

販売管理システム FOREPALS 導入事例 ～Global PSI～

富士通株式会社



1. お客様情報

業種 : 世界を股に掛ける**大手家電製造業**

⇒ **国内外工場**での**製品製造**

⇒ **全世界のバイヤー／代理店**に対して商品を出荷

取扱商品 : **白物家電**

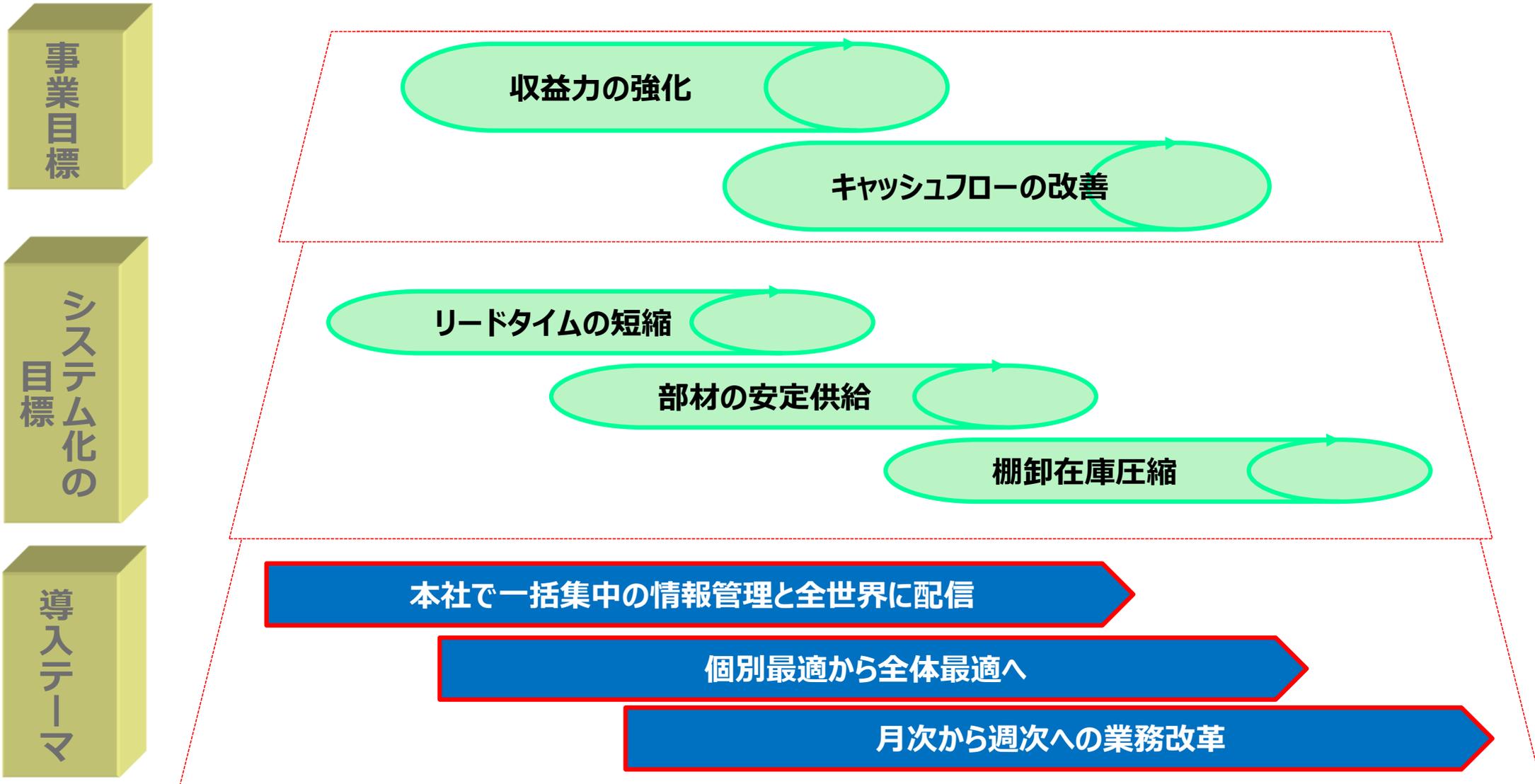
⇒ 取扱商品数 : 約**30,000商品**

年商 : 約1500億



システム導入の目的は？

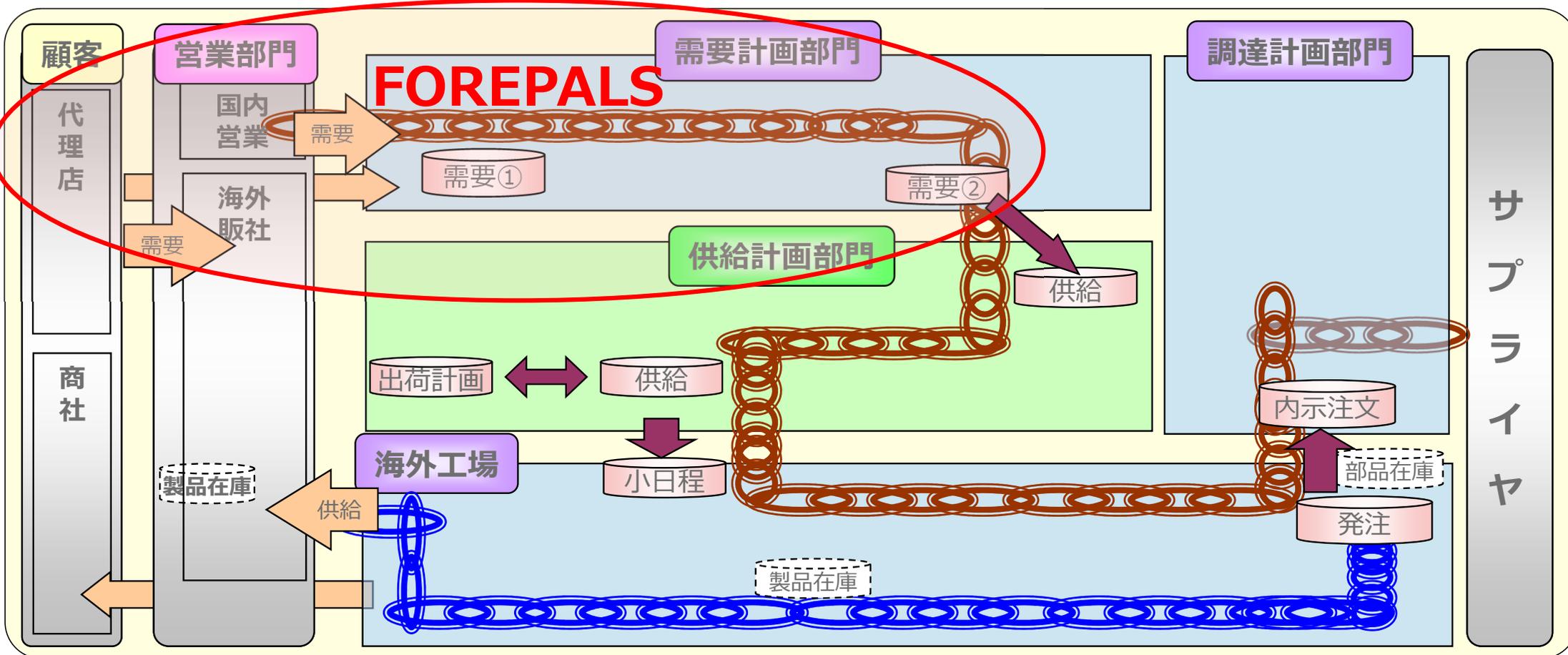
「生産リードタイム短縮」、「部材の安定供給」、「棚卸資産圧縮」を図り、事業目標である「収益力の強化」と「キャッシュフロー改善」を目指す。目標達成のためには、組織横断で共有した計画を元に製販物各部門が無駄・無理なく効率的に業務を行える仕組みを構築する。また、状況の変化に臨機応変に対応すべく、計画バケットを月次ベースから週次ベースへ短縮する「業務改革」が必要であり、システムと業務の両面で大きな変革を実現する。



目的を達成するには？

SCM全体のインプット情報となる営業側の販売計画（S）、在庫情報（I）を基礎情報として本社で仕入量（P）を決定する仕組み構築

【全体像とFOREPALSの位置づけ】



目的を達成するには？

課題は？

全世界の情報を収集できていない
※本社と各販社で取り扱っているモデルコードが異なる
⇒本社での一括管理体制ができていない

工場へ渡すための仕込依頼数量が月次ベースであり、直近での変更に対応できない
⇒チャンスロスや過剰在庫が発生

仕込量を判断する情報が担当者により異なる
⇒属人的な業務による入荷精度がまちまち

納期回答が取得できない
⇒顧客や代理店に対する納期回答ができず、チャンスロス発生

解決策は？

統一フォーマットで**運用するルール**を制定し、**インターネット**を使用したインターフェースを構築
⇒コード変換マスタを作成し、**複雑なコード変換ロジック**にてモデルコードを変換

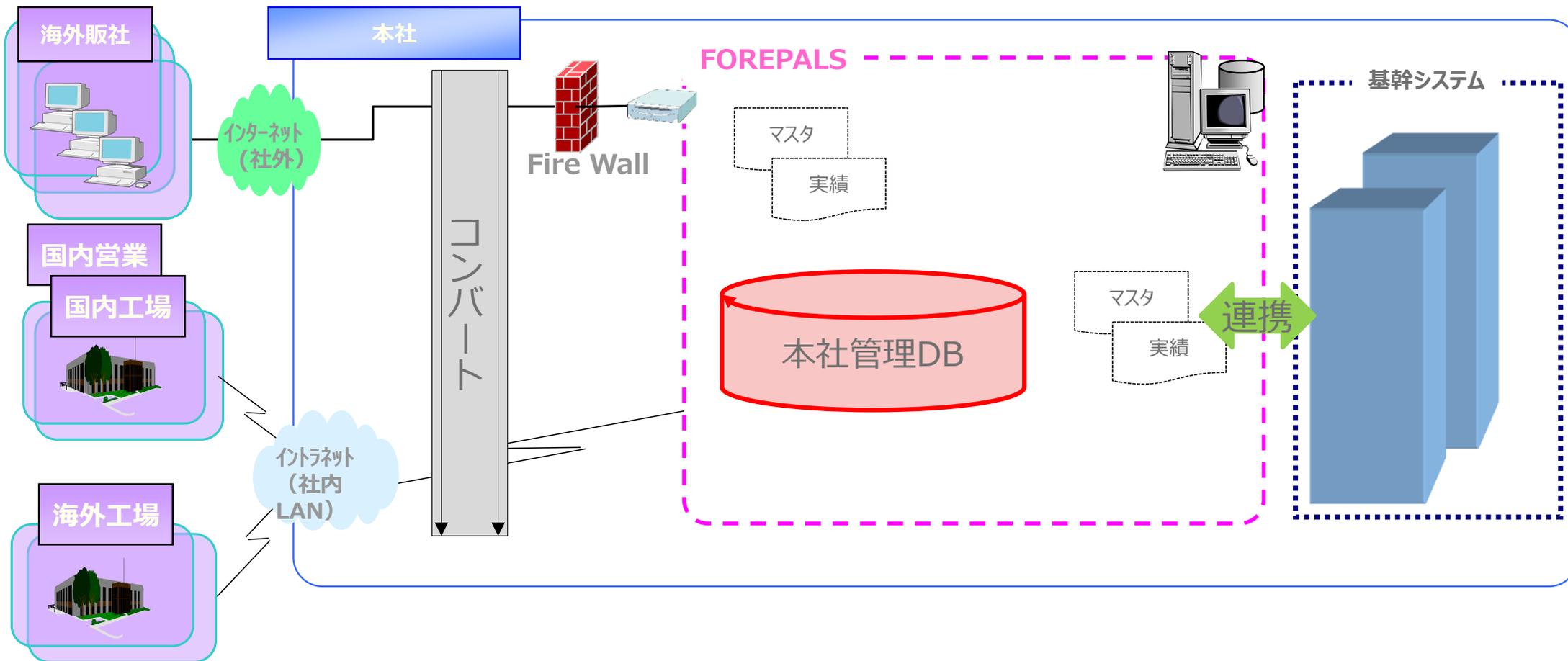
販売計画の見直し業務を月次から**週次へ業務改革**
⇒
①販売計画（S）をベースとした**安全在庫の設定**
②販売計画（S）と在庫（I）及び安全在庫に基づく仕込（供給）量（P）の算出

仕込量を判断するための情報（P S I）を**1画面表示**
⇒販売計画（S）、先々の理論在庫（I）、仕込量（P）を1画面表示し、販売計画及び仕込量を変更（確定）したタイミングで理論在庫が**リアル更新**

仕込量に対する納期情報を取得
⇒需要計画部門からの仕込依頼数に対し、生産部隊及び調達部隊と情報連携し、依頼数に対する**納期回答を取得**

FOREPALSでの解決策（1）

①統一フォーマットで**運用するルール**を制定し、**インターネット**を使用したインターフェースを構築
⇒**コード変換マスタ**を作成し、**複雑なコード変換ロジック**にてモデルコードを変換



販売計画の見直し業務を月次から**週次へ業務改革**

- ①販売計画（S）をベースとした**安全在庫の設定**
- ②販売計画（S）と在庫（I）及び安全在庫に基づく仕込（供給）量（P）の算出

仕込量を判断するための情報（PSI）を**1画面表示**

⇒販売計画（S）、先々の理論在庫（I）、仕込量（P）を1画面表示し、販売計画及び仕込量を変更（確定）したタイミングで理論在庫が**リアル更新**

購入・需要・在庫情報による
意思決定支援

容易な意思入れと評価

生・販（・物・調）での情報共有化/見える化



S:販売計画

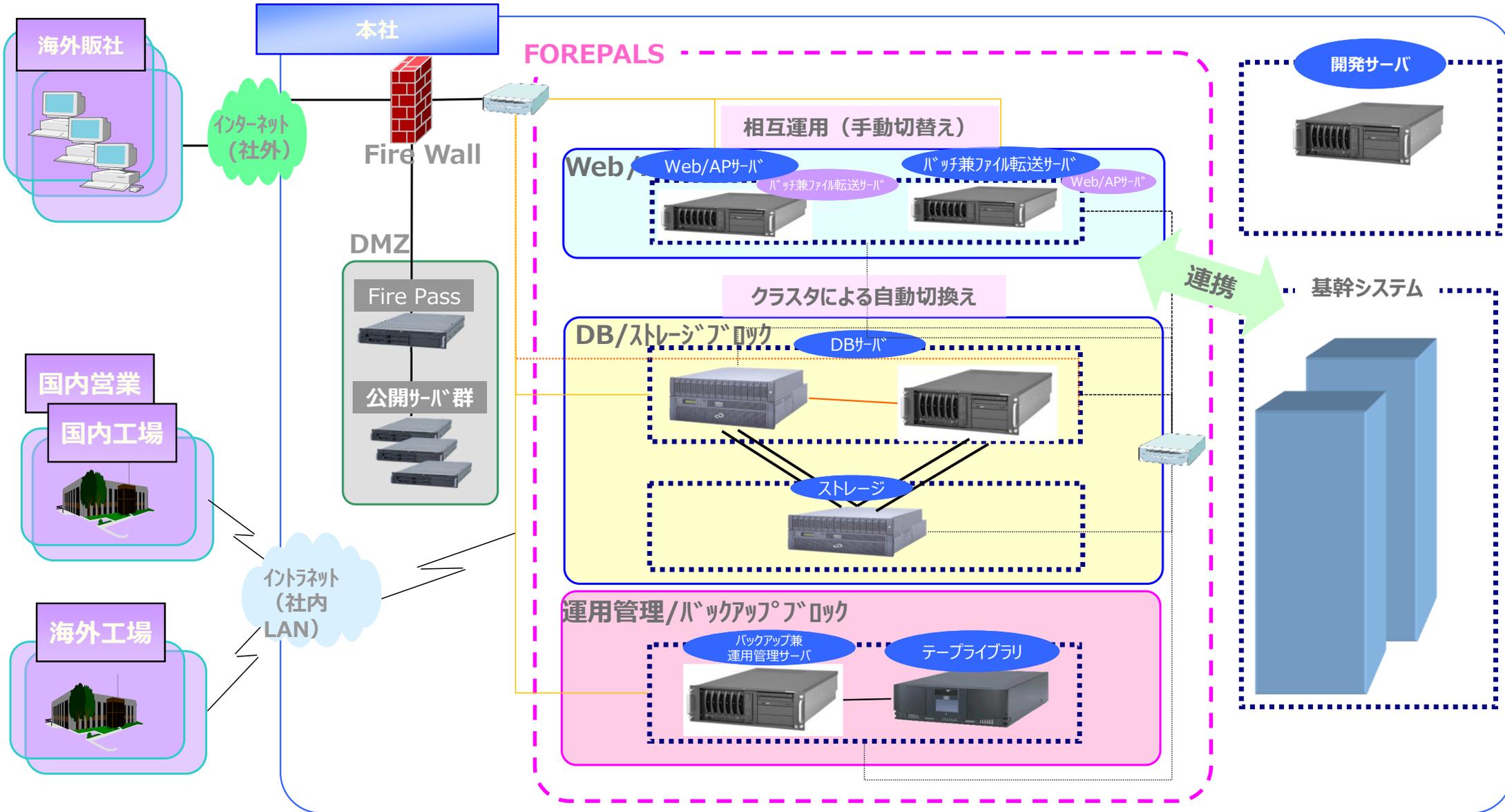
P:仕込計画

I:在庫計画

(P):生産計画

PSI情報を可視化することにより意思決定のスピードと精度を向上させる

システム構成図



Thank you

