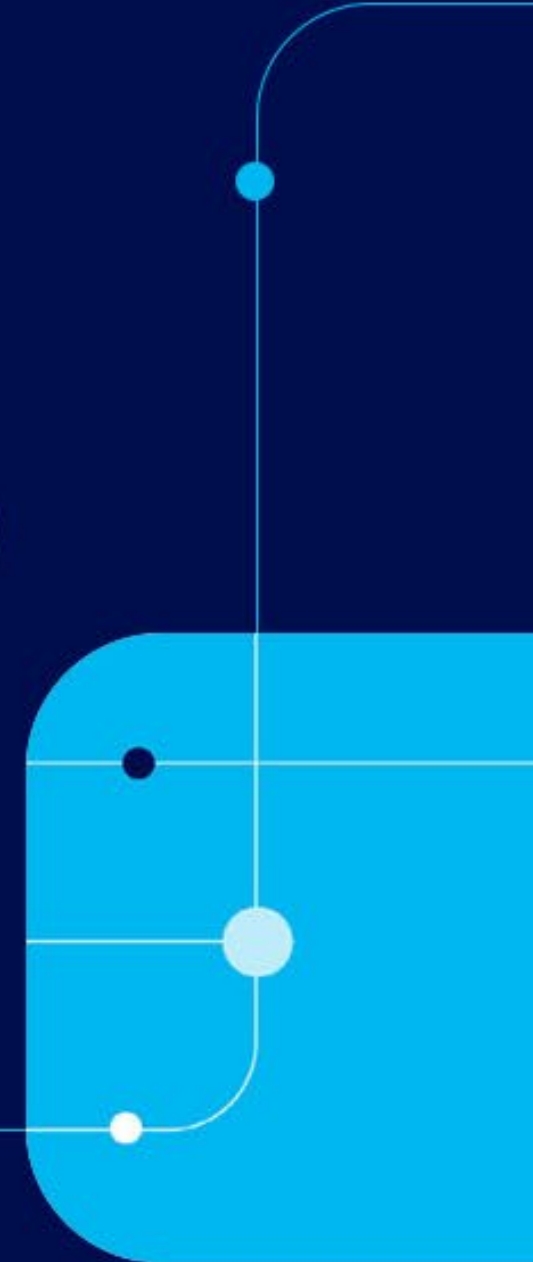
統合事業計画 (IBP)

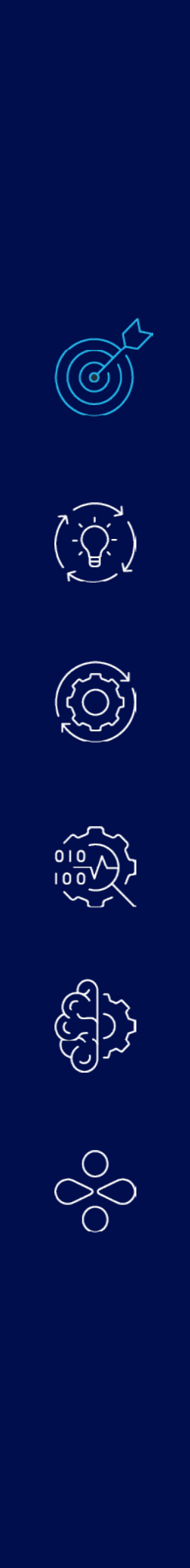



消費財、食品飲料、ライフサイエンスでのサプライチェーン管理の導入事例



Blue Yonder が他社と異なる点





消費財、食品飲料、 ライフサイエンスの 各業界が直面する課題

競争力を保つうえで、消費財業界には、今日の目まぐるしく変化する状況に対応するための新たな戦略とデジタル変革が必要です。

可視性

今日の課題に先手を打って対処し、アジリティを高めるために、サプライチェーンには潜在的な混乱の予測能力と、解決策を迅速に特定して実施する能力が必要です。可視性はアジリティを獲得するための第一歩です。

不安定な需要

顧客の期待の進化、持続可能性の重視、マクロ/ミクロ経済の要因により、需要はますます変動しやすくなっています。需要を正確に予測できることは、パフォーマンスの高いサプライチェーンを構築するために不可欠な能力です。

供給の制約

今日の急速に変化する競争の激しいデジタル世界では、企業が適切な場所でタイミングよく顧客の要求を満たしつつ、利益を維持して企業の成長を支えることがかつてなく困難になっています。

次世代の計画機能による 競争優位性の獲得

今日の複雑なサプライチェーンで先手を打つには、見えないものを管理し、未知のことについて計画し、数限りない選択肢に優先順位をつけ、実行することによって、成功への道筋をつける必要があります。今日のデジタル経済では、可視性を持つことがアジリティに繋がります。必要なのは、サプライチェーンのオペレーションをEnd to Endで把握でき、誰もが影響を理解できるリアルタイムの情報をもたらし、リスクを軽減して混乱を抑えるために所定の手順を提示するような、意図的な設計です。

統合需給計画は、バリューネットワーク全体でサプライチェーン計画を統合して、スピード、カスタマーサービス、アジリティを向上させることで、成長を促進し、混乱に対処します。

主なメリット

- **End to Endの AI を利用した需給計画**により、業界最高レベルの需要と供給のマッチングを実現
- デジタルコラボレーションルームで**協力して影響を分析**し、サプライチェーンの制約に対処
- 価値創出までの時間を短縮し、習得を効率化する、消費財、食品飲料、ライフサイエンス向けの事前定義済みワークフロー
- **AI ベースの最適化**により、運転資金とサービス提供コストを低減すると同時に、カスタマーサービスと資産の利用率を改善
- **クラウドベースのプラットフォーム**により、TCO を低減し、データ管理を改善



消費財製造業向け統合需給計画

需要計画

利益の増加

需要のマイクロセグメンテーションと事前予測によって可用性を高め、コストを削減します。

在庫と廃棄物の最小化

在庫の配置と正確な需要/品揃え計画を促進し、動的セグメンテーションによって廃棄物を削減します。

収益の拡大

供給と実行のオーケストレーションをより適切に行い、機械学習を活用した需要予測によってビジネスチャンスを活かします。

クローズドループの計画

サプライチェーンは、よりインテリジェントで、変化するビジネス状況に対する応答性とアジリティに優れた、境界のない強力なクローズドループとなります。

供給計画

アジリティの向上

需要の変化、競合他社の製品の投入、変動する原材料コスト、その他のサプライチェーンの混乱を予測し、状況に合わせて方向を転換します。

生産性の向上

分析速度の向上により計画担当者の生産性を改善します。

在庫の最適化

サプライチェーン上の在庫回転率を最大限に高めながら欠品を最小限に抑え、流通網全体を通じて適切な在庫を確保します。

End to Endの信頼性

サプライチェーン全体のコントロールを強化し、在庫と労働力のEnd to Endの可視性を確保すると同時に、リスクを最小限に抑えて配送の信頼性を提供します。

ギャップの橋渡し

計画期間内で組織のサイロとギャップを橋渡しして、需要計画と供給計画の間でループを完成させます。



AI と機械学習 を 利用した需給センシング

すでに、世界中の消費財、食品飲料、ライフサイエンスの製造業者が、効率化に向けて機械学習を活用した分析を求めています。2024年には、**全サプライチェーン企業の半数程度が何らかの形の AI または高度アナリティクス機能に投資すると Gartner は指摘しています。**¹

業界にとっての問題は、次のサプライチェーンの波に AI をどう導入するのかということです。サプライチェーンは、画一的な分野ではなく、世界的な製造企業が小規模な家族経営のビジネスと共存しています。問題は、サプライチェーンの目的を達成する上で、どこに AI を応用すれば最も効果的なのかということです。



需要予測

どれだけの量の製品を、どこに、いつ出荷する必要があるか予測することは、サプライチェーン管理の中心となる目標の1つです。流通業者のデータフローの奥深くには、人間の目からは見えないものの、AI が精査方法を学習できる予測パターンが存在します。また、天気予報やソーシャルメディアの反応といった外部データソースを取り込むこともできます。機械学習アルゴリズムを導入することにより、あらゆる需要要因を集約して評価することができます。従来の予測手法では30%もの誤差が生じることもあるため、需要予測の向上は遅延や支払拒否を回避するために最重要課題です。

混乱の解消

Blue Yonder の統合需給計画など、本格的な機械学習対応のプラットフォームは、サプライチェーンネットワーク内の混乱をも明らかにすることで需要予測を強化します。そして、問題を先取りし、配送スケジュールを変更して荷役を前倒しするなど、可能な解決策を提案することができます。ほとんどのエンタープライズ向け AI テクノロジーと同様に、最終的な決断はマネージャーが下します。

顧客注文の可視化

出荷貨物の追跡を支援するソリューションには、大きな市場が存在します。リアルタイムの可視性は、サプライチェーンのあらゆる部分の連携を図りながら、混乱が生じている可能性を配送先に確実に通知する助けになり、ひいてはエコシステム全体の透明性向上と信頼構築に役立ちます。Gartner によると、発送の可視化は非常に細分化された分野であり、既存オペレーションテクノロジーと製品の相互運用性を確保するために相当の注意が必要です。

¹ Gartner, How Supply Chain Technology Will Evolve in the Future (サプライチェーンテクノロジーは将来どのように発展するか) (gartner.com), Sarah Hippold, 2021年4月14日。

統合事業計画 (IBP)

従来の S&OP からの進化

IBP は、従来の S&OP プロセスを多くの面で超える、計画の新時代を先導します。

月次の意思決定サイクルという考え方は、S&OP の概念が作り上げられた1980年代から90年代初頭にかけてはきわめて適切でした。ビジネスの世界の運営には最低限の電子メールが使われていただけで、Zoom、Teams、Skype などは存在せず、ほとんどの社内コミュニケーションは電話か、社内便で送られる紙のメモを通じて行われていました。世界の動きは現在より遅く、意思決定にも時間がかかっていました。

時代を一気に進めて、2020年代はどうでしょうか。私たちはかつてより大きな不確実性と変動性、より迅速なコラボレーション、そしてテクノロジーにすっかり慣れています。月毎の意思決定プロセスという考え方は時代遅れで非生産的に思えます。

ただし、時代遅れなのはプロセスではなく、時間の尺度です。AI を活用して問題を予測し、統合サプライチェーン意思決定サポートツールによってシナリオとシチュエーションルームをモデル化して、全世界でリアルタイムに連携して意思決定を行うことで、**統合事業計画 (IBP) サイクルを週や月の単位ではなく、時間や日の単位に短縮できます。**

	S&OP	IBP
目的	数量指向の需給バランス	• 価値に基づく財務面でのビジネス目標の実現
対象	社内を対象	• 組織の垣根を越えた広範囲の連携
所有者	サプライチェーン主導	• 経営幹部がスポンサーとなり、商務・財務組織が推進
特徴	サプライチェーンのモデリングとシナリオ計画	• リスクと機会の評価を含む、財務面での影響分析と計画 • 新製品導入、製品レビュー、変革プロジェクトを対象としたプロジェクト計画のサポート • 商務面での整合
連携	サイロ化したシステムで意思決定が行われ、'細分類' はまったく、またはほとんど行われない	• 境界がなく、業務計画 (S&OE) および長期的な戦略と連携している • リアルタイムのシグナルと知見に基づく事業計画レベルの企業運営





Swire Coca-Cola 社、 予測と計画の精度を高めて 応答性を向上

Swire Coca-Cola 社は、中国（本土）の12の省・市・自治区で24の工場を運営しており、約24,000人の従業員を擁し、7億人の消費者に製品を提供しています。

Blue Yonder のソリューションが、Swire Coca-Cola 社の供給と生産の計画プロセスのスピード、精度、応答性をいかに向上させたかをご確認ください。

詳細はこちら



「当社は、事業が成長し、生産が複雑化したことから、予測と生産計画をきわめて高精度で実行できる自動システムを必要としていました。Blue Yonder の計画ソリューションのおかげで、予測の精度を高め、切り替えの回数を削減するとともに時間を短縮することができました。Blue Yonder は、当社が今後も成長を遂げてゆく中で生じる課題に対処するための重要な役割を果たしてくれるでしょう」

**Swire Coca-Cola China 社、
サプライチェーン計画担当ディレクター**

McKESSON
Canada



McKesson Canada 社、 需要計画と供給計画を最適化

数十億ドルの年間収益を計上している McKesson Canada 社は、カナダで処方薬全体の3分の1以上を提供しています。同社が入荷製品と13カ所の流通センターの在庫を最適化する必要に迫られると、Blue Yonder がその難題に立ち向かいました。

Blue Yonder のソリューションが McKesson Canada 社の在庫レベルを削減し、効率を高めた結果、業務キャッシュフローが数百万ドル規模で改善されました。その方法をご確認ください。

詳細はこちら



「Blue Yonder のソリューションは、McKesson Canada 社が13カ所の配送センターで5万点以上の商品について需要計画と供給計画を合理化するために役立っています。製品の回転率や季節性などの要因に基づいて、予測と補充計画を分離できます。また、収益につながる安全な在庫水準などの在庫ポリシーを定義できます。その結果、これまでよりも効率的な在庫を実現して、総合的な在庫水準を引き下げ、数百万ドルの業務キャッシュフロー改善を達成しました」

**McKesson Canada 社、
供給計画担当シニアディレクター**

Blue Yonder が 他社と異なる点

今日のますます不確実性が高まるサプライチェーン環境で企業が成功を収めるには、状況を見てから対応するだけでは不十分です。手間のかかるスプレッドシートベースのサプライチェーン計画プロセスに代わって、Blue Yonder のサプライチェーン計画スイートを使用することで、どのように時間とコストを節約し、ROI を高めることができるのか、ご確認ください。[詳しくはこちらをクリックしてください。](#)

迅速な価値の実現

- さまざまなビジネスの特徴に合わせて最適化されたサプライチェーン計画によって売上高と収益を増やし、イベントにその場で正確かつ俊敏に反応できるように常時稼働
- 最適化、機械学習、ワークフローにより自動化の度合いを高めてコスト削減、コントロール強化、株主利益率改善を実現

イノベーションとスケール

- Blue Yonder の産業に組み込まれた機械学習は、需要の予測と検証、混乱の予測、サプライチェーンのセグメンテーションなど、さまざまな分野で価値を提供し、これによって計画の品質、アジリティ、精度が向上します。
- デジタルサプライチェーンのコントロールタワー機能によりリアルタイムの可視性を実現します。

サプライチェーンの将来性の確保

- 可視性、オーケストレーション、ユーザエクスペリエンス、新しい事業計画の概念
- 統合された計画の立案と実施、DTC によるデジタルフルフィルメント
- パートナーシップにより計画の信頼性を高め、プロセスの効率を向上



お問い合わせ
はこちら