



セールス&オペレーションズプランニング (S&OP)

合意に基づいた収益性の高い計画で、需要と供給のバランスを取る

サプライチェーンの専門家は、常に需要と供給のバランスを取り続けるという難題に直面しています。市場が混乱期にあり、消費者の期待が高まっている現在、この課題はさらに深刻化し、不要なストレスを生む一方で、サービスレベルも不安定化しています。

そこでBoardは、**セールス&オペレーションズプランニング (S&OP)** に対し、よりインテリジェントなアプローチをご提供します。Boardは、継続的改善の文化を維持できるようにすることで、**S&OPの即応性、安定性、信頼性を高めると同時に、戦略的目標の達成に向けて将来的な企業能力の向上を支援**します。需要、在庫と補充、供給と生産、プレS&OP、エグゼクティブS&OPを**単一のプラットフォーム**でカバーするBoardは、S&OPプロセス全体を変革し、収益を上げながら高い顧客満足度を実現するお手伝いをします。



BoardでS&OPのアプローチを変革



効果的な在庫調整

需要に対するインテリジェントな洞察により、在庫の利用状況を最適化します。



効率性の向上

S&OPプロセスをエンドツーエンドで完全に可視化することで、継続的改善を行います。



顧客満足度の向上

より効果的なリソースの調整を、顧客満足度を大幅に向上させます。s.

よりインテリジェントなS&OPソリューション



需要計画

トレンド、季節性、予測可能性に基づいた自動予測によって市場の需要に対する理解を深め、予測精度を高めることができます。



在庫および 補充計画

投資在庫および安全在庫の可視性を高めることで、顧客サービスレベルを最大限向上させます。



供給および 生産計画

利用可能なキャパシティ、原材料の在庫、生産、および供給能力の状況を確認することで、市場の需要への対応力を簡単に評価できます。



プレS&OP

重要なイベント、製品やプロモーションの立ち上げ、供給制限を考慮しつつ、供給計画の構築プロセスを合理化します。



エグゼクティブ S&OP

ビジネス全体への影響をエンドツーエンドで可視化することで、収益性の高い実現可能な需給計画の合意に到達することができます。

優良企業各社からの高い評価

高い業績をあげているサプライチェーン部門は、Boardを利用してS&OPを最適化しています。

Gigaset

サプライチェーンと緊密に連携する、標準化された販売計画

標準化を推進することで、販売、サプライチェーン、財務のITコストを90%削減できました。

KUKA

KUKA社における統合S&OP

透明性、コラボレーション、プロセス管理を改善し、日々の作業負担を軽減しながら成長を促進できています。



Hapag-Lloyd

Hapag-Lloydでの財務およびオペレーション計画の統合

キャパシティ、売上、コストをドライバーベースで連携し、400人の担当者間でのコラボレーションを実現できました。

K E R I N G



KPMG

TOYOTA

GROUPE
SEB

PUMA

Hapag-Lloyd

S&OP変革への最初の一步を踏み出す

デモの問い合わせや、詳細情報の確認は、Webサイトをご覧ください:

www.board.com

board