

設計部・購買部・原価企画部向け オンデマンド・ウェビナー コストテーブルを素早く作る回帰分析ソリューションのご紹介

業界を問わず製品の複雑化や変化が激しくなっています。これらの影響は開発段階における製品・部品コストの把握、コストつくりこみに対しても例外ではありません。

例えば具体的に以下のような課題がないでしょうか。

- ・機能部品、電子部品においては価格の妥当性の判断や見積が難しい、できない
- ・図面や3Dデータ、詳細な前提条件がない開発上流段階では見積ができない
- ・コストテーブルを作るにも重量と価格の関係だけでは相関が取れない＝回帰分析のモデル作成でつまづいている

これらの課題に対応するためにシーメンスの原価企画管理やコスト詳細分析が可能なコストリングソリューションに、新たな機能、“**回帰分析機能**”が追加されました。

貴社に統計エキスパートが不在だとしても、統計手法が組み込まれ最適なモデル作成と選定が可能なシステムにより、簡単にコストテーブルの作成が可能です。

あなたは、算出された結果から目標原価を素早く算出したり様々な角度からのレポートを確認し、どの要素が影響があり、どうコスト低減できるかを判断することに集中できます。

本セミナーを通して、誰でも、どんな部品にも使えるコストテーブルの作成、利用プロセスをご確認ください。

ご多忙の折とは存じますが、皆さまのご参加を心よりお待ち申し上げます。

ウェビナー配信日時

2020年11月16日（月） 10:00 – 11月20日（金） 17:00 （所要時間 20分）

（期間内は何度でもご確認いただけます。）

アジェンダ

設計開発段階におけるコストリングに関する課題

コストリング手法の種類

コストリングソリューション 回帰分析機能 のご紹介

デモンストレーション

※プログラムは予告なく変更になる場合があります

参加費用

無料

お申し込み方法

右のQRコードから、参加申し込みを行ってください。
お申込み完了後、参加用のURLが送付されます。

お問い合わせ

japan_tlpgroup.plm@siemens.com

または、ご担当の営業まで、お気軽にお問い合わせください。

Unrestricted © Siemens 2020

Page 1

お申込みサイトへ

CLICK



回帰分析機能とは

従来：それぞれの部門視点でコストを捉えているため共通の目標設定が困難

原価企画



- ・利益目標確保のために一律3%コスト削減・・・
- ・目標値は類似品や設変内容からこれくらいか・・・
- ・目標値なくとも設計者自らコストを作りこむべき・・・

調達



- ・仕入先のコストアップが妥当かわからない・・・
- ・目標原価の計算内容と、仕入先の回答基準が異なり比較ができない・・・
- ・サプライヤの保有設備では目標実現困難・・・

設計



- ・与えられた目標の根拠がわからない・・・
- ・コスト詳細や工法はよくわからない・・・
- ・そもそも図面も3Dモデルもない・・・

回帰分析を利用すると・・・

- ・ 部品の実績価格と部品特性(重量、サイズ、トルク、表面処理、消費電力など)から、購入品ベンチマーク・コスト削減機会を統計手法を用いて算出します。
- ・ 算出された計算式（目標原価を算出するための計算式）やグラフを活用することで、特性に基づいて新規部品の見積・ソーシング戦略検討が可能となります。

分析のためのグラフ化

→特徴から算出された同じターゲット価格で購入価格が異なることを確認
コスト削減機会がないか詳細分析



目標原価を算出するための計算式

→統計的な根拠、各特性の寄与度に基づく
明快な計算式を活用し見積に利用

$$\text{Targetprice} = 0,345 \times \text{Charging Time} + 1,256 \times \text{Capacity} + 0,044 \times \text{Life Time}$$

$$\text{Targetprice} = 2\text{€} \times \text{Width[cm]} + 3\text{€} \times \text{Length[cm]}$$

$$\text{Targetprice} = e(2\% \times \text{Width[cm]} + 3\% \times \text{Length[cm]})$$