

自動車業界における エンタープライズ プランニングを 革新

変革の波に乗り、業務を最適化し、迅速に適應する



バリューチェーン全体で、よりスマートかつ迅速なプランニングを実現

自動車メーカーやサプライヤーは、グローバルな事業展開において、複雑化が加速しているという課題に直面しています。サプライチェーンの変動や消費者の需要の変化から、EV の普及、規制の変遷、サステナビリティに関する要件、そして急速な技術革新に至るまで、迅速かつ戦略的に対応しなければならないというプレッシャーは、かつてないほど高まっています。

プランニングに一貫性が欠けると、組織は非効率化、生産目標の未達、コスト増、そして変化への対応の遅れといった問題に直面することになります。従来のプランニング ツールでは、研究開発から生産、販売、サービス、アフターサービスに至るまでの、現代の車両ライフサイクル全体で求められるスピードと精度に対応できていません。

収益性、俊敏性、そして長期的な強靭性を維持するためには、自動車業界のリーダーは、企業全体で戦略と実行を結びつける、統合された先見性のあるプランニングが必要です。



Anaplan で加速するエンタープライズ プランニング

Anaplan は、リアルタイムかつ動的なプランニングおよびシナリオ分析において、市場をリードするプラットフォームです。サプライチェーンの混乱、変化し続ける消費者のニーズ、そして電動化への移行といった課題に直面する業界において、Anaplan はサイロ化されたデータや手作業のプロセスを、実用的な知見へと変換し、ビジネス全体でより迅速かつ賢明な意思決定を可能にします。Anaplan を使用すると、次のことが可能になります。



データとシステムを統合し、業務の効率化を図り、ビジネスを活性化させます。



Anaplan アプリケーションを活用して、プランニングと実行を加速させ、迅速な対応と変化への適応を実現します。



チームを連携させ、組織全体のプランニングプロセスを統合させ、部門間の壁を取り除き、連携を強化します。



Anaplan Intelligence を活用して意思決定を最適化し、AI によるインサイトと機能横断的な連携を通じてチームの能力を強化します。

静的なツールとは異なり、Anaplan は自動車メーカーやサプライヤーに対し、動的なモデリング、リアルタイムでの調整、シナリオ分析機能を提供し、サプライチェーン、需要、規制の変動に対応したアジャイルなプランニングを可能にします。一元化された環境は、コラボレーションと確信を持った意思決定のための唯一の信頼できる情報源となります。

ファイナンス

コネクテッドなファイナンシャル プランニングで機動性を高める

資本集約的で利益率に敏感な業界において、ファイナンスリーダーは、的確な意思決定を行うために、製品別、地域別、工場別の業績状況を把握しておく必要があります。しかし、サイロ化されたシステムやプランニングサイクルの遅れが、迅速な対応を妨げています。

適切なソリューションは、ファイナンスデータと業務データを連携させ、状況の変化に応じて、チームが支出を最適化し、リソースを再配分し、的確に事業規模を拡大できるようにします。

Anaplan for Finance は、以下のことを実現します。

- コストと利益率の可視性の向上
- 予算編成と予測の自動化
- 製品、地域、ユニット別の損益計算書のモデリング
- 成長戦略に合わせた資本の配分
- 計画を連携させて俊敏性と統制を強化

人事/ワークフォース

部門や工場を横断して、将来を見据えた人材を育成する

スキルの進化や労働力不足が深刻化する中、エンジニアリング、製造、本社業務、現場業務の各分野において、ワークフォースプランニングは的確かつ柔軟に対応できるものでなければなりません。

適切なソリューションを導入すれば、リアルタイムでのモデリングと可視化が可能となり、人材と需要を適切にマッチングさせ、生産性を向上させ、変化に対応できるようになります。

Anaplan for HR and Workforce では、以下のことが可能になります。

- 工場別、職務別、スキル別の人員の見通し
- シフト、残業、コストに関する労働シナリオのモデル化
- ワークフォース計画を生産および研究開発のロードマップと整合
- 人材の不足や労働力に関するリスクを特定
- 再スキル化とキャパシティプランニングの支援



セールス&マーケティング

営業、マーケティング、生産部門の連携を強化し、収益拡大を図る

動的な市場において、競争力を維持し、迅速に対応するためには、ディーラーネットワーク、車両プログラム、顧客セグメントを横断した連携のとれた計画策定が求められます。

適切なソリューションを導入することで、リアルタイムでの連携と可視化が実現し、営業、業務、ファイナンスの各チームが目標を一致させ、市場の変化に対応し、収益の成長を促進できるようになります。

Anaplan for Sales and Marketing は、以下のことを実現します。

- 地域、車種、販売チャネル別の自動車需要予測
- 販売目標、ディーラーへのインセンティブ、マーケティング費用を最適化
- 販売計画を生産およびサプライチェーンの意思決定と整合
- 価格設定モデルと需要シナリオ
- 商業チームと運用チーム間の連携を強化

サプライチェーン

調達から納品まで、回復力と効率性を高める

利益率が厳しく、世界的な変動が続く中、サプライチェーン担当チームは、需要、在庫、サプライヤー、物流を効果的に管理するために、エンドツーエンドの可視性と俊敏性を必要としています。

適切なソリューションは、バリューチェーン全体にわたるリアルタイムのインサイトと連携を実現し、より賢明な意思決定と、混乱への迅速な対応を可能にします。

Anaplan for Supply Chain を活用することで、以下のことが可能になります。

- AI を活用した分析で需要と供給を予測
- 調達、在庫、生産計画を統合
- 混乱をシミュレーションし、緊急時対応策を策定
- リードタイム、生産能力、部品の供給状況を最適化
- サプライチェーン計画を財務目標および業務目標と連携



インサイトから成果へ: 成果を生み出す最新のプランニング

大手自動車メーカーやティア別サプライヤーは、Anaplan を活用して、業界の変革に先手を打ち、可視性を高め、バリューチェーン全体でのパフォーマンスを向上させています。

成功事例:

ASK Industries 社は、見積依頼 (RFQ) の処理時間を 1 日から 10 秒に短縮し、チーム全体のプランニングのスピード、精度、可視性を向上させました。

ASK

成功事例:

JLR 社は予測精度を 90% 以上に高め、投資判断とオペレーションプランニングの策定を強化しました。

JLR

成功事例:

Tata Steel Europe 社は、Anaplan を導入して S&OP を統合し、プランニングのスピードを 2~3 倍に高速化するとともに、営業実績を向上させました。

TATA STEEL

成功事例:

あるグローバル OEM 企業は、ファイナンシャルプランニングのサイクルを 60% 短縮し、各市場における売上予測に合わせて車両プログラムのコストを調整しました。



GLOBAL OEM

移行する準備はできましたか?アジャイルプランニングによって、強靱な企業づくりをご支援しています。今すぐお問い合わせください。

Anaplan について

Anaplan は、AI を活用した業界をリードするシナリオプランニング・分析プラットフォームとして、今日の複雑なビジネス環境において企業の意思決定を最適化し、競合他社や市場の一步先に行く経営を可能にします。また、組織のサイロを超えた連携とコラボレーションを構築することで重要なインサイトを浮き彫りにし、企業が今すぐ正しい意思決定を行えるよう支援します。

2,600を超えるグローバル企業が、Anaplan をプランニングに活用しています。

詳しくは、こちらをご覧ください。 www.anaplan.com/jp