

グローバル生販在計画とS&OP

～SCMの重要な要素である計画とリードタイム、
その結果としての在庫の関連性～

9月11日（水）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

オンライン研修とは

オンライン研修はTV会議システム（Zoomなど）を活用したWeb型の研修で、動画をライブ配信してコミュニケーションを双方向で取ることができるものです。

講師PCから直接各受講者のPCへネットをつなぎ、テキストも共有しながら講義を進める形となります。



オンライン研修の特徴

- オンラインで可能な演習もご用意しています。
- LIVEで繋がっていることでQ&Aも可能です。
- オンラインだから在宅中でも受講が可能です。
- TV会議システムは貴社のシステムでも弊社のシステムでもどちらでも対応は可能です。

(無線通信が遅くなる、または遮断されるケースは個人様のお取り扱いの範囲になるため、保証は出来かねますので ご注意ください)

無線通信（Wi-Fi）が遅くなる、または遮断される原因。

1. ルーターからパソコンまでの距離が遠い。
2. ルーターとパソコンの間に電波を通じづらい障害物がある。
3. ルーターとパソコンの間にWi-Fiと同じ周波数を発する電子機器がある。
4. 無線ルーターまたは、受信機（子機）が機械的に劣化している。

グローバル生販在計画とS&OP研修 目的と概要

目的と概要

生販在計画は**SCMの出発点**であり、生販在計画の良し悪しが企業の収益性を大きく左右します。更には、それが**グローバルな生販在計画**となると、その影響は世界中の拠点にまで及ぶことになり、精度の低さは失注（売上減）、欠品、納期遵守率低下、顧客満足度低下、在庫増、無駄の増加、生産性低下、コストアップ等、様々な問題を引き起こします。本講座では、生販在計画の重要性とその仕組み、及び昨今急激に注目を集めている**S&OP**や**改革**ポイントについて、**グローバルな視点**を交えながら学びます。

受講者対象者

製造業（または流通業）の業務全般（生産管理、工程管理、購買管理など）の基礎を理解している、目安として入社5年目以降の方（業務担当者・コンサルタント・SE・営業など）

グローバル生販在計画とS&OP研修 受講者の声

受講者の 声

- ・生販在計画については来期の計画をこれから組むうえで考え方の参考になった。計画の連動（統一性）について、特に新製品で課題となっており、事業計画＝生産計画と統一できるように進めていきたい。
- ・サプライチェーンの計画周りについて、非常に丁寧に説明いただき、改めて整理することが出来ました。また、他社の現状をお聞きすることが出来たのも良かったです。
- ・業会社の方のリアルな話は大変参考になった。まだまだSCM改革も取り組めてない企業様ばかりを相手にしているが、S&OPの提案も織り交ぜたいと思った。
- ・S&OPについては、インターネット本を通じてのみ知っていたが、事例を含めた話をコンサルタントから直接聞くことが出来て満足でした。最後に演習の発表を行うことが出来ましたが、普段接することのない会社の方々にご意見を頂けたことは大変貴重でした。
- ・グループワークを通じて実際のケーススタディが出来たことは大変有益だった。評価のプロセス等はより深く伺ってみたい。
- ・生販在計画もS&OPをよく聞く言葉ではあるが、今回改めて体系的に学習することができ、理解を深めることが出来た。

グローバル生販在計画とS&OP研修 スケジュール



| 日付 | 講義 | 講師 | 時間 | 時間 |
|----|--|----|-----------------------------------|--------|
| 1日 | オープニング（SCMコースの位置付け） | 貝原 | 9:30～9:45 | 15分 |
| | 1. ・生販在計画の進め方 ・生販在計画の定義と重要性 ・生販在計画の位置づけ ・生販在計画 | | 9:45～12:00 (途中休憩 10分 X 1回) | 2時間15分 |
| | 昼 休 | | 12:00～13:00 | 60分 |
| | 2. ・生販在計画の進め方 ・生販在計画（続き） ・グローバル生販在計画の発展系 (S&OP)とは ・改革事例 ・グループ演習 | | 13:00～17:15 (途中休憩 10分 X 2回) | 4時間15分 |
| | クロージング | | 17:15～17:30 | 15分 |

グローバル生販在計画とS&OP研修 目次

1. 生販在計画の定義と重要性

2. 生販在計画の位置づけ

- 2-1. 生産管理の中の位置づけ
- 2-2. グローバルSCMの中の位置づけ

3. 生販在計画

3-1. 需要予測

- (1) 需要のパターン
- (2) 予測の原理
- (3) 予測の手法
- (4) 外的要因法と内的要因法
- (5) 移動平均法と指数平滑法
- (6) 季節変動
- (7) 需要予測の進め方
- (8) 製品の特性と需要予測
- (9) グローバルな需要予測とは (事例)

3-2. 販売計画

- (1) 販売計画の作成
- (2) 販売計画の種類
- (3) 販売計画の特徴
- (4) グローバル販売計画

3. 生販在計画 (続き)

3-3. 生販在計画 (PSI計画)

- (1) 生販在計画とは
- (2) 生販在計画の策定ステップ
- (3) グローバル生販在計画イメージ
- (4) 生産計画と生産能力
- (5) 生販在計画の変化対応

3-4. 生産計画

- (1) 販売計画と生産計画の整合性をとる仕組み
- (2) 生産計画及び関連計画の機能関連図
- (3) 生産計画の種類と特徴
- (4) 各生産計画の役割
- (5) 生産計画及び関連計画の機能内容
- (6) 生販在計画 (PSI)から基準生産計画 (MPS)へ

3-5. グローバル生販在計画の発展系 (S&OP) とは

4. 改革事例

4-1. PCメーカーのS&OP事例

5. グループ演習 (SCM/S&OPの成熟度)

6. まとめ





貝原雅美（かいばら まさみ）

ワクコンサルティング（株） エグゼクティブ コンサルタント
SAMIコンサルティング（株） 代表取締役

ワクコンサルティング（株） エグゼクティブ コンサルタント、SAMIコンサルティング（株） 代表取締役。
富士通（株）にて製造業向けの生産 管理、ERP、SCMの導入、開発のコンサルティングに従事。その後米国i2テクノ
ロジーズ社にて、SCMのコンサルティングに従事し、コンサルティング、マーケティング、セールスの各ディレクターを歴任。i2退社後
リスク管理、内部統制の外資系日本法人立上げに参加し、多数の企業に対する内部統制、J-SOX、リスク管理等の支援を
行う。

その後、組織にとらわれない業務改革請負人として独立し、現在は日欧米のグローバルな地域で、ITを活用した経営改革、
SCM改革、業務改革等の研究、支援を行う。

- ・日本ロジスティクスシステム協会ストラテジックSCMコース講師
- ・著書：「戦略的SCM—新しい日本型グローバルサプライチェーンマネジメントに向けて」（共著）
（日科技連出版社）
- ・日本鉄鋼協会、日本OR学会等での講演や、企業内教育研修講師、企業及び大学向け講演、SCM専門誌
記事など多数。