

物流软件

实现东芝半导体的在线供应商合作

为了保持在全球范围的行业领先地位，东芝半导体公司希望寻求一种能够利用网络上的实时信息来创建、执行和维护全球采购战略的解决方案。

文 | JDA 软件集团公司

东芝半导体公司需要获得全球运营商需要的实时信息，以便保持在全球范围内的行业领先地位。为了解决这一问题，东芝实施

了 JDA 的支出优化解决方案来帮助管理其供应商关系。借助该 JDA 解决方案，东芝得以简化其询价单处理流程并使其自动化，同时还改善

了采购流程。

速度、创新和效率是在半导体工业立足的三大关键性因素。作为全球领先的半导体公司之一，东芝意识到这几个因素对其在这个竞争异常激烈的行业中不断取得成功至关重要。但是，东芝也同时认识到如果不能解决这一问题，便无法获得全球运营所需的实时信息，公司的发展也会因此受到阻碍。东芝公司的首席信息官 Seiji Suzuki 表示：

纽康特 27 年的沉淀与积累，已成为一家以“安全、高效”为核心的专业升降机械品牌……



大吨位液压升降台



固定式液压升降平台



固定式液压登车桥



轨道行走式液压升降台



剪叉式高空作业台



车载式高空作业台



液压升降货梯



大型液压升降货梯



导轨式液压升降台



地址:苏州市望亭经济开发区问渡路16号 邮编:215155
电话:0512-65386588 65386688 传真:0512-65381182
网址:<http://www.newcount.com.cn>
E-mail:sales@newcount.com.cn

▲反馈服务编码M2236

相关链接：

Petbarn 选择 JDA 基于云平台的需求与补货解决方案

近日，澳大利亚领先的宠物专业零售商 Petbarn 选择了 JDA 需求管理 (Demand Management) 和 JDA 补货 (Replenishment & Fulfillment) 解决方案，优化并集中处理供应链计划、采购和补货工作。上述解决方案还将帮助 Petbarn 实现库存可视性，支持 106 家门店的业务，并能满足该公司发展到 300 家门店的战略目标需要。JDA 咨询服务将在云平台部署这些解决方案。

Petbarn Pty Ltd. 供应链总经理 David Bissett 指出：“对我们而言，供应链具有战略意义。它支持着我们的库存、成本、扩展性、计划以及客户服务等工

作。我们希望确保 Petbarn 在本地区零售市场的领导地位，同时提高我们的供货水平。JDA 正在帮助我们将关注重点聚焦于需求、流程和实施方法，以便保持我们的领先地位，并支持我们的长期成长战略。”

JDA 软件亚太区总裁 Amit Bagga 指出：“Petbarn 已经成长作为一家创新型的零售企业。我们很高兴 Petbarn 选择 JDA 作为此次战略项目的关键合作伙伴。我们期待着为 Petbarn 带来瞩目的业务效益，受益客户。Petbarn 采用的云部署方式具有项目启动快、时间短、风险小、成本低、投资见效迅速等优势。”

“东芝的 IT 系统是在全球范围内运行的，以便提高决策速度，同时降低运营成本。而建立新的 IT 系统便能使这个想法成为现实。”

为何选择 JDA

Suzuki 表示：“我们所寻求的供应商，应该不仅能使我们的运营更为高效，还能使我们朝着新的业务方向发展。我们需要利用一种 Web 接口，以便与所有业务流程中的客户和供应商对接。有了它，东芝便可以基于获得的准确信息来实现实时运营。从这个意义上讲，JDA 的技术非常有助于我们实现这些目标。”

有了 JDA 解决方案，公司与其供应商之间便能够在采购方面建立合作以便进行供应管理。JDA 解决方案可以将产品开发、采购、供应规划和跨端到端供应链的采购等环节加以连接，从而帮助客户实现全球采购战略的创建、执行和维护。

JDA 的贡献

东芝实施了 JDA 解决方案套件中的 JDA Negotiate 和 JDA Strategic

Sourcing。并且现在正将这些解决方案用于直接物料的采购以及信息搜集和决策流程。Suzuki 表示：“使用了 JDA 解决方案之后，我们信息收集和决策流程的速度得到了提高。我们可以通过网络向供应商发送询价单，并获得近乎实时的响应。询价单可二次发送，而东芝也可以再次得到实时响应。获得此类信息后，东芝选择供应商时便可更具策略性。”

搜集到的信息还有助于东芝建立一个供应商数据库，用于在未来的商务洽谈中选择最佳供应商。该信息也可以共享给东芝所有负责采购的员工。Suzuki 表示：“东芝可使用通过询价单搜集流程获得的信息为各次洽谈历史记录创建一个大型数据库。我们最终将利用这一数据库为每个供应商建立平衡记分卡。从长远来看，这将有助于东芝选出最佳供应商。”该数据库也将作为公用的信息工具，以供东芝的采购员使用。Suzuki 说：“在使用 JDA 解决方案之前，采购部门的员工一直仅在本地采购产品，而且采购员与工厂之间或工厂总部之间也

不共享信息。因为不存在公用数据库，各项采购活动也都会单独开展。使用了 JDA 解决方案后，采购员便能够共享信息，并会以协作的方式参与到采购活动中。”

东芝半导体的成果

借助于 JDA 的解决方案，东芝得以通过细化其供应商来获得竞争优势。Suzuki 说：“JDA 解决方案使我们能够利用 Web 速度快的特点提高实施采购活动的效率，同时获得更可靠的供应商。从而使东芝的业务流程得以优化。实施解决方案也使我们得以在日本的 6 个主要工厂实现每个站点处理 7000 ~ 8000 询价单的能力。”

JDA 解决方案使东芝提高了速度，制定出了许多明智的决策，从而增强了该公司的竞争力。Suzuki 说：“由于半导体产品的价格瞬息万变，我们必须具备相应调整原料价格的能力。我们从供应商处获得信息并做出决策的速度，会对我们最终收益产生影响。而正是 JDA 的解决方案帮助东芝获得了这一竞争优势。”

东芝期望 JDA 解决方案能够获得他们根据平衡记分卡信息减少首选供应商的数量。Suzuki 说：“东芝将缩减供应商列表，只留下最有价值的供应商。这样一来，我们的工作将减少，同时还能获得质优价廉、交货表现最好的供应商。最终，采购质量水平将得到大幅提升。”

由于 80% 的产品成本源自设计阶段，因为 JDA 解决方案也会促使采购员与产品设计者在设计阶段进行合作，从未使采购员在采购活动中更具策略性。Suzuki 表示：“东芝的采购员会将重心从文书工作和供应商报价的检查工作转移到产品设计流程中起到积极的作用。采购员和开发人员可以合作使用数据库来选择最佳供应商。” **MM**