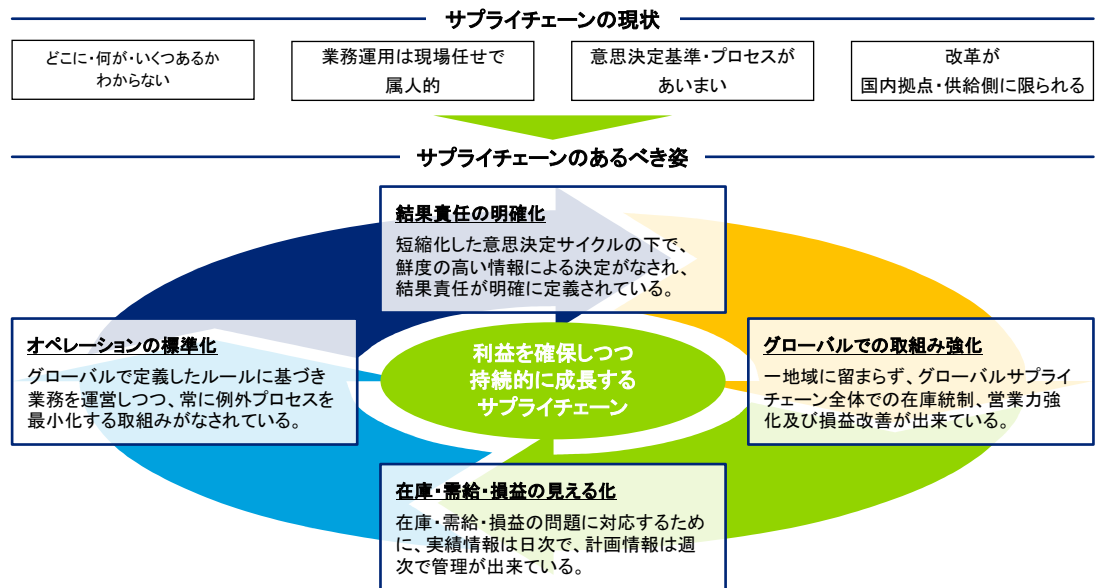


グローバルサプライチェーンマネジメント サプライチェーンの競争力向上による持続的な成長の実現

先進各国市場の飽和、寡占化する市場の増加、原材料の高騰など製造業を取り巻く環境が悪化する中、今後製造業が生き残るためには他社と差別化できる競争力を獲得し、グローバルの市場において確固たる地位を占める必要があります。今までのように技術力・生産力・品質力を以って差別化を図ることは難しいことから、持続的な成長を実現するにはサプライチェーンの競争力を向上させることが必須です。デロイトトーマツ コンサルティングのグローバルSCM構築ソリューションは、クライアント企業のサプライチェーン競争力獲得を支援します。

グローバルSCMの あるべき姿

従来からサプライチェーンの強化に取り組んでいる先進的な企業においても、グローバルの視点から見ると「どこに・何が・いくつあるかがわからない」「業務運用を現場にまかせたままにしている」「意思決定基準があいまいで会議に依存している」、更には「改革の対象が国内拠点や工場に偏っている」というケースが多く見受けられます。今後、利益を確保しつつ持続的に成長するサプライチェーンを構築するには、「見える化」「標準化」「結果責任の明確化」、及び「グローバルでの取組み強化」があるべき姿として位置づける必要があります。



今までのサプライチェーン 改革の取組み

今までのサプライチェーン改革の取組みを振り返ると、各段階において有効な施策は見られるものの、前述のあるべき姿を実現するには不十分でした。

第一段階	第二段階	第三段階
“SCM”コンセプトの浸透	プランニングツールの導入	需給調整の仕組み構築
<ul style="list-style-type: none"> □コンセプトが先行しており、現場に根付いたルール化・定着化が図られていなかった。 □ERP導入と同時に進められたため、プロジェクトの長期化によりモチベーションが低下し立ち消えることが多発した。 	<ul style="list-style-type: none"> □システム導入を前提としたあるべき姿に縛られ、現実的な落としどころが欠けていた。 □業務側が主体となった取組みが不足しており、導入後使われないシステムが残った。 	<ul style="list-style-type: none"> □需給調整の仕組みの構築が数量視点で行われ、「どれだけ儲かるか・損するか」の視点がなかった。 □国内拠点に範囲が限られ、グローバルに海外販社等を巻き込めていなかった。

グローバルSCM構築のための アプローチとソリューション

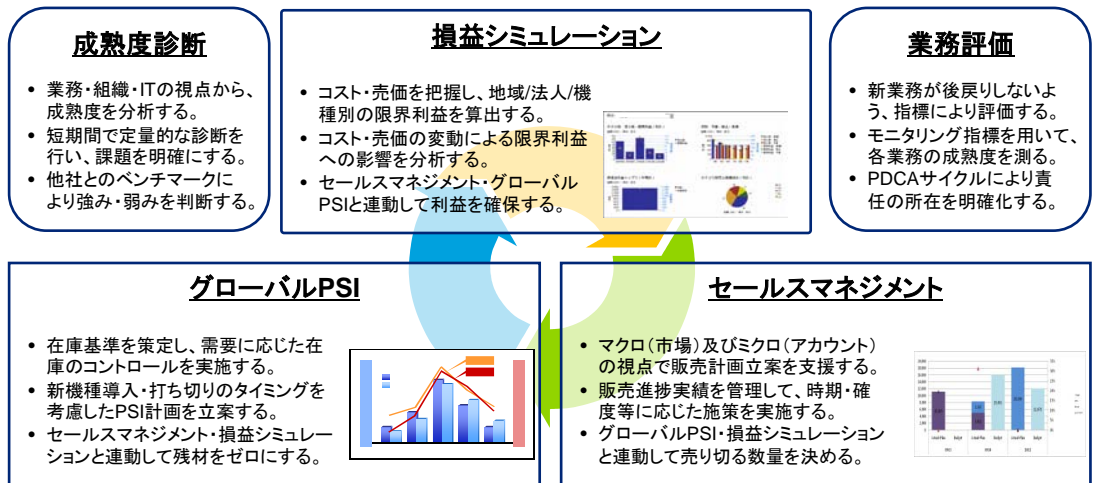
グローバルSCM構築 アプローチ

これまでの取組みを踏まえ、グローバルSCMを品質・コスト・スケジュールの面から効率的に構築するために、以下の5つのアプローチに基づいてプロジェクトを推進する必要があります。

アプローチ	内容	対象フェーズ
定期的な競争力分析	SCM競争力を成熟度分析の手法を用いて定量的に診断し、必要な改革テーマを提示するとともに、定期的を実施することで改革の進捗を図るバロメータとする。	構想 設計 実現化 運用
クイックヒットの早期実施	プロジェクトに対する理解者を増やしつつ、参画者のモチベーションを上げるために、努力対効果の高い施策(クイックヒット)を優先して実施し、プロジェクトの恩恵を実感させる。	構想 設計 実現化 運用
トライアルによる巻き込み	現状調査・業務設計の時間を短縮し、実際のデータに基づく業務試行を企画して現場を積極的に巻き込むとともに、課題を事前にキャッチしてリスクを最小化する。	構想 設計 実現化 運用
簡易ツールによる見える化	本格的なシステム構築の前に簡易的なツールを活用して、業務のやり方をわかりやすいイメージで示すことで、将来像を実現する業務要件を出しやすくし、開発後の手戻りを少なくする。	構想 設計 実現化 運用
コアメンバー育成	改革を後戻りさせないために、プロジェクトをリーディング出来るコアメンバーを育成し、継続的に改革が推進できるよう内発的な仕掛けを作りこむ。	構想 設計 実現化 運用

グローバルSCM構築 ソリューション

サプライチェーンのあるべき姿を具現化し、ビジネスオペレーションを「利益を確保しつつ」「在庫を残さず」「売り切る」SCMに変えるために、デロイト トーマツ コンサルティングでは、成熟度診断、損益シミュレーション、業務評価、グローバルPSI及びセールスマネジメントという5つのソリューションを提供しています。



デロイト トーマツ コンサルティング株式会社

SCMソリューション

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル Tel 03-5220-8600 Fax 03-5220-8601

E-mail DTC_OPS_SCM@tohatsu.co.jp

www.tohatsu.com/dtc

デロイト トーマツ コンサルティング (DTC) は国際的なビジネスプロフェッショナルのネットワークであるデロイト トウシュ トーマツ リミテッドのメンバーで、有限責任監査法人トーマツのグループ会社です。DTCはDeloitteの一員として日本におけるコンサルティングサービスを担い、Deloitteがグループで有する監査・税務・コンサルティング・ファイナンシャル アドバイザリーの総合力と国際力を活かし、日本国内のみならず海外においても、企業経営におけるあらゆる組織・機能に対応したサービスとあらゆる業界に対応したサービスで、戦略立案からその導入・実現に至るまでを一貫して支援する、マネジメントコンサルティングファームです。900人規模のコンサルタントが、国内では東京・名古屋・大阪・広島・福岡を拠点に活動し、海外ではDeloitteの各国現地事務所と連携して、世界中のリージョン、エリアに最適なサービスを提供できる体制を有しています。

Deloitte (デロイト) は監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザリーサービスをさまざまな業種の上場・非上場クライアントに提供しています。全世界150カ国を超えるメンバーファームのネットワークで、ワールドクラスの品質と地域に対する深い専門知識により、いかなる場所でもクライアントの発展を支援しています。デロイトの約170,000人におよぶ人材は“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte (デロイト) とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド (英国の法令に基づく保証有限責任会社) およびそのネットワーク組織を構成するメンバーファームのひとつあるいは複数指します。デロイト トウシュ トーマツ リミテッドおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。その法的な構成についての詳細はwww.tohatsu.com/deloitte/をご覧ください。