

2020年6月3日ウェブセミナー「COVID-19禍におけるデジタルツールの活用とプロセス分析」ご質問とプロティビティの回答

No.	頂いたご質問	Protiviti回答
1	サプライチェーン戦略とサプライヤーの戦略をどのように整合させていますか。優先順位の高いサプライヤーは、優先順位の高いサプライヤーや製造業者ではないかもしれません。	SRMと呼ばれるサプライヤー・リレーションシップ・マネジメントとサプライチェーン・マネジメントの関係については、基本的なプロセスを整備するだけで論じられるものではありません。一番大事なのは、自身がサプライヤーの誰とコミュニケーションを取りたいのかを明確に認識しておくことと、サプライヤーとのオープンなコミュニケーションラインを保っておくということです。ですので、第一にコミュニケーションのラインを開き、S&OPと呼ばれる販売計画やオペレーションの計画に俊敏性を持たせることが大事です。サプライヤーからのインプットを得て、彼らの優先順位や能力のキャパシティを学び理解することで、それらをビジネス全体と整合させることが大事です。
2	Celonisのような高度な分析システムを導入していない企業でも始められることはありますか。	少なくともネットワークやデータへのアクセスを前提とした運用にはなりますが、重要なことは、KPIやバリュードライバーなど、皆さんがご担当する機能領域にとって、重要な指標は何かを把握することです。それは利用可能なデータを評価することによって可能となります。すべてを計算することはできないかもしれませんが、計算できるものを把握し、優先順位を付けることはできます。Excelのようなシンプルなツールでも出来ることは多々あります。詳細については個別にお問い合わせいただければ、分析の始め方について、ご支援することが可能です。
3	売掛金の場合のユースケースを是非知りたく、特に遅延状況等から提案すべき支払い条件の提示のフローを概要だけでも教えて下さい。	承知いたしました。売掛金 (AR) 側の説明およびデモも可能ですので、個別に日程調整させていただきます。
4	今回ご紹介いただいたCelonisのCOVID-19対応New Appは現在Celonisを導入していない企業でも使えるのでしょうか。	はい、使えます。具体的にはプロティビティ社がご提供するCelonisのデジタルコンサルティングサービスをお使いいただくことで、このNew Appも使えるようになります。費用的にもライセンス購入よりも低く抑えられますので、Celonisの導入段階の第一ステップとしてご検討ください。