

流通小売業向け経営管理ソリューション

流通小売業特有の経営管理の仕組みを6ヶ月で構築

流通小売業向け経営管理ソリューションは、アビームコンサルティングの数多くの実績をもとに、流通小売業の企業向けに経営管理手法の構築およびそれを実現するSAP® BusinessObjects Planning and Consolidation環境の構築を、短期間かつ確実に推進するためのノウハウを凝縮したソリューションです。

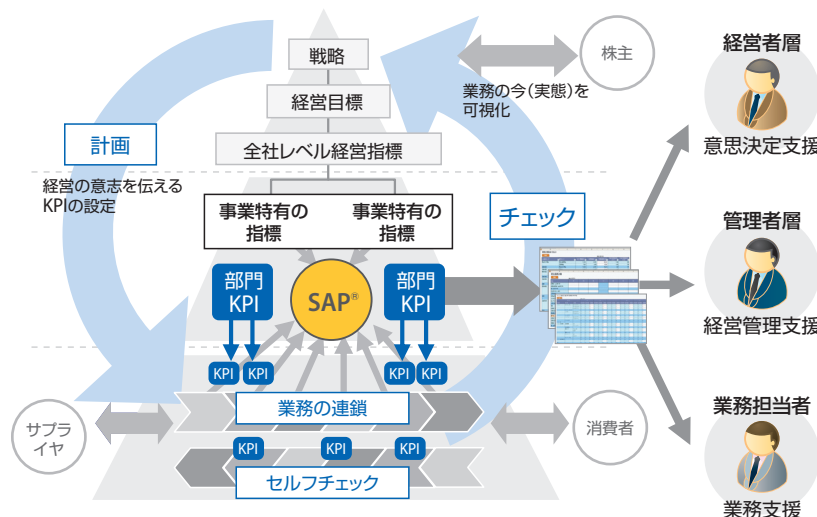
概要	全社事業計画、カテゴリマネジメント計画、その他費用計画に必要な経営管理モデルを提供
	経営管理モデルを実現するためのシステム機能を、SAP® BusinessObjects Planning and Consolidationを用いて提供
	ABeam Methodをもとに、効率的で確実な業務改革、システム構築を実施

3つの特徴

特徴①

経営情報の見える化

情報の精度が向上するとともに、経営に役立つ情報をタイムリーに見やすい形で提供することが可能となり、経営の可視化および迅速で適切なアクションができるIT基盤が整います。



特徴②

経営者の意思決定ポイントを明確にした計画策定手法

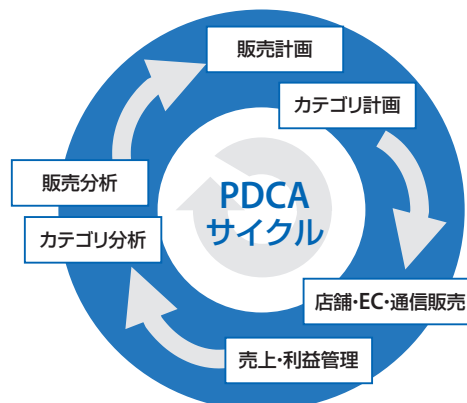
全社事業計画では、経営者層に向けた戦略的な経営を支援します。従来の事業計画の多くは、見せかけの収益である売上高だけに特化していましたが、この経営管理ソリューションでは、企業の存続と成長を実現するため、10項目の意思決定ポイントを明確にし、戦略的な経営目標を支援します。



特徴③

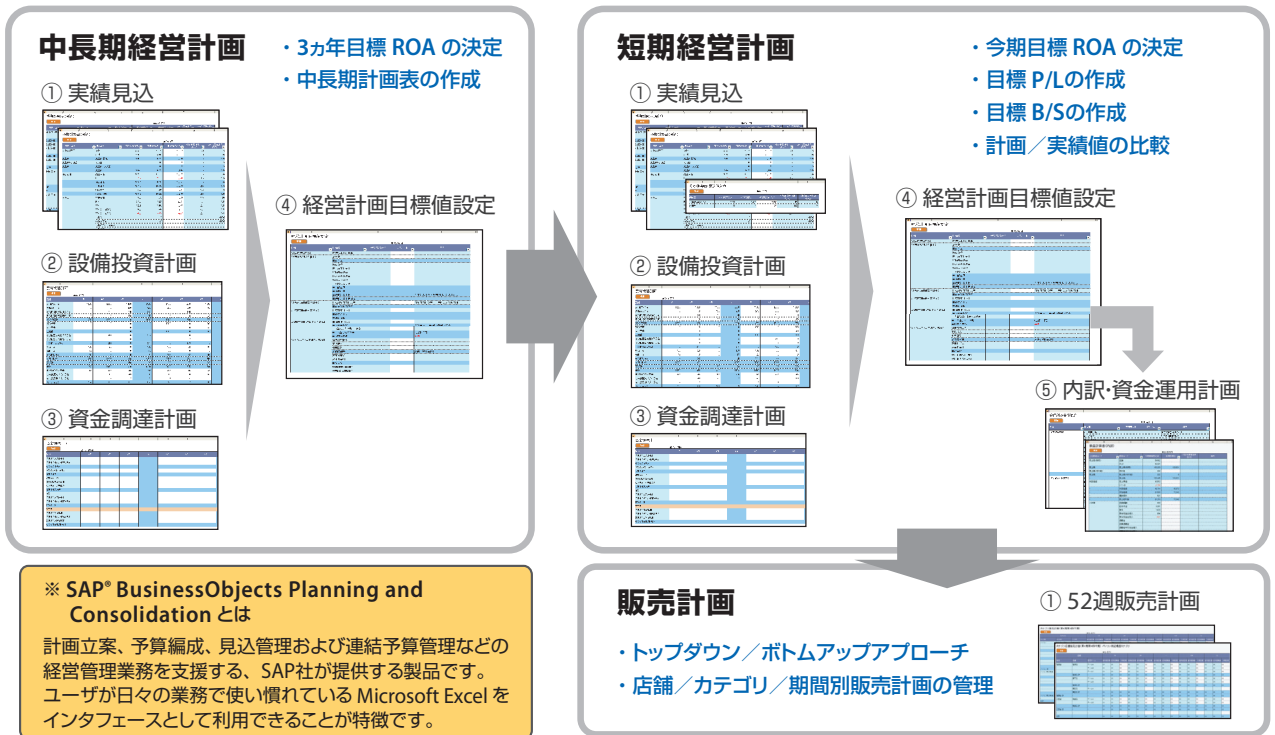
カテゴリマネジメント手法に即したPDCAサイクル

消費者の視点に立った売り場作りを目指すために、カテゴリマネジメント手法に即し、消費者の購買意思決定プロセスに沿ったカテゴリ体系を設定し、評価/改善を繰り返すことで消費者の購買意欲を促進します。



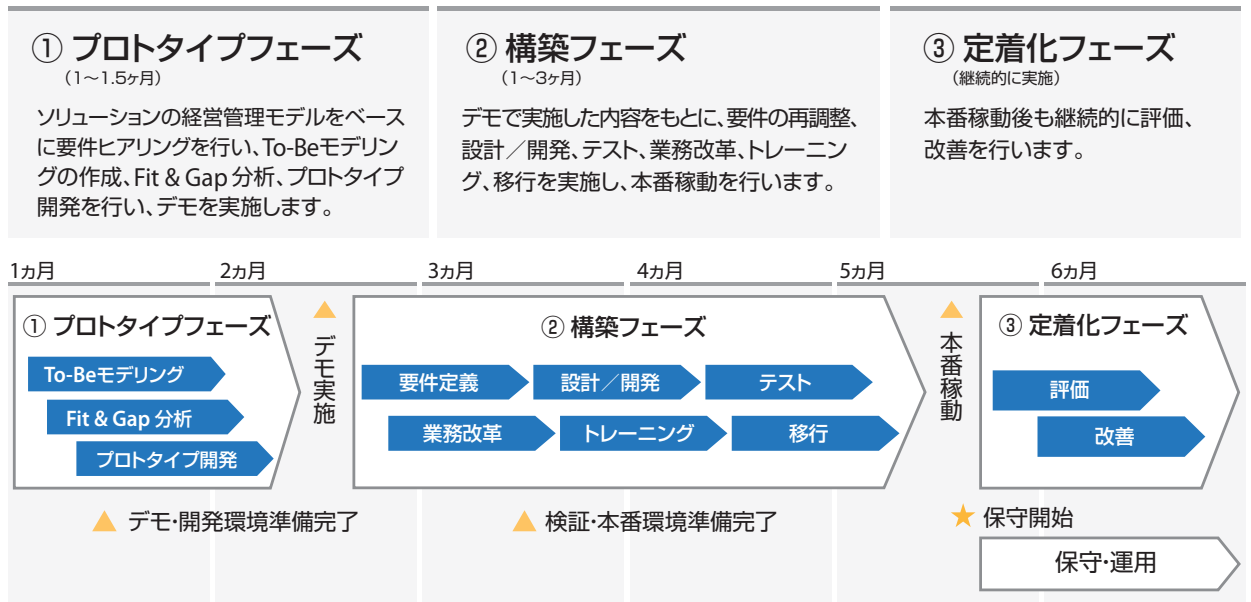
対象業務範囲

流通小売業界向け経営管理ソリューションでは、流通小売業の代表的な全社事業計画、カテゴリマネジメント（販売計画）策定に必要な業務プロセスモデルを提供します。また、全社事業計画、カテゴリマネジメント策定に必要なシステム機能（事前設定された機能）を、SAP® BusinessObjects Planning and Consolidation* 上で提供します。



導入スケジュール

通常、6ヶ月程度で、業務定着化を含めた導入プロジェクトが完了します。



事例

- 日系大手通販小売業
- 中国系大手家電量販店

これまで経営の課題となっていた全社事業計画から各個別計画までを一括で管理し、戦略的な経営管理を実現。

急増する取扱商品数の管理や新規店舗の出店計画、それらを踏まえた経営管理を実現するため、調達から販売までを商品カテゴリ単位で一貫した計画・オペレーションを実施するカテゴリマネジメント業務の構築を実現。