



エグゼクティブ向け概要

メーカーとサプライヤーが、上流から下流までデジタルで融合し新たな成長戦略を加速する

電気自動車のコネクティビティ

電気自動車（EV）に対する社会のニーズは、新たな時代を迎えています。EVを取り巻く勢いは、次の2つの要因によって左右されま

- 2050年までに純ゼロ二酸化炭素（CO2）排出を達成するという世界のエネルギー部門の目標を達成する
- 米国の外国産石油購入への依存度を減らす

これらの要因に加え、消費者の低燃費志向、低コストを求める声があります。同時に気候変動を抑制するために、車両の排出ガスを削減し、運用コストを削減が求められています。この進化を促進するために、米国はEVバッテリーの生産を支える国内の鉱物採掘のフイービリティスタディに資金を提供しています。EVの注目が高まる中で、各メーカーやサプライヤーは、めまぐるしく変化する市場で、自分たちのポジションをいかにして確立するのか熾烈な戦いが始まっているのです。

自動車メーカー、サプライヤー、OEMの収益機会は驚異的ですが、また、リソースの抜本的な見直しに伴う運用上の課題も、同様に大きなものです。幸いなことに、最新のERPソリューションは、新しい戦略を構築するために必要なデジタルツールを内部および外部のステークホルダーに提供します。

楽観視できる理由

世界的なチップ不足に悩まされる中、業界ではEVの販売台数が、2020年から2021年にかけて2倍以上に増加、**2021年には680万台近く**に達しました。実際、2021年の**世界自動車販売の純成長はすべてEVに起因している**可能性があります。世界の自動車メーカー上位20位のうち18社が、小型EVのポートフォリオを拡大する**野心的な計画を発表しており**、EV市場のシェアを拡大する方向へとシフトチェンジしています。自動車産業は、この移行を実現するために、今後5年間で**5000億ドル（米国）を投資**する予定である

しかし、より大量のEV生産に移行することは、単にスイッチを入れ替えるような単純なことではありません。次世代のハイテク個人輸送を成功させるために、新しいエンジニアリング設計、工具安全基準、製造プロセスへの対応など、新しい協力体制を促進するための大きなシフトが必要です。これらの変化は、1900年代初頭、ヘンリー・フォードがT型を発表し、大量生産に革命をもたらした急激な変革に匹敵するものです。

一部の組織はすでに急速な変化に適応していますが、多くの組織は準備ができていません。この新しいEVエコシステムで競争優位に立つためにサプライヤーとOEMは、イノベーションを受け入れ、上流と下流のプレーヤーが接続され、同期し、新たなEVフロンティアで成功できるよう、迅速に対応する必要があります。しかし、タイミングが重要です。いち早く新EV車を市場に投入することで、グリーン・イニシアチブを支持する熱心な消費者の潜在的な需要のかなりの部分を引き寄せることができるからです。

EVの加速は新たな課題をもたらす

米国の消費者の約半数が、今後10年以内にEVの購入を検討すると答えており、Z世代の顧客は58%、ミレニアル世代は60%となっています。EVに対する消費者の期待は多岐にわたっており、たとえば、ガソリン車に代わる経済的で環境に優しい選択肢となるものから、カラオケオプション、アップグレードされたタッチスクリーン、ウェブブラウザ、車両のGPSに基づいて調整可能なスマートサスペンションシステム、複数のカメラなどのハイテク車載エンターテインメント機能を備えた高級車まで、さまざまです。

これらのアップグレードされた機能に対する消費者の要望は、製品エコシステム全体をさらに混乱させており、従来の車両生産戦略の見直しが必要となっています。消費者の期待に応えるために、組織は情報のサイロ化や計画および実行プロセスの分断を回避し、総合的なアプローチを取る必要があります。完全に統合されたシステムとエンドツーエンドの可視性がないと、顧客の期待に応えられず、混沌としたものになる可能性があります。

システムが異なると、欠陥や遅れが発生しやすく、顧客満足度も低下しやすい

車との共通点の多いEVですが、多くの点でコンピュータにも似ています。EVドライバーは現在、どこからでも車を制御するために使用できるアプリを持っています。これには、アプリを通じて車両と通信し、充電状態をドライバーに知らせるとともに、暖房/冷房とドアロックを制御することが含まれます。EVはコンピュータと同じように、無線通信を頻繁に必要とします。(OTA)アップデートで新機能を車両に送信し安全性や性能を向上させるために設計されています。その他にも、レースからドッグモードまで、ドライバーの活動をサポートするコンピュータ的な設定をご紹介します。たとえば、ペットを車内で快適に過ごすことができ、ペットがいることを周囲に知らせることができるなど、ドライバーの活動をサポートするコンピュータのような設定があります。サプライヤーは、車両内の部品、構成要素、システムを統合し、OTA更新のために接続し、(販売店から独立した)一元的な情報を提供することを求められています。

これらの機能は今後も進化し続け、サプライヤーやOEMメーカーは、この自動車の新たな波を提供するために最新のソリューションを使用して適応することが必要があるでしょう。システムのサイロ化は生産効率の低下や遅延、サプライチェーンや在庫の課題に直結し、顧客体験を損なう可能性があります。ひいては財務の悪化につながりかねません。

自動車メーカーは、より多くのサプライヤーと提携し、お客様が求めるエクスペリエンスを実現する必要があります

ドライビングエクスペリエンスが重視されることは、自動車メーカーがお客様の喜びを実現するために、より幅広いサプライヤー(音楽、ナビゲーション、ビデオ、テクノロジーをつなぎ合わせるためのインテグレーターなど)と提携する必要があることを意味します。ハイテク製品と新しいサービスを統合し、複数の業界の新しいプレーヤーをサプライチェーンに参加させることが成功の鍵となるでしょう。

この統合には、革新、コラボレーション、およびビジネスの機敏性をサポートする最新のソフトウェアツールとテクノロジーが必要です。組織のリーダーにとって、EVの開発と生産に従事する製品、人材、プロセスをデジタルでつなぎ合わせ、見える化することが重要です。

機会をつかみ、EVに対する新たな需要に対応する

EVビジネスを追求するOEMやサプライヤーは、最新のクラウドベースのソリューションを利用することで、破壊的なイノベーションをより容易に管理推進できるようになります。アERPプラットフォームを中心に構築されたエンドツーエンドのソリューションは、糸のようにつなぎ合わせるデジタルスレッドで、完全な可視性、およびビジネス意思決定のための信頼できる統合された唯一の情報源を提供します。最新の機能には、人工知能(AI)および機械学習(ML)すぐに使えるプロセス、予測・予測分析、役割ごとのまた、かつて類を見ないほど大きな変化を遂げた産業におけるイノベーションに勝ち抜くには、アジリティ、スケラビリティ、サイバーセキュリティをクラウド上で柔軟に実装できること重要です。さらに、クラウドベースのシステムは、他に類を見ない混乱に陥った業界の革新に不可欠な機敏性、拡張性、およびサイバーセキュリティを提供できます。

ERPの中核となるPaaS(プラットフォーム・アズ・ア・サービス)は、AIやMLを適用して需要を予測し、トレンドを予測するための拡張性とローコード/ノーコードツールによって、システムをパーソナライズするための追加能力を提供することができます情報システムチームは、しばしば稼働超過となり、キャパシティを超えてしまうケースがあります。企業はEVのようなニッチで成長性のある市場で成長性を高めるに弾力性のある革新的な使いやすい適正なツールが求められるのです。

現代のERPソリューションが自動車メーカーがEV市場に 適応するのにどのように役立つか

ステークホルダーとのつながり コラボレーションツールの活用で社内外のパートナーとの関係を新たに構築・改善することができます。現場も含めたユーザーが簡単に利用できること、上司と相談し仕様を決め、仕事を明確したり、注文の確認や、お客様のパーソナライズされた機能の確認ができます。シンプルなワンタイムサインオンで、どこからでもアクセスできるのも重要です。

戦略から計画実行まで- システム全体の可視化により、企業は企業全体を正確に可視化する単一のビューを得ることができ、エグゼクティブレベルのプランニングと意思決定をサポートすることができます。複数のビジネスユニットおよび拠点からのデータを1つのビューにまとめ、詳細な分析を行うことができます。

リソースの管理 - 完全に統合化されたシステムであれば、管理者はコストとリソースの使用をより簡単に管理でき、マージンや、キャッシュフロー、さらなる成長への投資のために利用可能な資本の計画を厳密に管理できます。

お客様とのつながり - メーカーは、パーソナライズされた商品に対するお客様の期待に応えるために、効率を犠牲にすることなく受注組立 (ATO)、受注生産 (MTO)、注文仕様生産 (CTO) といった技術を利用することで、お客様の要望を実現することができます。また、メーカーは、いままでにないインタラクティブなオンライン体験や、直接的でタイムリーなフィードバックを得る機会を通して、商品のさらなるイノベーションのきっかけづくりになるとともにお客様との関わりをさらに深めることができます。

製品ライフサイクルの管理 - Product lifecycle ManagementソリューションをERPシステムに統合すると、新製品の開発と導入を計画できます。これには、テストや規制遵守などのキーマイルストーンのトラックや厳密な管理が含まれます。

品質管理 - EV製品のための新しいベストプラクティスと運用プロセスが開発されるにつれて、重要な品質管理要件が進化する可能性があります。安全上の問題と考えられるリコールを防止するためには、重要な指標を定義し、監視するシステムが不可欠です。

サプライチェーンと在庫の最適化 - 半導体の不足やその他のサプライチェーンの障害が業界を悩ませているため、リソースの調達是非常に複雑になっています。古典的な「ジャスト・イン・タイム」戦略が見直され倫理的な調達・持続可能性が重要視されるようになりました。最新のサプライチェーンプランニングと倉庫管理ソフトウェアは、調達マネージャーのために詳細な情報を提供し、フィーリングではなくデータに基づいて管理、適切な判断を下せるよう支援します。

ニーズの予測 - AIやMLを駆使したアナリティクスは、組織が将来の需要を正確に予測し、季節性や周期的なトレンドを把握することができます。その結果、販売計画やオペレーション計画、生産計画やスケジューリングに役立てることができるでしょう。

無駄を省き、持続可能性を高める - 新しい設計、ツール、運用プロセスは、細部を調整し、プロセスを合理化し、資源の無駄を最小限に抑えるために、ある程度の時間を要することが多くなります。EV生産への移行には、破壊的な実験の時期がつきものです。コストを追跡し分析するための最新のERPソフトウェアは、経営陣がリスク、Time to Value ROIを理解し同時に持続可能性とコンプライアンスの遵守を保証する上で貴重な存在となります。

慎重に加速していくために

現在のEVへの興味は加速度的に進化しています。多くのプレーヤーがトレンドに乗り、業界の混乱から利益を得る機会を狙っています。しかし、すべてのイノベーションと同様に、製品の安全性、サプライチェーンの不足、不確実なお客様の獲得といったリスクが複雑に絡み合っています。プロセスを管理する最新のソフトウェアがなければ、EV分野への参入を急ぐと、費用がかさむだけでなく、エンジン車の生産に支障をきたす恐れがあります。次世代ERPソフトウェアに投資することで、企業は将来に備えることができ、より自信を持ってこれらの機会を追求することができるようになるでしょう。

詳しくはこちら [➤](#)



インフォアは、業界特化型のビジネスアプリケーションをクラウドで提供しています。17,000人の社員が、175か国以上で65,000以上のお客様のビジネスを支援しています。詳しくは、www.infor.com/ja-jp/ をご確認ください。

Copyright© 2023 Infor. All rights reserved. 本文に記載の文字商標および 図形商標は、インフォアおよび/またはその関連会社ならびに子会社の商標および/または登録商標です。本文に記載のすべての他の商標は各所有者の所有物です。 www.infor.com.

東京都千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル16階

INF-2718823-ja-JP-0523-1