

Anaplan

コネクテッド エンタープライズ

Anaplan を活用した 優れた意思決定が 優れた財務リターンを牽引

Anaplan Enterprise Decision
Excellence Report™ 2024

Anaplan エンタープライズ向け
ディジジョン エクセレンス レポート 2024年

目次

はじめに	03
-------------	-----------

結果

Anaplan のパワー : エンタープライズ コネクテッドネスがディジジョン エクセレンスを推進	04
ディジジョン エクセレンスの究極の指標 : 優れた株主総利回り (TSR)	05

Anaplan によるコネクテッドネスの実現

縦方向のコネクテッドネス : リーダーシップから現場まで	06
横方向のコネクテッドネス : 業務機能や事業部門を横断	09
外部とのコネクテッドネス : サプライヤー及び顧客と連携	11

結論	14
-----------	-----------

はじめに

「Anaplan Enterprise Decision Excellence Report™(Anaplan エンタープライズ向けディジジョン エクセレンス レポート)」では、エンタープライズ コネクテッドネス (企業がその意思決定とオペレーションをどの程度結合またはリンクさせているか) が、より優れた意思決定を可能にする基本要素の1つであることを立証する調査を中心に紹介しています。

シニア エグゼクティブ 500 人を対象に実施したこの調査によると、エンタープライズ コネクテッドネスによってディジジョン エクセレンス¹が向上した組織では、コネクテッドネスが低い同業他社と比較して、**株主総利回り (TSR) で 14 パーセントポイントもの著しい改善**が見られました。

簡単に言うと、この調査では、コネクテッドネスが優れている企業は優れた意思決定を行い、その意思決定が財務リターンの明白な改善につながることを裏付けています。

さらに、エンタープライズ コネクテッドネスの改善が業績に与える影響を定量化できる、次のような公式を提案しています。エンタープライズ コネクテッドネスが 1 ポイント向上すると、ディジジョン エクセレンスが 0.7 ポイント向上し、同業他社と比較して TSR が 0.4% 向上します。

では、企業がコネクテッドネスを高めるにはどうすればよいのでしょうか？ Anaplan の顧客は、Anaplan コネクテッド プランニング プラットフォームを使用して、実際に、コネクテッドネスのレベル及びディジジョン エクセレンスのレベルを向上できているのでしょうか？ それを突き止めるため、さらに調査を掘り下げてみました。



20 億

Anaplan を導入している企業は Anaplan を導入していない企業より年換算 TSR の中央値が 20 億ドル多い

その結果、Anaplan の顧客は、Anaplan を導入していない企業と比べて、コネクテッドネスのレベルもディジジョン エクセレンスのレベルも高く、最大で 2.8 パーセントポイント高い年換算 TSR を期待できることが判明しました。財務の観点では、これは TSR が 20 億ドル追加された計算になります。

この結果は、Anaplan はコネクテッドネスを実現するものであるだけでなく、財務的な成功の増幅にも寄与していることを証明しており、Anaplan をさらに広範に企業全体に展開することは、変革をもたらすほどの影響力があることを裏付けています。

Anaplan
の導入

=

コネクテッド
ネスの改善

=

ディジジョン
エクセレンス
の向上

=

TSRの向上

¹ Anaplan では「ディジジョン エクセレンス」を「意思決定の質、スピード、効率の測定可能な三要素」と定義しています。

² ディジジョン エクセレンス指数は、組織のディジジョン エクセレンスの熟達度を測るものです。

結果

Anaplan のパワー : エンタープライズ コネクテッドネスが ディジジョン エクセレンスを推進

当社の調査によると、企業的意思決定における障壁は、企業内のすべての要素が連携している「エンタープライズ コネクテッドネス」が確立されていないことから生じています。この調査では、不全なコネクテッドネスは、次のような結果につながる事が浮き彫りになりました。



戦略 / 財務計画とオペレーション
レベルでの計画間の統合の欠如



異種データを使用し、サイロ化
されたシステム、人、プロセス、
計画がビジネス全体に存在



信頼できる唯一の情報源がなく、
手間をかけて手動で統合を処理



システム、プロセス、データソー
スが連携されていないことによ
る、非効果的なシナリオ計画



財務データ、パフォーマンス、目標
のリアルタイムの可視性の欠如

さらに具体的には、Anaplan の顧客と Anaplan を導入していない企業の間でエンタープライズ コネクテッドネス指標 3 の総合スコアに大きな開きがあることが、調査から明らかになりました。調査対象企業を Anaplan を導入していない企業、Anaplan ライト ユーザー (小規模導入企業)、Anaplan パワー ユーザーの 3 カテゴリーに分類しました。

Anaplan を小規模で導入している企業は、導入していない企業よりも高いレベルのエンタープライズ コネクテッドネスを実現しており、Anaplan のパワーユーザーに分類される企業は、さらに高いレベルのエンタープライズ コネクテッドネスを実現していました。Anaplan を加えることで、エンタープライズコネクテッドネスが向上します。Anaplan が展開される範囲が広がるほど、エンタープライズ コネクテッドネスのレベルは高くなります。Anaplan のパワー ユーザー (8 つ以上のユースケースを導入しているか、700 人以上のユーザーを維持している企業) は、Anaplan を導入していない企業と比べて、全体的なエンタープライズ コネクテッドネスのレベルが実に 12% も上回っていました。



12%

Anaplan のパワー ユーザーは Anaplan を導入していない企業を、全体的なコネクテッドネスでは 12% も上回り、コネクテッドネスのあらゆる要素で大きく引き離しています。

それだけでなく、ビジネス全体で向上したコネクティビティのメリットも実感しています。たとえば、組織のコネクテッドネスの 3 要素 (縦方向、横方向、外部) すべてを調査したところ、コネクテッドネスのどの要素でも、Anaplan ユーザーのスコアが軒並み高いことがわかりました。

ディジジョン エクセレンスの究極の指標： 優れた株主総利回り (TSR)

Anaplan のパワーユーザーと Anaplan を導入していない企業との間に存在する大きなギャップに対して、定量化可能な式を開発し、Anaplan が TSR に与える影響を測ることができました。

調査によって確立された、前述の式を使用することで、この価値を定量化できます。Anaplan を導入していない企業と比較すると、Anaplan のパワー ユーザーは、エンタープライズ コネクテッドネス指数が平均で 7 ポイント高く (12% 差)、それがディジジョン エクセレンスの 4.7 ポイント上昇につながり、同業他社よりも TSR が 2.8 ポイントも上回る結果になっています。財務的な観点では、上位 1,000 社の平均時価総額が約 700 億ドルであることを考えると、この TSR の差は実に 20 億ドルに相当します。

Anaplan ユーザーの実績

エンタープライズ
コネクテッドネス
指数のスコアが
Anaplan を導入し
ていない企業と比
べて最大で **7 ポイ
ント**高い

この **7 パーセン
テージポイント**の上昇が、
ディジジョンエク
セレンス指数での平均
**4.7 パーセン
テージ
ポイント**の改善につ
ながる

ディジジョンエク
セレンス指数が **4.7 パ
ーセン
テージ ポイ
ント**上昇したことで
、TSR が **2.8 パー
セン
テージ ポイ
ント**上
昇

この **2.8 パー
セン
テージ ポイ
ント**の
TSR の改善は企業
価値にして **20 億ド
ル**に相当

Anaplan によるコネクテッドネスの実現

私たちの調査では、Anaplan パワー ユーザーは、コネクテッドネスのすべての要素において Anaplan を導入していない企業を上回っていたことは明らかです。しかし、それはなぜでしょうか？

このセクションでは、Anaplan が、縦方向、横方向、外部という複数の方向性で、組織のコネクテッドネスを実現するにあたり、どのように機能するかを詳しく見て行きます。また、Anaplan がどのように業務全体のコネクテッドネスを強化し、具体的で実証可能な利益をもたらしているかを示す、お客様事例を紹介します⁴。



縦方向のコネクテッドネス：リーダーシップから現場まで

縦方向のコネクテッドネスは、戦略計画が財務計画、オペレーション計画、営業計画、製品計画とどの程度連携できているかを示します。これには、意思決定に使用するデータの詳細度や、計画を動的に変更するためのリアルタイムのインサイトへのアクセスが含まれます。基本的には、戦略計画と日々のオペレーション間の連動（整合性）の高さと相関します。

下のチャートに示すように、Anaplan のパワー ユーザーは、縦方向のコネクテッドネスのすべての側面において Anaplan を導入していない企業よりも優れたパフォーマンスを示しました。具体的には、財務およびオペレーション計画のコネクテッドネスに関して、Anaplan ユーザーは Anaplan を導入していない企業よりも 6～9 ポイント高いスコアを獲得しています。

特に、リアルタイムの可視性は最大のアドバンテージとして際立っており、Anaplan ユーザーは 13 パーcentage ポイントリードしています。このようにデータにリアルタイムでアクセスして意思決定に活かせることで、Anaplan のパワー ユーザーは、市場のダイナミクスに応じて計画を迅速に調整し、それによって機会を最大化し、リスクを軽減できています。



⁴ これらのお客様事例は、本調査のデータや調査結果を構成するものではなく、調査とは無関係に作成された Anaplan のお客様事例です。

戦略計画とオペレーション計画との連動

目標を縦方向にも横方向にも、組織全体にどれだけ迅速に行き渡らせることができますか？ 任意のバージョンの予測を実績と比較できるリアルタイムの可視性はありますか？ 戦略目標を市場別、事業部門別、損益別、製品別に分けることができますか？

Anaplan を使用すると、計画と予算が完全に統合および連動されるほか、膨大な量の内外のデータを容易に統合できるため、意思決定者が十分な情報に基づいて、より優れた選択を迅速に行うことができます。「what-if」シナリオモデリングによって、すばやく結果を評価して計画を微調整できるので、どのレベルの従業員も最新かつ正確なインサイトにアクセスできます。



この大手保険会社は、300 の連携されていないスプレッドシートと 4 つのサイロ化されたプランニングツールから Anaplan に移行し、コスト削減とビジネスプロセスの高速化を実現しました。

“

「Anaplan を使えば、世界的な経済イベントや変動に非常に迅速に対応できます。以前はグローバルな財務計画を立てるのに 2 カ月かかっていたが、今はその期間が 1 カ月に半減しました」

ラファエル・ギルマン (Raphael Guilman) 氏、戦略企画ディレクター、ゼネラル社

オペレーション計画と予測の詳細度

計画プロセスはどの程度詳細ですか？ 会社のすべてのレベルで正確な予測や業務上の意思決定を行う上で必要な、深いインサイトを引き出すために利用できるデータはありますか？

ユニットエコノミクス (1 顧客あたりの採算性) の理解とモデル化が進むほど、より効果的にそのモデルを適用して、意思決定を改善できます。

Anaplan を利用すると、平均保留時間やリアルタイムの営業データなど、最も深いレベルでトランザクションとリソースを測定する詳細なオペレーションモデル (日次またはイベントベース) を実現できます。これにより、顧客、アカウント、地域、チャネル、製品レベルでの詳細な予測が可能になり、外部指標を活用して予測精度をさらに高めることができます。



総合木材メーカーの Roseburg 社は、60 万エーカーの森林を管理し、十数ヶ所の施設で木材を製造しています。同社は、LRP、設備投資計画、SIOP などのサプライチェーン業務に Anaplan を利用しています。Roseburg 社の包括的な Anaplan ソリューションは、同社の完全に統合された生産工程全体を対象とし、全員が会社全体の利益を最優先に考えて行動することを可能にします。

“

「すべてがフル稼働していれば、全員が恩恵を受けます。私たちは、Anaplan で全体の状態を理解しています。特定の施設だけが良い状態で、他の施設が犠牲になるようなことはありません」

マイク・カー (Mike Carr) 氏、サプライチェーン担当ディレクター、Roseburg Forest Products 社

パフォーマンスのリアルタイム ステアリング

市場の変化に適応するには、どの程度速やかに戦略を変更する必要がありますでしょうか？ 地域別、製品別、通貨別に、最新の正確な財務および営業データにアクセスできますか？ 意思決定シナリオをリアルタイムでモデル化できますか？

ユーザーが「what-if」シナリオ分析を行い、リアルタイムで不一致を確認できるようにすることは、意思決定を加速するために不可欠です。Anaplan を利用すると、インタラクティブな統計予測変数（季節性など）を使用して、リアルタイムでシナリオをモデル化し、数量構成や価格などの不一致の要因を把握できます。統合された人工知能 (AI)、線形計画法、及びその他の予測指標が、さらに何百もの変数と制約の分析を可能にし、不一致を引き起こした隠れた要因についてのインサイトを提供します。



大手ワインメーカーのダックホーン・ポートフォリオ社では、小さな意思決定が上層部に届いて経営上の選択を促し、その選択が組織全体に波及していきます。

“

「最終的には、大きな決断を下し、ウォール街の投資家に説明する役割を担う役員レベルにまで届きます。.....Anaplan を活用することで、信頼できる唯一の情報源を得ることができ、リアルタイムで協力し、ビジネスについて意味のある意思決定を行うことができます」

「Anaplan で本当に気に入っていることは、私たちが成長し進化していく中で、人間関係を構築するのに役立つことです。最先端のプラットフォームで同じ情報を使うことで、信頼を築くことができます。そして互いを信頼し合うことで、強い人間関係を築き、共に良い意思決定を下し、その過程を楽しむことができるのです」

ポール・フィン (Paul Finn) 氏、ビジネス計画 & 分析ディレクター、ダックホーン・ポートフォリオ社



横方向のコネクテッドネス：業務機能や事業部門を横断

横方向のコネクテッドネスは、組織全体の連動（整合性）の度合いを示します。明確な役割と責任から、完全に連携されているデータとプロセスまで、横方向のコネクテッドネスは、企業がどの程度効果的に一致した行動をとれるかを評価します。

チャートに示すように、AnaplanのパワーユーザーとAnaplanを導入していない企業の平均のコネクテッドネススコアで最も違いが見られるのは、データとシステムが相互に連携されているかどうかです。具体的には、Anaplanユーザーは、「コネクテッドデータ」と「アジャイルビジネスに適したシステム」の両方で、**Anaplanを導入していない企業を19%上回っています**。変化の激しい今日のビジネス環境で競争力を獲得するには、データを統合し、さらに、アジャイルツールを活用することが間違いなく不可欠です。



19%

Anaplanユーザーは「コネクテッドデータ」と「アジャイルビジネスに適したシステム」の両方で、Anaplanを導入していない企業を19%上回っています。

コネクテッドネスの要素

Horizontal
(横方向)



プロセス、実務、 役割の連動	コラボレーション
	役割の明確さ 計画プロセス
コネクテッドデータと システム	コネクテッドデータ
	マネジメントレポートのためのツール
	アジャイルビジネスに適したシステム

Anaplanを導入していない企業と比較したAnaplanパワーユーザーのアドバンテージ

11%
11%
9%
19%
11%
19%

プロセス、実務、役割の連動

組織全体の自律的かつ協調的な行動を可能にする、エンド ツー エンドの連動がとれていますか？ プロセス、実務、役割はどの程度連動していますか？ プロセス、実務、役割の連動によって、業務機能や部門ごとのサイロを解消するようなコラボレーションが可能ですか？

Anaplan を利用すると、単一のプラットフォームと単一のデータ セットを使用して、協調しながら仕事を進めることができます。各業務機能の複数のデータソースを連携することで、企業のバリューチェーン全体で継続的な計画と予測が可能です。ID 管理およびガバナンス プラットフォームと統合し、関連するユーザー以外は意思決定に参加できないように制御します。



ザ コカ・コーラ カンパニーにおける収益成長管理は、さまざまな面をもつパズルを解くようなもので、各地域に散らばる多くの協力者からの情報が必要です。

“

米国の 67 社のボトラーとどう計画の足並みを揃えていくかを考える必要がありました。その点において、Anaplan は私たちにとって素晴らしいソリューションでした。全員で協力して構築したこの計画で、効果的にコラボレーションし、その目的を遂行できています」

アレックス・ダーラム (Alex Durham) 氏、
エンタープライズ ソリューション & デプロイメント ディレクター、ザ コカ・コーラ カンパニー

コネクテッド データとシステム

そのデータは、信頼され、簡単にアクセスでき、単一の情報源から入手したデータですか？ データの収集と分析を 1 か所で一元的に行うことで、レベルも詳細度も高いインサイトが得られ、すべての関係者間でのデータ共有も容易ですか？ API、抽出、変換、ロード (ETL) コネクタ、ビルトイン統合を活用して、迅速かつ容易にデータを取り込むことができますか？

Anaplan を導入している企業では、ユーザーにとって使いやすいインターフェースから、すばやくシナリオ及び多次元モデリングを行い、時間のかかる信頼性の低い手動プロセスではなく、付加価値の高いタスクに集中できています。

Anaplan は、トランザクション システムのデータを利用して、予算および予測モデルに情報を提供することで、手作業でのデータ調整作業とエラー修正を不要にします。Anaplan プラットフォームは、事前構築済みのコネクタ、またはセルフサービスのインポートおよびエクスポートを使用して、任意の上流システム又は下流システムと統合します。

MIZUHO

世界中に 86 の拠点を持つみずほ銀行にとって、経費管理プロセスの整合性をとることは容易ではありませんでした。全拠点を Anaplan の共有経費管理ソリューションに移行した結果、みずほ銀行では 2017 年度には 72% だった経費率が 2020 年度は 55% にまで低下しました。同行の予算管理チーム調査役 (インタビュー当時) の佐鳥 正太郎氏によると、Anaplan がこの削減に一役買っていると言います。

Anaplan 導入以前は、みずほ銀行のリーダーが各拠点でどのように経費が使われているかを確認することは困難でした。今では、拠点ごとの経費の使い方を「見える化」し、コスト削減の施策を立案することが可能になりました。たとえば、一部の定型的なデータ入力業務を別の拠点に移動しました。

“

「このような定型業務は、人件費の高い国から安い国に移したほうが、全体のコストが下がります」

佐鳥 正太郎氏、みずほ銀行
予算管理チーム 調査役
(インタビュー当時)



外部とのコネクテッドネス：サプライヤー及び顧客と連携

外部とのコネクテッドネスは、組織がサプライヤー、顧客、サードパーティのデータソースとどの程度統合されているかを示します。これは、内部のデータとシステムをさまざまなサードパーティのサービスとシームレスにリンクする組織の能力全般を評価します。

調査では、Anaplanのパワーユーザーは、対顧客および対外部データベースの両方でコネクテッドネスのスコアが平均18%高いことが示されています。外部との相互連携が高まると、あらゆるレベルで従業員が需要計画に対するより深いインサイトを獲得でき、市場や需要の変化が発生した際のビジネスのアジリティと適応性を高められます。



18%

Anaplanのパワーユーザーは、対顧客および対外部データベースの両方でコネクテッドネスのスコアが平均18%高いことが示されています。

コネクテッドネスの要素

社外:



外部との
コネクテッドネス

顧客

サプライヤー

その他: 外部データベース

Anaplanを導入していない企業と比較したAnaplanパワーユーザーのアドバンテージ

18%

12%

18%



顧客とのコネクテッドネス

システムは顧客とシームレスに接続できますか？顧客の売上予測に関するリアルタイムのインサイトを獲得して、潜在的な需要急増との相関関係をより正確に特定できますか？

外部の顧客システムと連携するシステムがなければ、計画と追跡を手動で行うことになり、コストがかかるだけでなく、リアルタイムのビジネス ニーズには間に合わないこともよくあります。また、チームはデータの収集と調整に貴重な時間を費やすことになり、ヒューマン エラーが発生しやすい遅いプロセスとなります。

Anaplan なら、顧客と共同事業計画を作成して、在庫や販促情報などの需要データを分析し、より正確な予測を行うことができます。Anaplan のツールとプラットフォームは、顧客のシンジケート データや POS データと統合して絶えず変更を行い、投資計画や年間計画の最終的な調整をします。

顧客中心の AI 予測ツールにより、在庫や販促情報などの顧客固有の追加データを使用した、顧客の需要の分析も利用できます。



ビール会社

ビール事業にとって、販売プロモーションは重要な推進力です。そのため、販売量計画を販売業者や SKU 単位で管理する Anaplan ソリューションを構築し、それを社内の販売プロモーションツールと統合しました。これにより、販売業者の販売量データから読み取れる顧客行動に合わせて、提供するプロモーションを調整できるようになりました。

“

「Anaplan の活用によって得られた最大の成果は、顧客や SKU 単位の販売量計画が可能になったことです。コロナ禍で、消費者はバーや飲食店よりも自宅でビールを楽しむようになりましたが、Anaplanのおかげでこの変化にも迅速に対応できました。Anaplan がなければ、これは非常に難しい作業になっていたでしょう」

戦略レポート マネージャー、ビール会社

サプライヤーとのコネクテッドネス

サプライヤーからデータをインポートし、支出や分類を一元的に把握できますか？ボリューム プール、サプライヤーの統合、又はその他の目標により、コストを削減できる機会を特定できますか？財務および購買の関係者は、CapEx と OpEx がどのように使われているかを簡単に確認できますか？

Anaplan プラットフォームでは、複数のトランザクション ソース (ERP や P2P など) からデータをインポートして、会社全体の支出を一元的に確認できるビューを作成できます。このプラットフォームを使用して、任意の数の実行システム (購買、出張、IT、不動産など) の支出データをインポートすることで、現在および将来の財務計画間の整合性がとられ、部門や事業部門が他の関係者と協力して、会社全体でコスト削減の機会を特定できます。

okta

ID 管理プロバイダーの Okta 社では、Anaplan 環境で、データウェアハウスに Snowflake を使用し、統合プラットフォームに Boomi を使用して、NetSuite、Salesforce、Workday、RevPro、Coupa との自動統合を実現しています。この自動化と統合によって、決算プロセスが加速し、決算関連の課題が緩和されました。

“

「決算に費やす時間が2週間から8日になりました。そのおかげで、帳簿の締め作業に要する時間を大幅に削減し、意思決定のスピードを大きく加速させることができました」

ウィル・レデラー (Will Lederer) 氏、ビジネステクノロジー部門
ディレクター、Okta 社

外部データ ベースとのコネクテッドネス

システムは他のさまざまな種類の外部データベースソースと統合できますか？収集された外部ビジネスインテリジェンスに簡単にアクセスし、意思決定に役立てることができですか？

Anaplan なら、社内のツールやデータを Informatica Cloud、SnapLogic、Mulesoft、Dell、Boomi、DocuSign、Workiva、Tableau などの複数のサードパーティ サービスと連携できます。これにより、すべてのデータが1か所に集積されて、分析、ダッシュボードでの情報確認、インサイト獲得が容易になるだけでなく、より広範なデータセットと簡素化されたワークフローにより、競争上の優位性を高めることができます。

Penumbra

医療機器メーカーの Penumbra 社では、グローバル規模の収益予測や需要計画、及びワークフォース計画に Anaplan を使用しています。

自動データフローによって、Penumbra 社の SAP S4 HANA ERP システムからデータウェアハウスにトランザクションデータを移動します。そこから、Boomi を使用して ETL で Anaplan にデータを読み込み、さらに特定の出力が Tableau に読み込まれて、可視化されます。

“

「より正確に新製品の発売計画を立てられるようになり、その結果、収益予測の精度が増し、在庫の積み増しも引き締められました。全体的に予測精度が向上しています。売上はもちろん、粗利益や営業利益についてもです。..... さらに、需要計画 (一連の供給計画イベントの始まり) は収益とリンクしていて、同じデータを使用しているため、すべてがどの程度整合しているかすぐに理解できます」

アレックス・リーブス (Alex Reeves) 氏、経営戦略および財務担当
シニアディレクター、Penumbra 社

結論

相互に連携された世界でビジネスは絶えず進化しています。この **Anaplan Enterprise Decision Excellence Report™**(Anaplan エンタープライズ向けディシジョン エクセレンス レポート) では、エンタープライズ コネクテッドネスとディシジョン エクセレンス、財務パフォーマンス間に直接的な相関関係があることを示し、各業界をリードする Anaplan 導入企業が既にこの成功のブループリントからメリットを享受している事例を紹介しています。

この調査では、方向性の異なるコネクテッドネスについて検討し、縦方向、横方向、そして外部とのコネクテッドネスを強化する上で Anaplan が提供する大きなアドバンテージを明確にしています。Anaplan のパワー ユーザーは、戦略および財務計画から、リアルタイムの可視性、データ及びシステムの相互連携、外部とのコラボレーションに至るまで、コネクテッドネスのあらゆる要素で Anaplan を導入していない企業を上回っています。

Anaplan のパワー ユーザーは、Anaplan を導入していない企業よりも、コネクテッドネスが 7 ポイントも高いという説得力のある証拠を提示しています。この顕著な違いは、12 パーセンテージ ポイントの差をもたらしています。これは、20 億ドルという巨額のリターンが TSR に追加されたことに相当し、Anaplan が組織全体のコネクテッドネスに変革をもたらすほどの影響力があることを裏付けています。

当社の調査はシンプルでありながら、強力な価値提案を改めて明確に示しています。それは、迅速かつデータに基づいた意思決定がきわめて重要なビジネス環境において、Anaplan は、より優れた意思決定に寄与し、財務的な成功を促進するエンタープライズ コネクテッドネスを実現するというものです。

Anaplan

Anaplan は、ビジネスを把握し、計画を策定し、経営する方法を変革します。Anaplan は、財務計画、戦略的計画、オペレーション計画を動的にリアルタイムで連携することで、変化を予測し、複雑さにも対処し、市場と同じスピードで行動する力を提供します。Anaplan のコネクテッドプランニングプラットフォームでは、現在のパフォーマンスを見て状況を把握すること、将来の結果を予測して成長の糧とすること、リスクを軽減すること、コストを最適化でき、それが、より迅速で戦略的な意思決定の鍵となります。Anaplan は、50 カ国以上で 2,400 社以上の市場をリードする企業を顧客に擁し、日々の計画業務の課題に自身をもって対処するお手伝いをしています。詳細は、www.anaplan.com/jp/ をご覧ください。