

CPFRによる流通業・業務革新セミナー ～米国先端流通企業に学ぶ、業務革新の糸口とは？～

日時 平成14年9月27日(金) 14:00～17:00 会場：日本総合研究所 本社ビル 1階セミナー室

対象 経営企画部長・商品部長・情報システム部長・営業本部長・営業企画部長

- ✓ ウォールマートなど米国先端流通業の強さの源泉を知り、経営に活かしたい
- ✓ 攻撃的マーケティングによって、隠れた需要を創造したい
- ✓ メーカーや卸とのコラボレーティブなサプライチェーンを構築したい
- ✓ 店頭からMDまでのプロセスを改革し、マーチャンダイズ能力を飛躍的に向上させたい

参加のお勧め

外資系流通業の日本進出が加速、いよいよ、流通分野におけるグローバル競争の幕が切って落とされました。国際的に生産性が低いと言われている日本の流通業ですが、外資参入を脅威と捉えるのではなく、外資系流通業の強さをヒントに、眞の経営革新を目指す姿勢が必要なのではないでしょうか。その際のキーワードは、『マーチャンダイズ能力の強化』です。

外資系流通業の代表格であるウォルマートの強さは、独自の物流システムとIT、それを背景にした強力な調達力にあります。そこには、日本の小売業が学ぶべき、顧客本位の経営哲学、事実に裏打ちされたマーチャンダイズ展開、CPFR(*)やEDIをベースにしたメーカーとのコラボレーティブな関係があります。

(*) CPFR:Collaborative Planning, Forecasting, Replenishment

本セミナーでは、米国における小売業の最先端情報を交えて、小売業の業務革新、IT革新をどう進めていくべきか、日本総合研究所より革新的な提案をさせていただきます。

セミナープログラム

第1セッション：米国先端流通企業に見る流通革新のインパクト

舟本流通研究室 代表 舟本秀男

- ・米国流通業の最新動向をご紹介、ウォルマートの眞の強さとCPFRの取組みを解説します。
- ・特に、商品企画、物流、情報システムを含めた総合的マーチャンダイズ力の実態を掘り下げます。
- ・米国の先進モデルを踏まえ、日本の流通業(小売業・卸売業)の業務革新の方向性を提案します。

第2セッション：ITを活用した流通業の業務革新の可能性

(株)日本総合研究所 東京産業リューション事業本部 次家庸介

- ・小売業が直面する課題は何か？店舗と本部の両面から解説します。
- ・業務革新の視点と方向性、課題について、国内外の事例を取り上げながら示唆します。
- ・先端システム技術を活用した具体的なレベルアップのシナリオを提案します。

第3セッション：中間流通業の価値創造とコラボレーティブ・サプライチェーン

(株)日本総合研究所 研究事業本部 下村博史

- ・小売業の経営革新を創造する、中間流通業の価値創造とは何か？バリューチェーンの視点から述べます。
- ・流通革新の新しい考え方として、コラボレーティブサプライチェーンの可能性を示唆します。
- ・日本のCPFRの可能性を検証し、その実行者として卸売事業と3PL事業の可能性を提案します。