

山口雄大の需要予測サロン #14

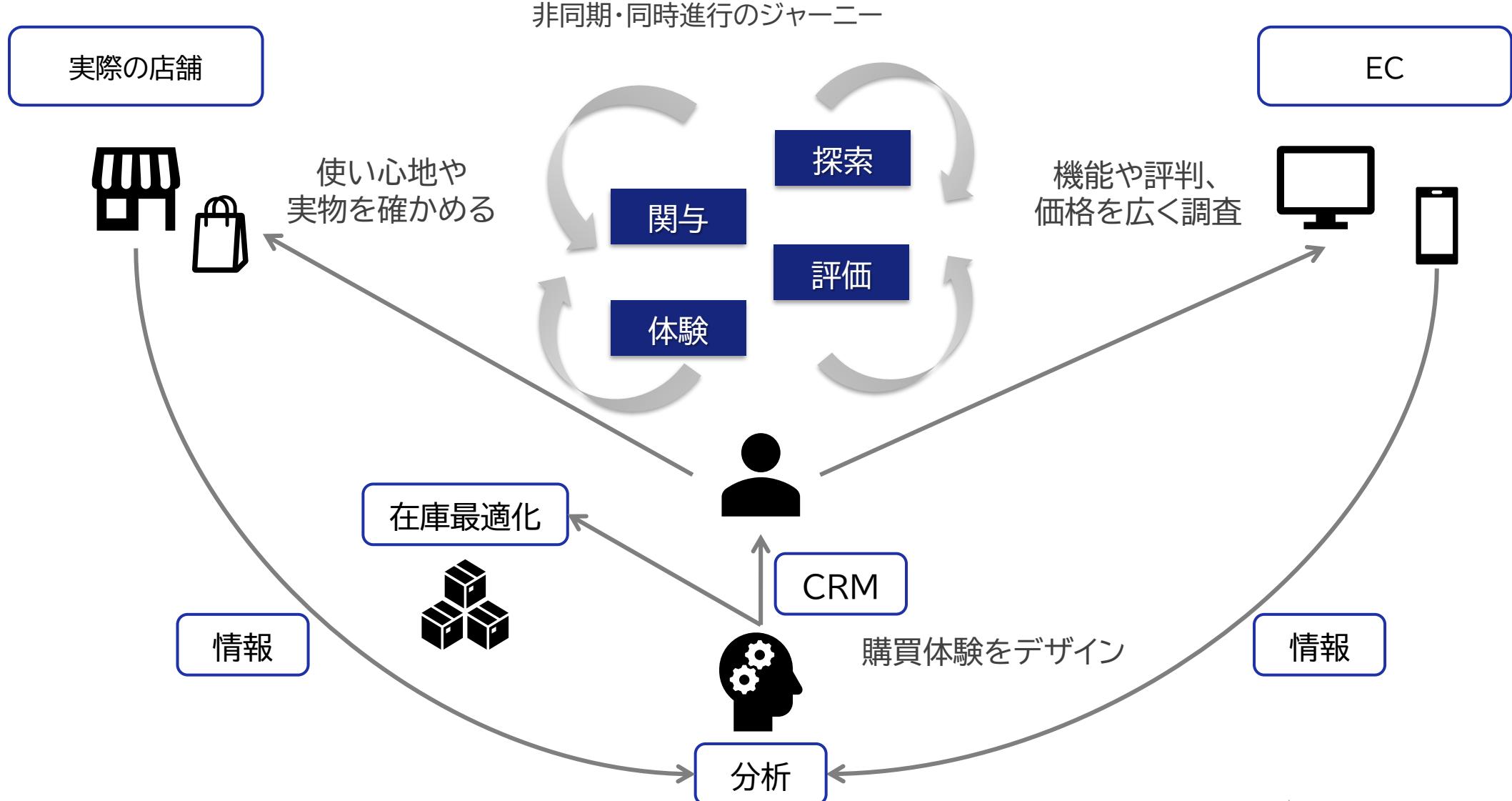
シームレスな顧客体験で競争力を生む「オムニチャネル在庫戦略」

配信日:2024年9月19日

\Orchestrating a brighter world

NECは、安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、
誰もが人間性を十分に發揮できる持続可能な社会の実現を目指します。

オムニチャネル戦略



CHALLENGES (1枚)

Style × Color × Size × Dimension

(品番)



アウトドア靴A



23 cm



24 cm



25 cm



26 cm



27 cm

5 colors

28 cm

29 cm

Regular Fit

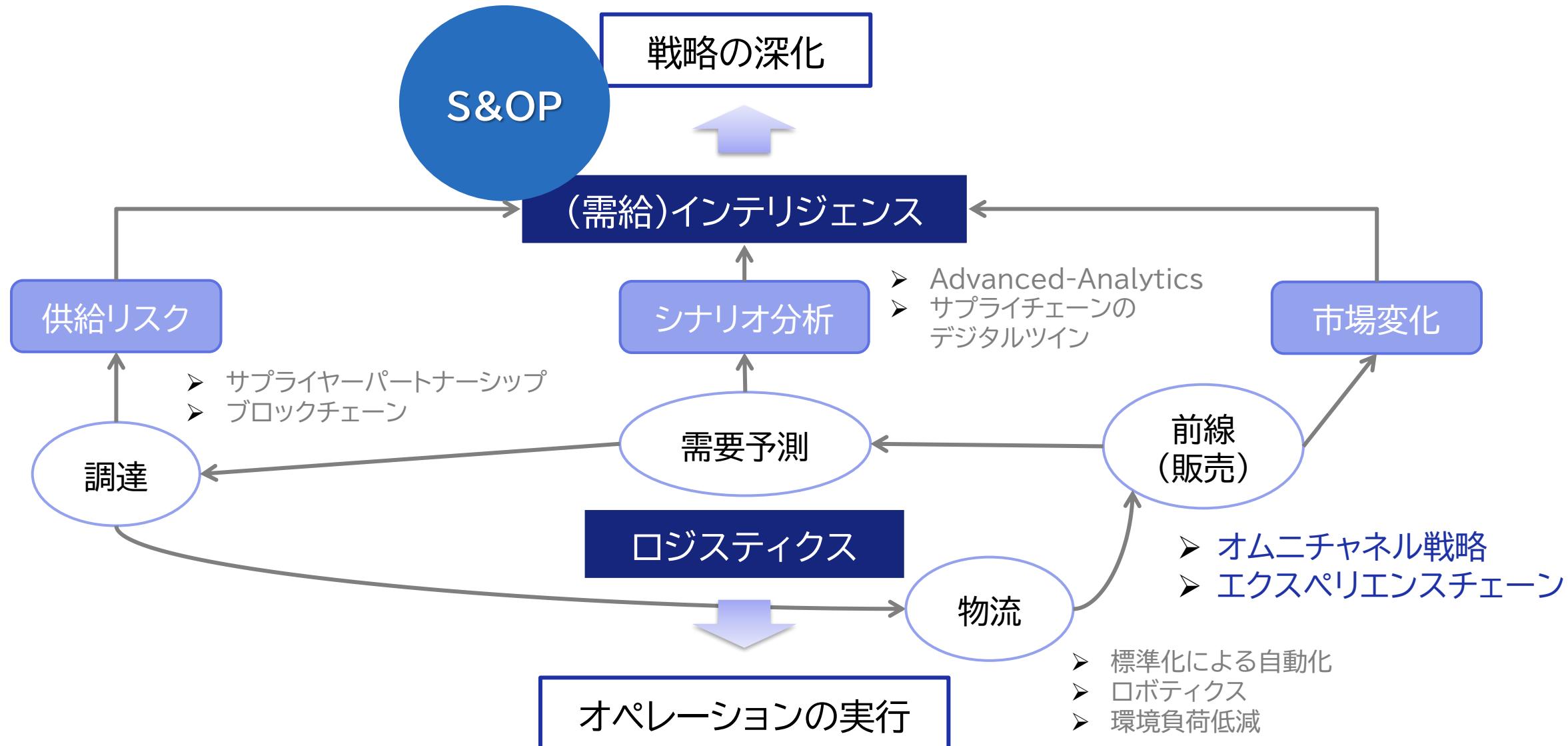
Wide Fit

2 Dimension

70 SKU

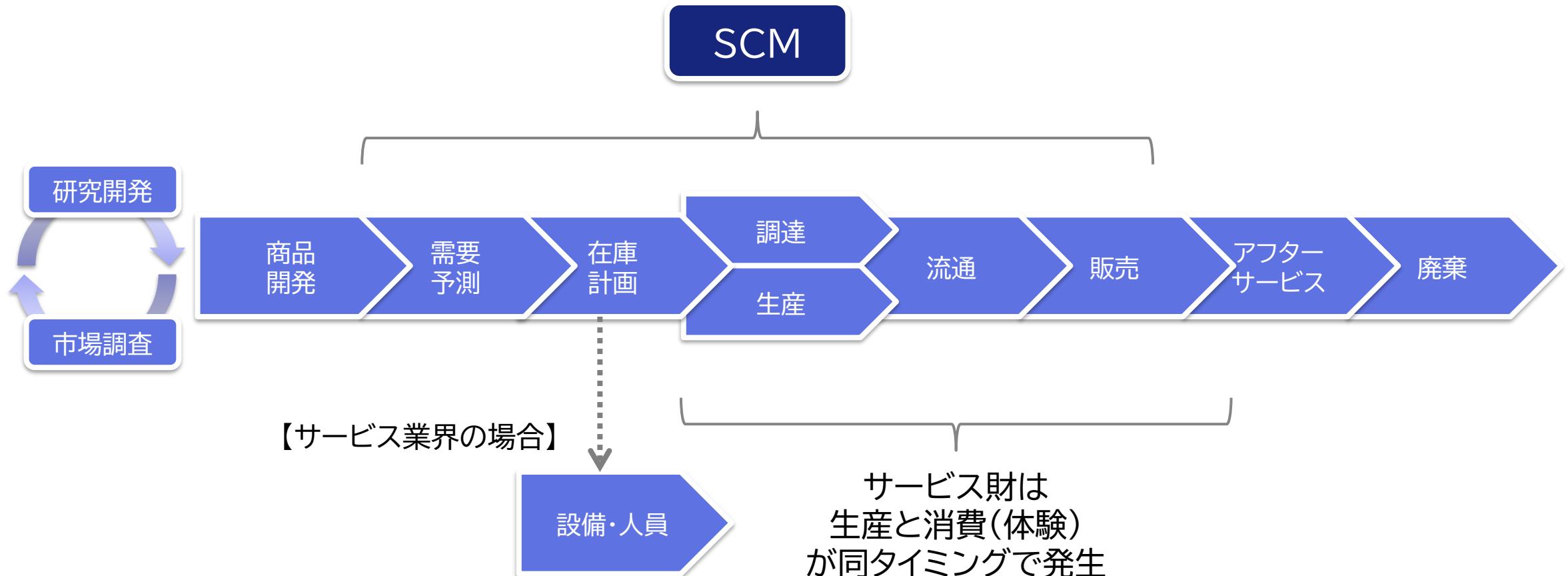
7 size range

需給インテリジェンスとロジスティクス



オペレーションのマネジメント

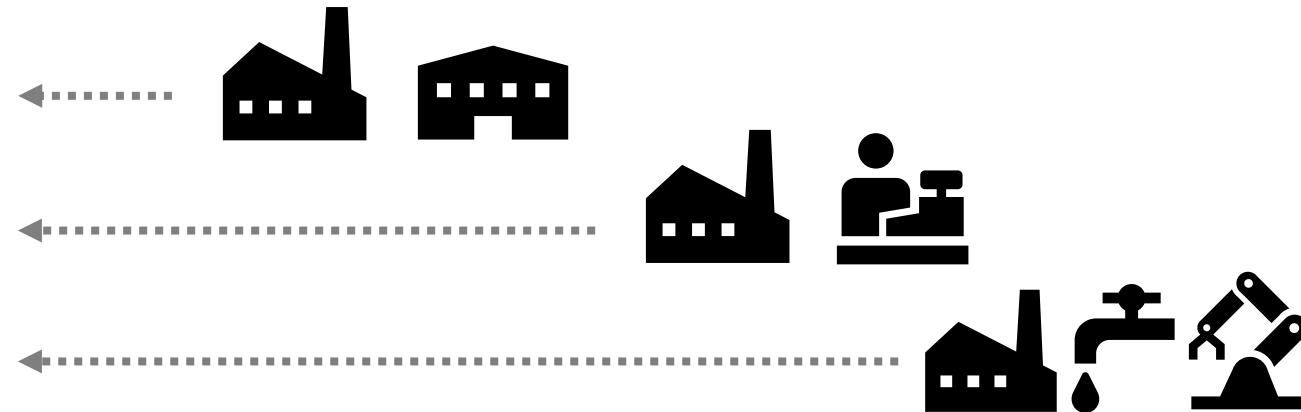
- リテラシーとしてのオペレーションズマネジメント
- オペレーションの全体像がわかるから戦略実現を主導できる



SCMの活動はコストモデルの各要素と繋がっている！！

〈一般的な製造業のコストモデル〉

① 材料費 :	45 %
+ ② 労務費 :	10 %
+ ③ 製造間接費 :	25 %
<hr/>	
売上原価 :	80 %

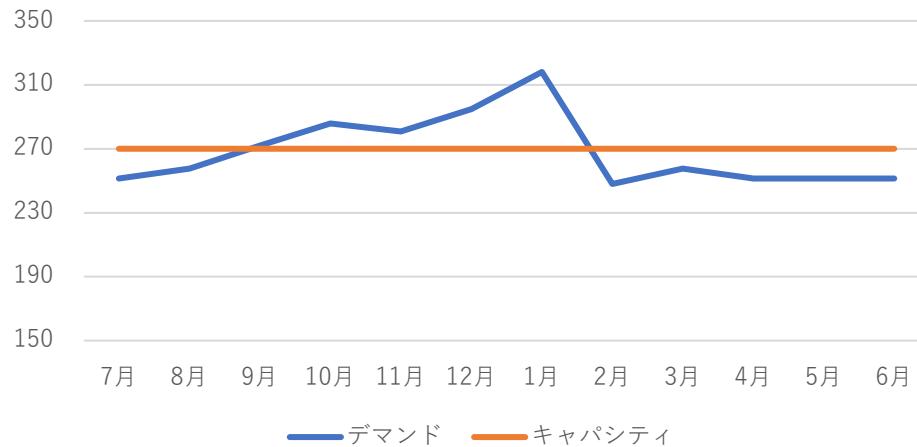


+ ④ 販管費 :	15 %
+ ⑤ 利益 :	5 %
<hr/>	
販売価格	100 %

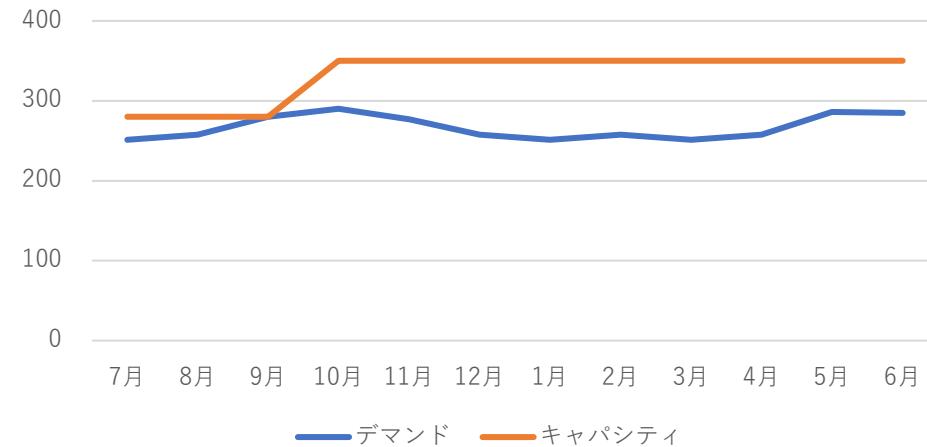


海外企業におけるS&OP事例 - バイオテック企業

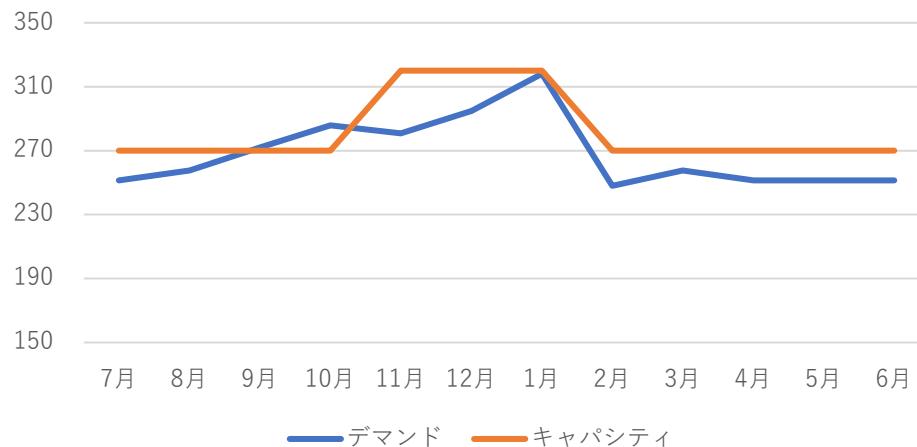
分析手法A



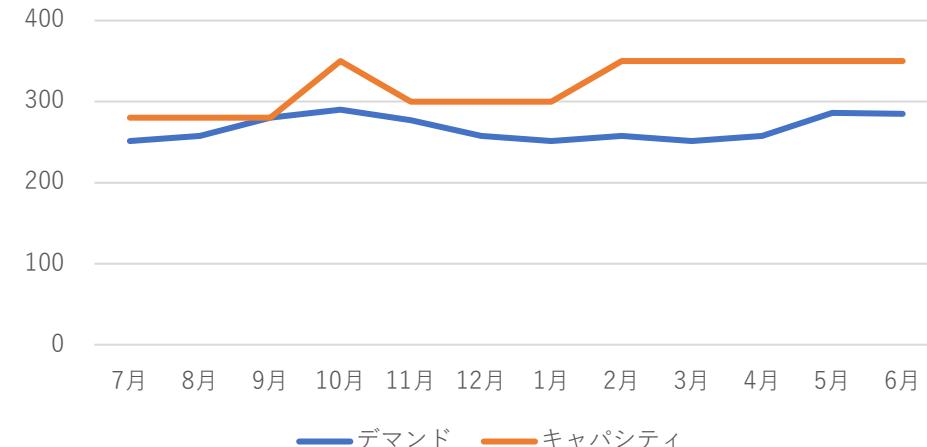
分析手法B



分析手法A（リソース調整後）

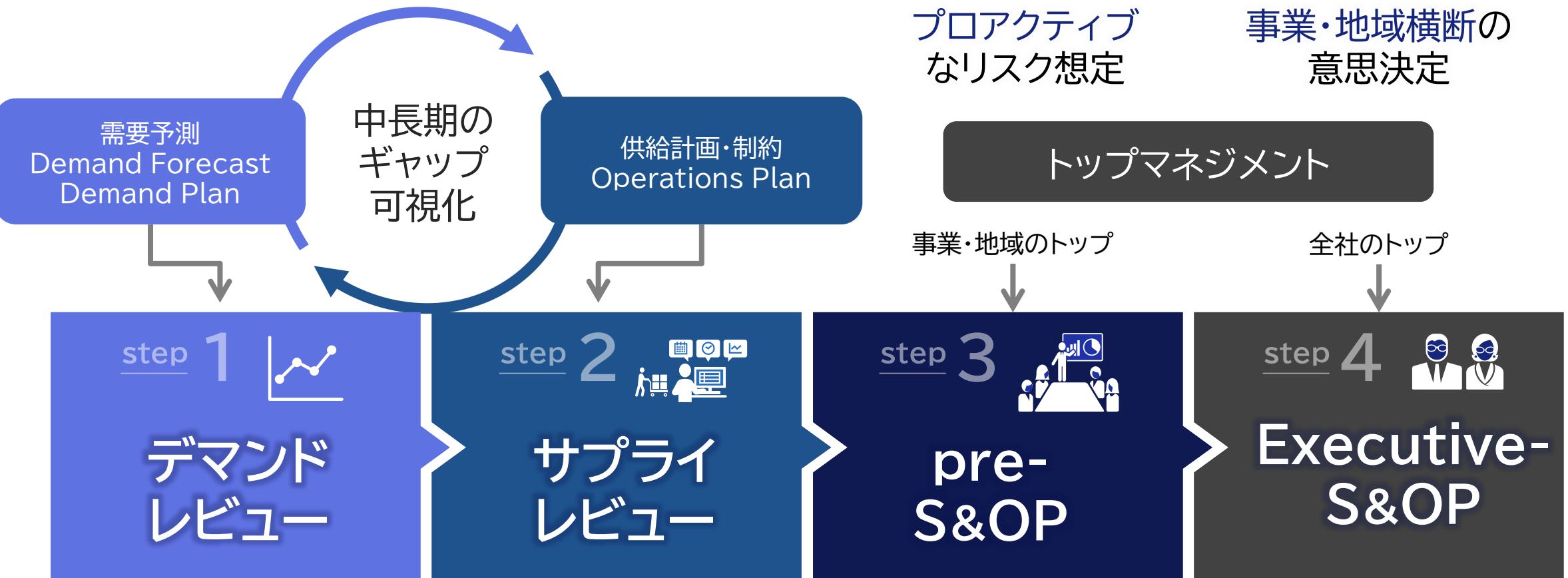


分析手法B（リソース調整後）



S&OP(Sales and Operations Planning)

- 企業の戦略をオペレーションで実現するための意思決定プロセス
- 需給情報の統合的な分析から経営へ示唆を提供する



参考文献

- ・『企業の戦略実現力』. 日本評論社. 2023.
- ・山口雄大.『サプライチェーンの計画と分析』. 日本実業出版社. 2024.



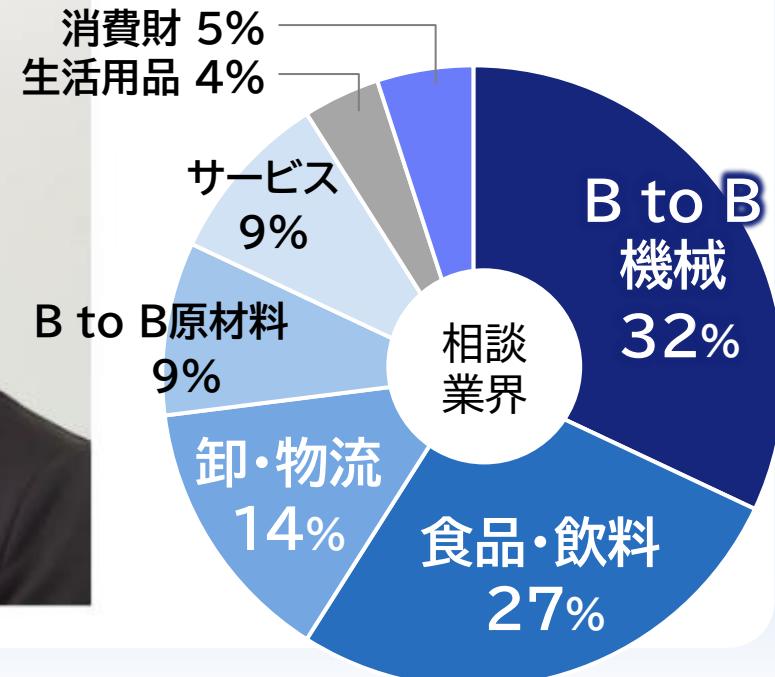
需要予測で新しいビジネス価値の創出を目指す

需要予測相談ルーム

<https://jpn.nec.com/demand-forecast/>



幅広い業界からの
お問い合わせ



課題

- ・需要予測AIは本当に実務に使えるのか
 - ・需要予測のために何から始めれば良いかわからない
 - ・どの予測システムが良いかわからない
 - ・自社に合ったS&OPを設計したい
 - ・デマンドプランナーを育成したい
- …など



アーカイブ動画を配信中！



— 山口雄大の需要予測サロン —

#1 今こそ、需要予測の本質を考える

-ビジネス戦略における需要予測の価値とは-

— 山口雄大の需要予測サロン —

#2 最前線のデータサイエンティストが語る、需要予測AIのリアル



— 山口雄大の需要予測サロン —

#3 ヤッホーブルーイングが挑む「マーケティングとSCMの連携」

— 山口雄大の需要予測サロン —

#4 サプライチェーンイノベーターと語る、日本のSCMの未来

— 山口雄大の需要予測サロン —

#5 ビジネス価値を高める「営業・マーケ・SCM部門間コミュニケーション」

ご視聴はこちらから

→ [山口雄大の需要予測サロン「デマサロ！」: 需要予測相談ルーム | NEC](#)

\Orchestrating a brighter world

NEC