

サプライチェーンデザイン&プランニング

インテリジェンスへの継続的な適応が 小売業界での新たなアドバンテージを生み出す

消費者行動の変化に伴い、消費者の期待を満たすために多様化する販売チャンネル

オンラインでさまざまな情報が入手できるようになったことにより、消費者の要求は高まっています。そのような中で小売業界では、期待されるタイミングと場所で適切な商品を提供するために、継続的なイノベーションを必要としています。現在、多くの小売企業が、効率性を重視するあまり柔軟性が損なわれ、迅速な対応ができなくなっていると感じています。

敏捷性が本当に重要なのかという懐疑的疑問は、新型コロナウイルス感染症によって引き起こされた大規模な混乱により短期間のうちに払拭されました。需要の変動が頻繁に発生したことで、店頭販売とオンラインコマースの割合が突然大きく変化し、ブランドロイヤルティの概念が問われてきました。こうした状況が広く見られ、対応に苦慮するようになったことから、小売業界は、頻繁に商品の品揃えを見直し、在庫管理を徹底する必要に迫られています。



実店舗の閉鎖 — 2020年、米国だけでも大手小売り業者40社が連邦破産法第11章の適用を申請し、1万1,157店舗が閉鎖されました。¹



eコマース需要の拡大 — Shopify社が11個の市場を対象に行った調査によると、2020年にオンラインショッピングを利用した消費者は84%に上りました。また、eコマースの売上は世界全体で16.5%増加しました。²



リーダーたちがイノベーションを取り入れて状況に適応 — 小売業界の急速な変化の中で成功を収めるべく、アルゴリズムに基づく高度なアプローチを取り入れている小売企業は、他の小売企業の2倍という極めて優れた業績を収めています。³

成功を収めている小売企業は、このように混乱した状況で成功するために、Coupa Supply Chain Design & Planning powered by LLamasoftを採用して、ビジネスチャンス迅速に特定し、シナリオ検証を通じて何が効果的かを学び、競合他社よりも先に対応しています。最新のデジタルイネーブラー、新しいデータ形式、AIによるイノベーションを活用して、サプライチェーンを監視・適応させることで、変化する市場環境や新たなリスクに効果的に対応するために、継続的なインテリジェンスを実現しつつ、運用に取り組むことができます。

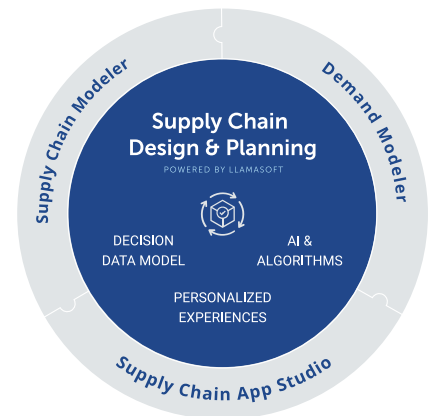
1. CoStar Group
2. Shopify
3. 2020 RSR/Lamasoft Retail Study

継続的なサプライチェーンデザイン & プランニングの実践

収益性の高い成長を実現している小売企業は、コスト、サービス、持続可能性、リスクの適切なバランスを考慮し、データに基づいた意思決定を行っています。小売業界において Coupa のお客さまは、オペレーション上でのトランスフォーメーションを実現しながら、同時に、プロジェクトコストのトータルを平均 10.5% 削減することに成功しています。

Coupa を利用すると、エンドツーエンド (E2E) のサプライチェーンのデジタルツインを構築することができるので、新しいアイデアやシナリオをデジタル環境でテストすることができます。他にも、ビジネスの重要な要素を考慮しつつトレードオフ分析ができ、下記のようなサプライチェーン戦略のためにデータに基づく意思決定が可能になります。

- オムニチャネル物流
- ネットワーク & キャパシティプランニング
- 調達最適化
- 在庫最適化
- 供給コスト (Cost-to-Serve)
- 事業継続計画



小売り業界におけるグローバル企業のよりスマートでスピーディなサプライチェーンの意思決定活用例

Coupa の小売り業界のお客さまには、世界最大規模かつ最も革新的な企業も含まれています。ここでは、Coupa のソリューションを活用して達成された成果をご紹介します。

- 米国のある大手小売り業者は、新型コロナウイルス感染症によって突然発生した大混乱の中、見事なレジリエンス（回復力）を見せました。実店舗の閉店に伴ってフルフィルメントセンターに殺到した大量の在庫を配分する際、適切な調整を迅速に行い、競合他社をリードする存在となりました。10 万個の SKU を対象に、キャンペーンの実施、オフサイトストレージの使用、短期的なキャパシティ運用に基づく清算などの提案を受け、オンラインビジネスを継続するための新しいアプリを数週間で開発しました。
- 数十億ドル規模の売り上げを誇るある専門小売専門店は、2 つの物流センター (DC) モデルを構築しました。これにより、小売店舗の 95% へのサービスが向上し、オンライン注文商品の 92% について 2 日以内に発送できるようになりました。同社は、ファッションアイテムへの興味がすぐに変わる気まぐれな消費者に対応できるキャパシティを確保するという課題に直面していました。この小売業者は、さまざまなネットワーク構成のシミュレーションを行い、最も効率的でコスト効率の高いオムニチャネルソリューションを見つけ出すことで、配送時間を短縮するという目標を達成し、顧客を維持することができました。

サプライチェーンの敏捷性を高め、AI を活用した意思決定を支援する Coupa ソリューションの詳細は、coupa.co.jp をご覧ください。

Gartner

サプライ
チェーン
トップ 25

「ガートナー・サプライチェーン・トップ 25」のうち 23 社がサプライチェーンの意思決定に LLamasoft (現 Coupa) テクノロジーを活用しています。

2 兆ドル以上の 支出管理

Coupa プラットフォームは 2 兆円以上の支出を管理しその額はさらに増大しています。

600 億ドル以上の 価値創出

Coupa のお客様は、ソリューションのインサイト (洞察) から 600 億ドル (約 6.5 兆円) 以上の価値を創出しています。