

ビジネスマネジメント3.0(製造業編)

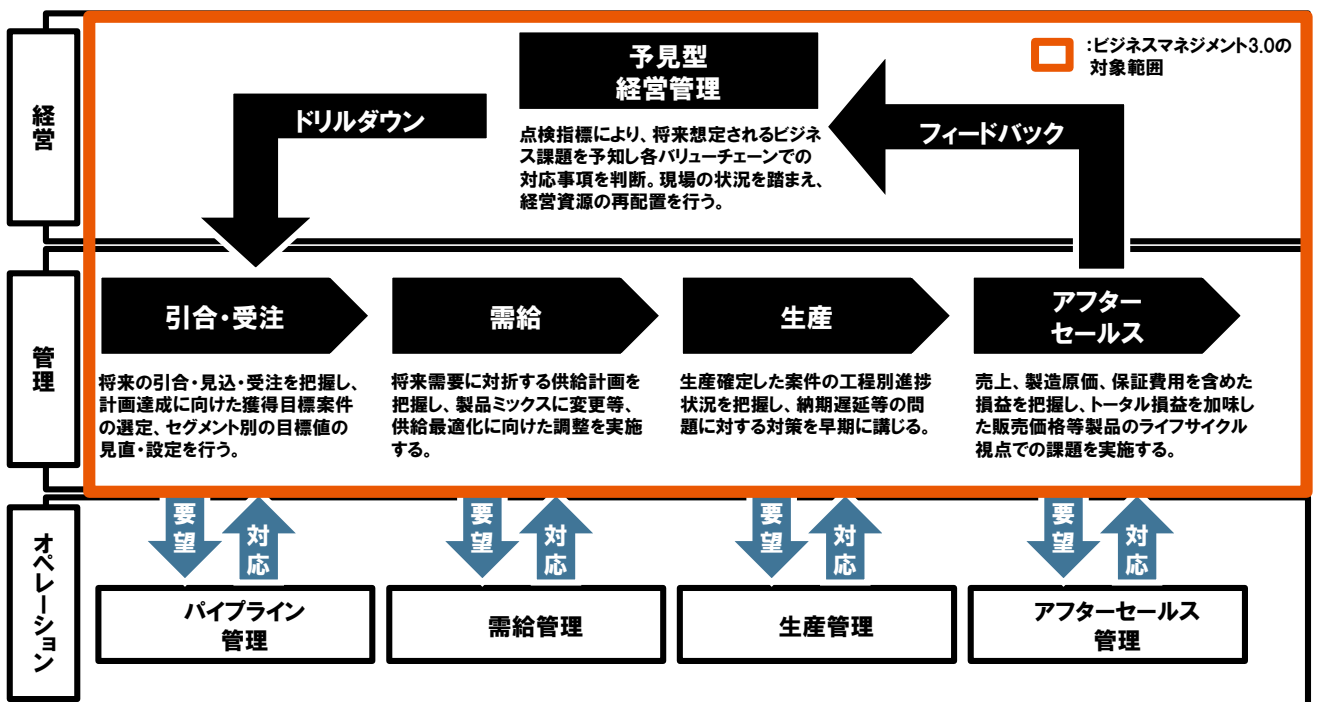
市場のグローバル化に伴い、日本企業は世界市場で勝ち残る事が企業存続の条件となっています。具体的には、新興市場等の海外売上比率の増加、海外現地生産を含めたさらなるコスト削減への要求など、グローバル市場への適時適価なサービス提供が求められています。このような中で、政情不安や自然災害などの様々な環境変化に、いかに迅速に対応していくかが、企業の成功の必須条件となっており、このためには将来を予見し、先取りした打ち手を実施する事が必要となります。ビジネスマネジメント3.0は、将来を予見する管理指標を定義しモニタリングする事で、将来の課題を把握し、打ち手の実施をサポートするソリューションを提供します。

■ グローバル企業の課題事例(製造業)

パイプライン管理	計画達成にむけた、引合を含めたパイプラインの目標値が設定されておらず、計画と現状とのGAPへの対応が適切に取られていないため、計画達成精度が低い
グローバル需給管理	グローバルでの在庫状況と製造拠点における生産数量との連動、生産ミックス調整が適切にされておらず、在庫増加・販売機会損失を招いている
生産工程進捗管理	受注製品の生産状況を適時把握できないため、納期遅延への対応が遅れ、顧客からのクレームが多い。また、生産拠点、数量を加味した製品損益のシミュレーションができない
アフターセールス管理	製品販売後の後追いコストが詳細に把握できていないため、製品ライフサイクル全体の損益が把握できない。また、セールスパーツにおいては、販社側に発注権限があるため、余剰在庫が多い

■ ビジネスマネジメント3.0の実現イメージ

点検指標により改善項目を把握し、将来目標達成に向け早期に対応策を実施します。



■ ビジネスマネジメント3.0の実現イメージ

点検指標

対象月: 2014年4月 対象セグメント: 空調

バリューチェーン	KPI	現在		3ヶ月後		6ヶ月後	
		計画	実績	計画	実績	計画	実績
引合・受注	受注見込額達成率(百万円)	400	400	4,600	3,200	9,200	5,000
	受注額達成率(百万円)	400	400	-	-	-	-
需給	受注見込充足率	100%	102%	100%	115%	100%	105%
	在庫*回転日数(日)	45.5	40.4	45.5	42.8	45.5	46.3
精算	納期遵守率	98.0	98.2	98.0	95.5	98.0	100
	売上高製造原価率	55.5%	51.4%	55.5%	52.2%	55.5%	51.8%
アフターサービス	連結限界利益率	25.0%	25.2%	-	-	-	-
	ライフサイクル損益	5.5%	4.8%	-	-	-	-
	連結パーツ在庫*回転日数(日)	95.5	102.7	-	-	-	-

計画達成率 ●:達成率5%以上
●:達成率0~5%未満
●:未達

将来目標達成のために現時点で必要なレベルを把握し、課題に対する対応を早期化

各機能別に将来を踏まえた点検指標を設定し、問題箇所を早期特定

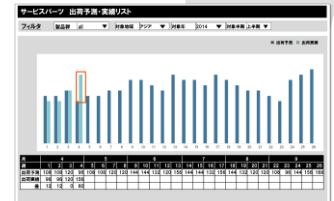
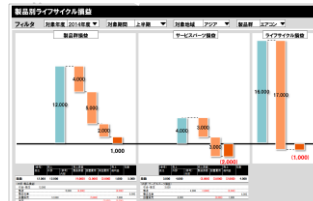
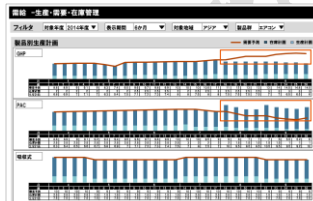
バリューチェーン別対応項目

計画達成にむけた、パイプラインは十分か

需要予測に対して、生産計画は適切か

製品が問題なく出荷できているか、利益がでているか

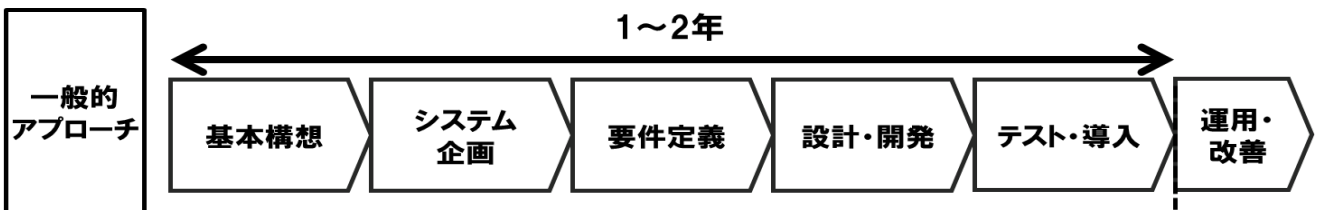
サービスパーツの在庫は適水準に保っているか



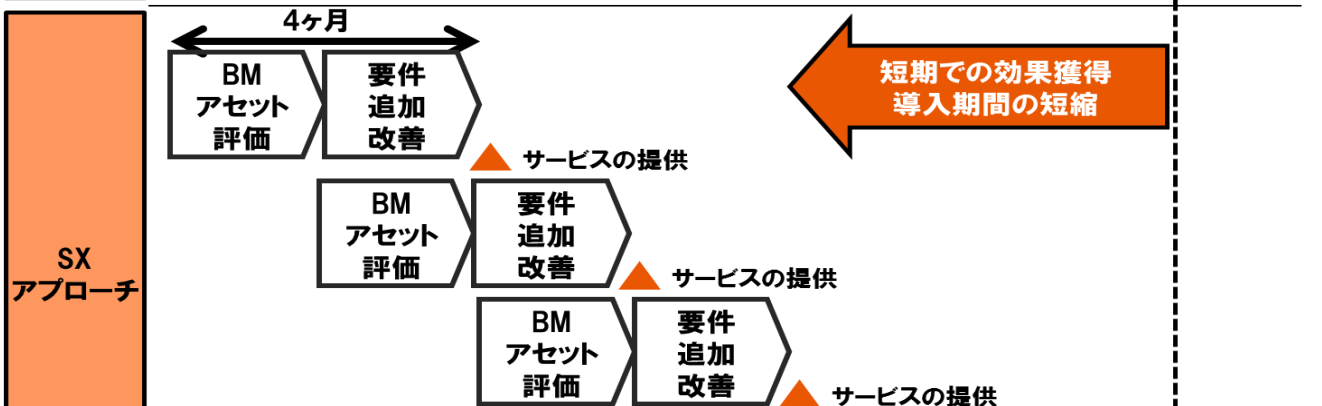
■ ビジネスマネジメント3.0の導入イメージ

実ビジネスで検証済みの活用プロセス・アセットベースのシステム導入により、システム導入費用を削減し、プロセスの定着化による活用の効果を最大化します。

1~2年



4ヶ月



短期での効果獲得
導入期間の短縮

ビジネスマネジメント導入アプローチ

- BM3.0アセット適用による短期での可視化実現 ※BM: ビジネスマネジメント
- 実ビジネスで検証済みの活用プロセスの導入
- クラウド活用によるシステム短期導入

お問い合わせ先:

株式会社シグマックス URL <http://www.sigmaxyz.com> Mail info@sigmaxyz.com