

オペレーションズ： サービスパーツ需要予測精度向上

データ収集・整理、予測モデル選定の自動化によるプロセス効率化

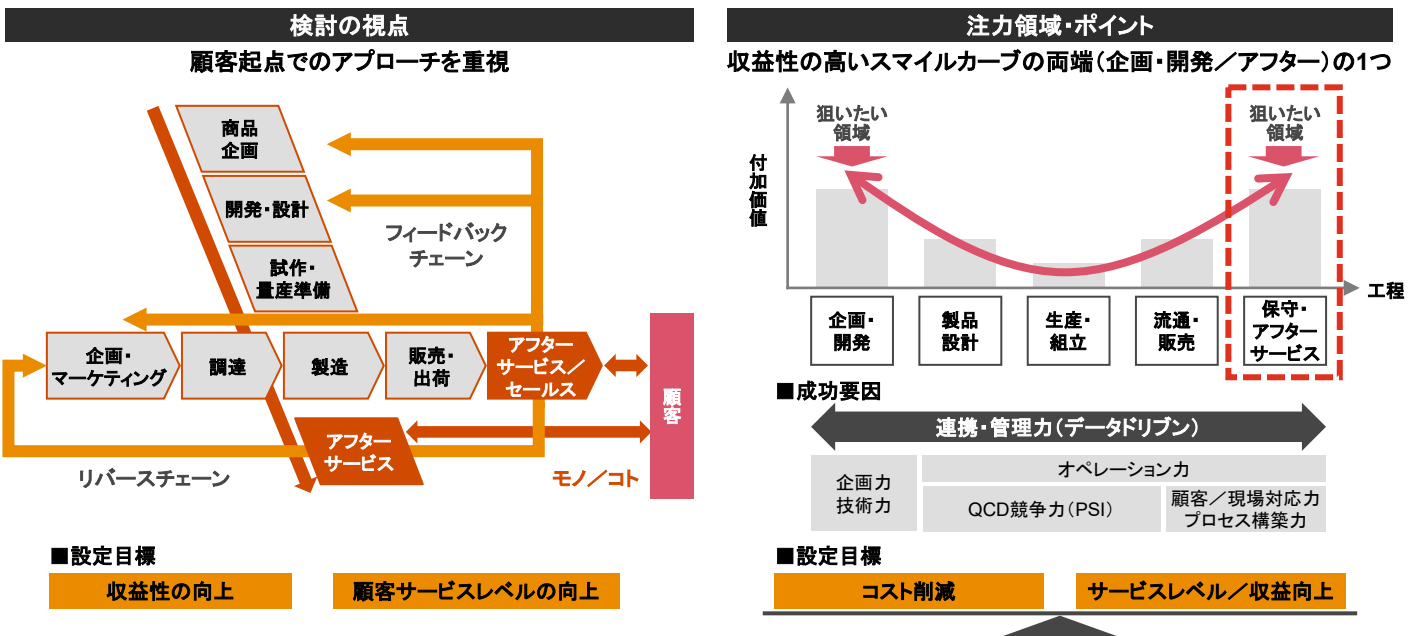


収益向上のためのSales after (アフターサービス/セールス)領域の重要性

安定した収益性と顧客満足度への直接的影響などから、アフターサービス/セールス領域の重要性はさらに高まっています。モノ売りからコト売り(保守・アフターサービス+付加価値)へのシフト、情報のデジタル化を基盤にIoT、AIの活用による外部や顧客との接点を軸としたビジネスモデル/プロセスの改革が有効な打ち手となります。

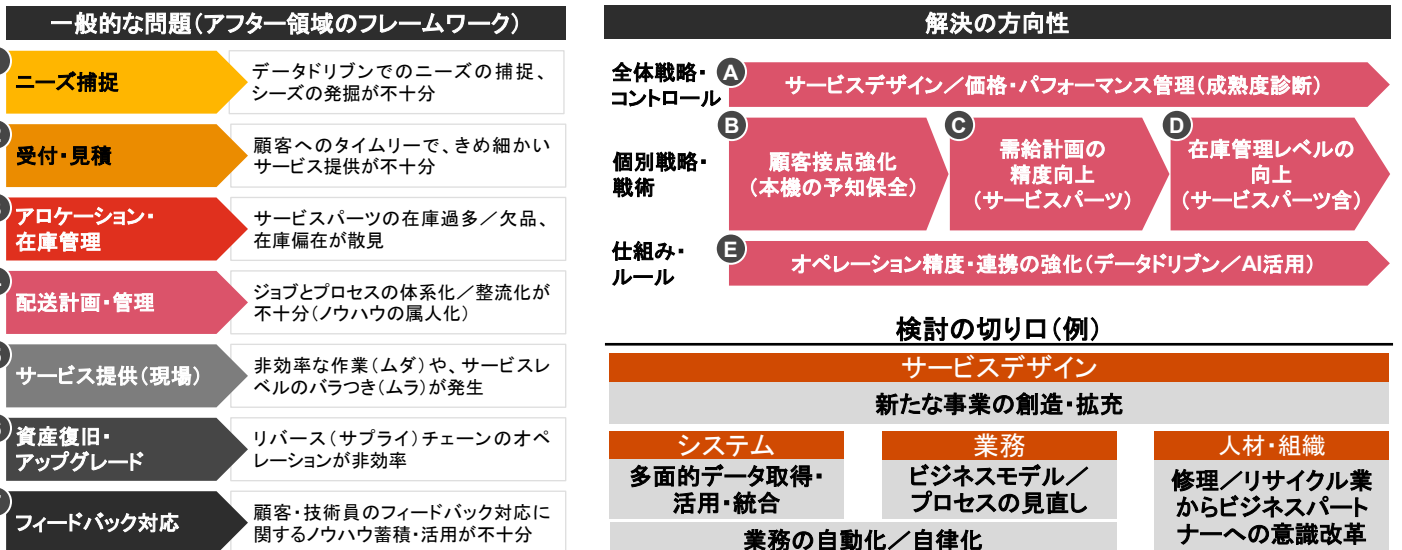
検討の視点、注力領域・ポイント

アフターサービス/セールスは、サプライチェーン/エンジニアリングチェーンの終わり、かつ顧客を起点とした始まりに位置付けられます。コスト削減(効率化)からサービスレベル/収益向上へのシフトが主眼となります。



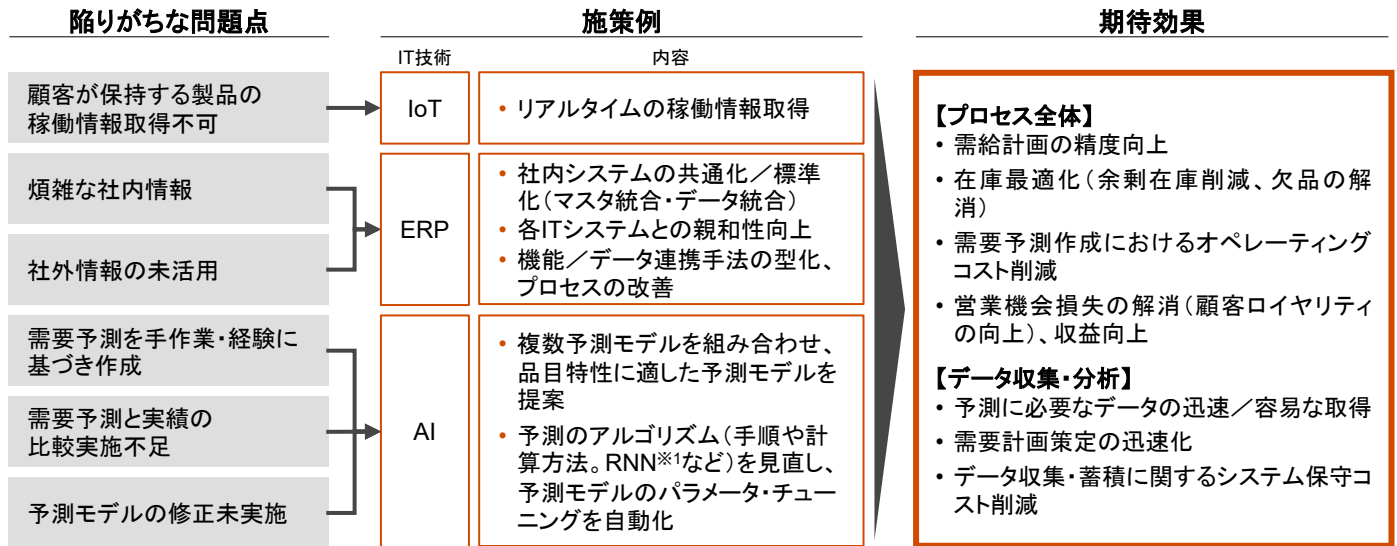
一般的な問題、解決の方向性

主要7つのアフターサービス/セールス領域のプロセスにおける問題や論点を以下のようにフレームワークに沿って特定し、A~Eの5つの解決テーマに従って、さまざまな切り口で施策を検討/整理します。



サービスパーツ需要予測における施策と効果

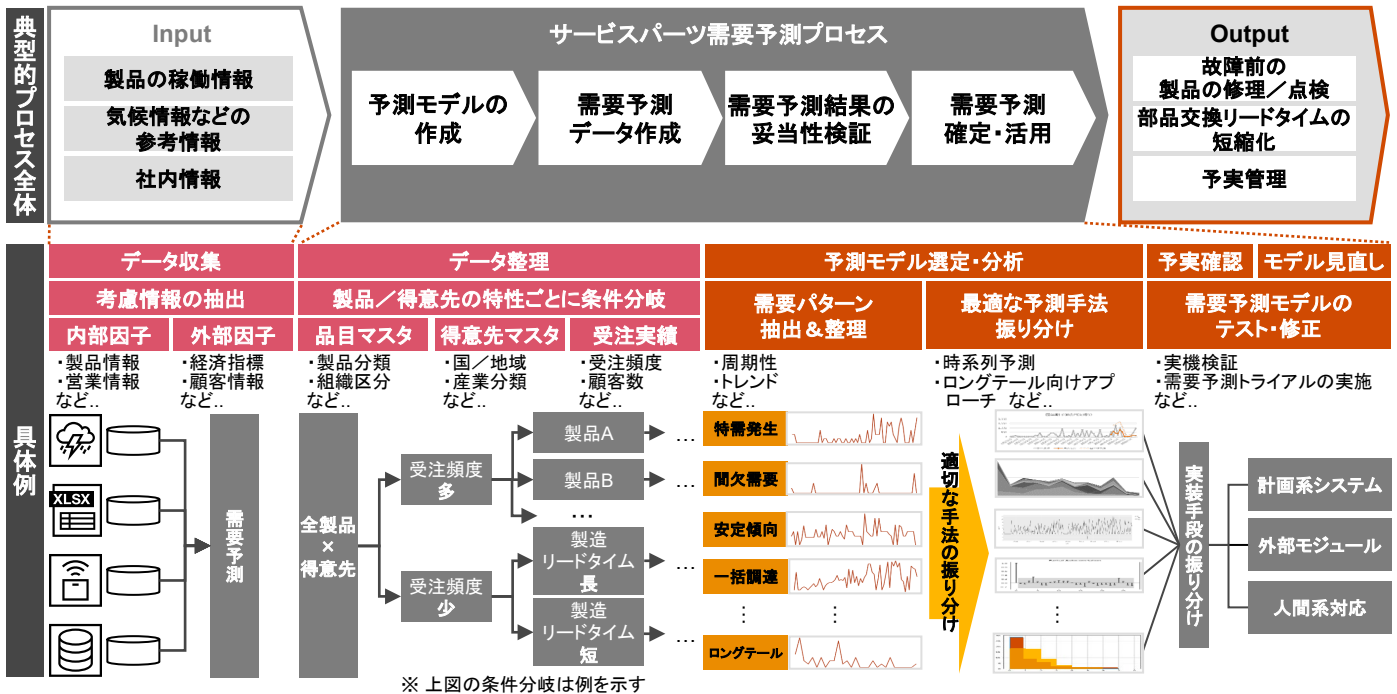
需要予測における典型的な問題点に対し、PwCコンサルティング合同会社では施策実施を支援し、需要予測作成にかかるオペレーションコストの削減や需要予測・計画の精度向上による在庫削減や収益向上に貢献します。



※1 Recurrent Neural Networkの略: 時系列データから、次に得られるであろうデータを予測する方法

サービスパーツ需要予測に対するソリューション例

PwCコンサルティング合同会社のソリューションにより、例えば、需要予測プロセスにおけるデータ収集・整理や、予測モデルの選定・見直しなどを自動化し、プロセスをより効率的に進めることが可能です。



お問い合わせ

PwCコンサルティング合同会社

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-2-1 Otemachi Oneタワー

TEL : 03-6257-0700(代表)

www.pwc.com/jp/consulting

PwCコンサルティング合同会社のご紹介

PwCコンサルティング合同会社は、経営戦略の策定から実行まで総合的なコンサルティングサービスを提供しています。PwCグローバルネットワークと連携しながら、クライアントが直面する複雑で困難な経営課題の解決に取り組み、グローバル市場で競争力を高めることを支援します。

PwC Japanグループ

PwC Japanグループは、日本におけるPwCグローバルネットワークのメンバーファームおよびそれらの関連会社(PwCコンサルティング合同会社を含む)の総称です。各法人は独立して事業を行い、相互に連携をとりながら、監査およびアシュアランス、コンサルティング、ディールアドバイザー、税務、法務のサービスをクライアントに提供しています。

© 2024 PwC Consulting LLC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.

03052401