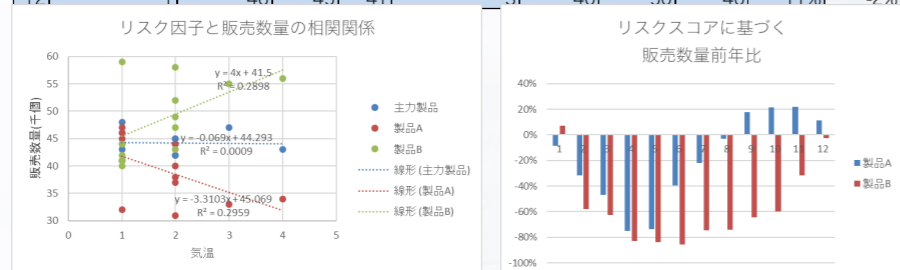


製造／販売の場合 (表やグラフはイメージです)

月	リスク因子	販売実績数量(千個)			今期リスク因子	販売予測数量(千個)			販売予測数量前年比	
		主力製品	製品A	製品B		主力製品	製品A	製品B	製品A	製品B
1	1	43	46	42	1	40	42	45	-9%	7%
2	2	45	44	43	10	25	30	18	-32%	-58%
3	1	41	47	40	10	20	25	15	-47%	-63%
4	2	42	40	47	10	10	10	8	-75%	-83%
5	2	44	38	49	10	10	10	8	-74%	-84%
6	3	47	33	55	8	15	20	8	-39%	-85%
7	1	48	32	59	7	20	25	15	-22%	-75%
8	2	45	31	58	7	30	30	15	-3%	-74%
9	4	43	34	56	6	35	40	20	18%	-64%
10	2	42	37	52	5	30	45	21	22%	-60%
11	1	44	41	44	4	35	50	30	22%	-32%
12	1	46	45	41	3	40	50	40	11%	-2%



各種分析に基づく通常の売上予測 → ハザード発生時のシミュレーション

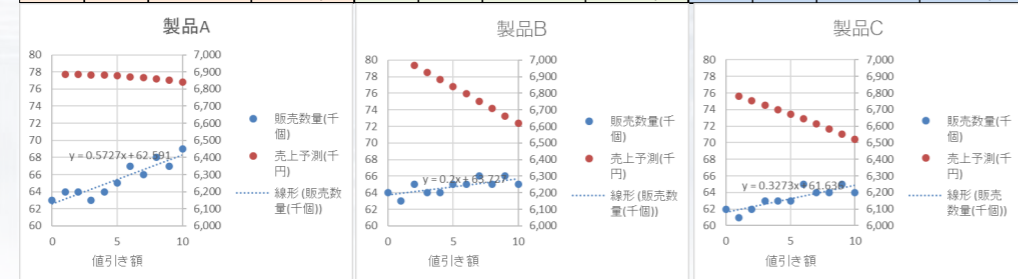
生産能力棄損要因が発生した場合
(原材料が入手困難、生産不能など)
→ 市場(顧客)と調達、製造の3つのセグメントで予測
緊急期、目標回復期間、目標生産レベル、必要コスト
ファイナンス能力、各種リソース評価

エリア分析

拠点	24ヶ月~13ヶ月前売上合	直前12ヶ月売上合	マーケット規模	マーケット
東京本社	2,500,000,000	2,600,000,000	10,000,000,000	
北海道支店	170,000,000	180,000,000	2,000,000,000	
大阪支店	1,500,000,000	700,000,000	6,000,000,000	
中部営業所	800,000,000	950,000,000	7,000,000,000	
東北支社	250,000,000	400,000,000	5,000,000,000	
中国・四国支店	640,000,000	550,000,000	3,500,000,000	
九州営業所	600,000,000	1,000,000,000	4,000,000,000	

細部の分析

製品A			製品B			製品C		
販売価格	値引き額	販売数量(千個)	販売価格	値引き額	販売数量(千個)	販売価格	値引き額	販売数量(千個)
110	0	63	6,885	110	0	7,010	110	0
109	1	64	6,885	109	1	6,968	109	1
108	2	64	6,884	108	2	6,926	108	2
107	3	63	6,881	107	3	6,883	107	3
106	4	64	6,877	106	4	6,840	106	4
105	5	65	6,873	105	5	6,796	105	5
104	6	67	6,867	104	6	6,752	104	6
103	7	66	6,860	103	7	6,708	103	7
102	8	68	6,852	102	8	6,663	102	8
101	9	67	6,842	101	9	6,618	101	9
100	10	69	6,832	100	10	6,573	100	10



働き方改革にも先んじて
元々労働場所を選ばない設計

DXや2025年の崖に対応するシステムが

非常時にも役立つシステムとして機能します



平常時に優位に立ち、
緊急時にいち早く立ち直るために

平常時のオペレーションデータと
緊急時のプロセスに紐づくデータ
を入力することで、漏れなく無駄なく
対応策が見える化できます。

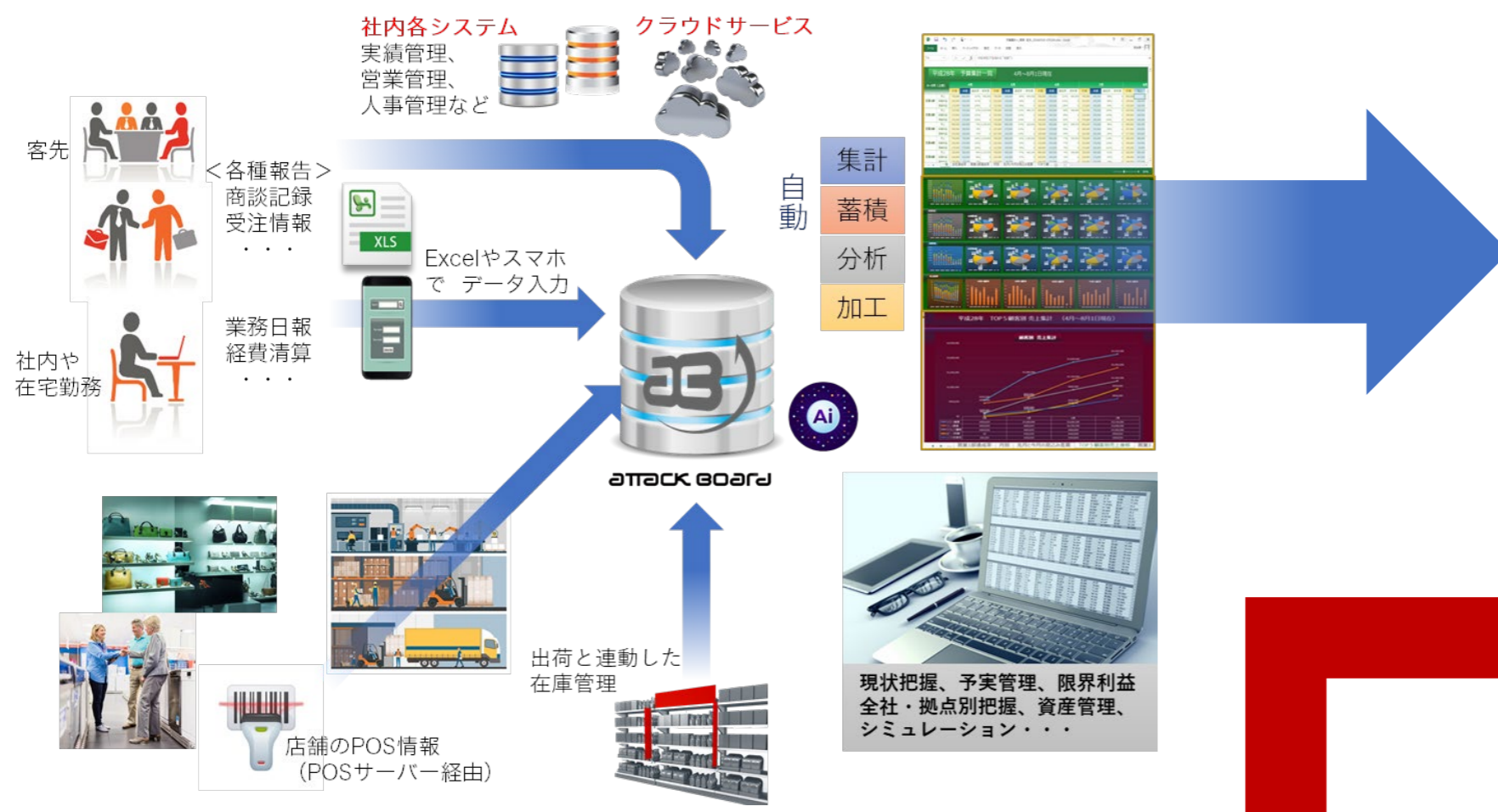


平常

ハザード発生

RTO(5分未満) RPO(平常時のレベルまで復旧)

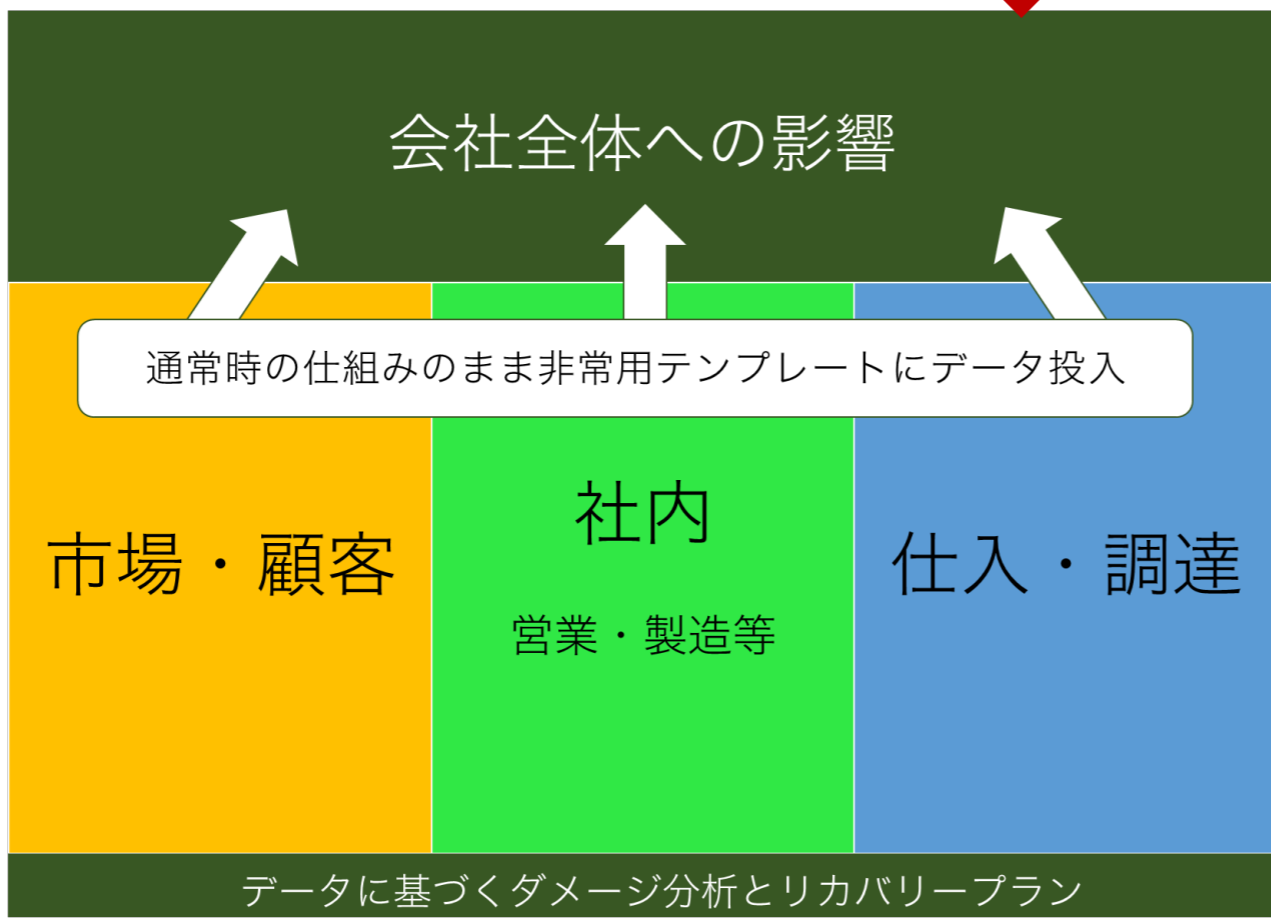
平常時 Attack board利用例



- ・ 対予算計画（予実管理）
- ・ 損益管理（損益分岐点、限界利益）
- ・ 各軸（セグメント、製品、顧客別など）別の分析
- ・ 調達管理（仕入れ先、コスト、物流）
- ・ 在庫管理
- ・ 部門別管理
- ・ マーケティング分析
- ・ 人事管理
- など

パンデミック発生時 Attack Boardを用いたダッシュボード

各企業の売上・利益のための業務プロセス



いつものAttack Boardのデータ利活用の仕組みを活用したまま、必要とされる対策のためのシミュレーションやプランニングを実施できます。

- ・ 現状の把握
- ・ 平常時との現在のギャップ把握
- ・ 将来の予測（時系列に戻づくダメージ予測）
- ・ 想定しているRTO、RPOとのギャップ予測
- ・ 影響するドメイン、プロセスの洗い出し
 - ➔ ファイナンス
 - ➔ 増えるコスト、減るコスト
 - ➔ 売上予測に基づく多岐にわたる計画見直し
 - ➔ ケースによってはエグジットプラン作成（エグジットトリガーの指標化）
 - ➔ リカバリープラン発動時のインパクト分析
 - ➔ アクションプラン作成と実施

3つのセグメントでリスク評価と予測