



日本クリンゲルベルグ株式会社

高い成長率を維持・促進するために
基幹業務システムを統合化

ソリューション概要

業種

ドイツおよびスイス製歯車工作機械の販売、サービス、技術サポートなど

資本金

5,000万円

従業員数

25名(2006年6月現在)

本社

ドイツ連邦共和国

URL

<http://www.klingelberg.info/>

ソリューション

SAP® Business One

活用分野

販売管理、購買管理、在庫管理、財務会計

導入パートナー

IMG ジャパン株式会社

世界市場における歯車関連工作機械のトップメーカー、独クリンゲルベルグ社の100%子会社である日本クリンゲルベルグ株式会社は、歯車関連工作機械では国内市場80%（自動車メーカーは約30～40%）という圧倒的なシェアを誇り、2年半前と比べて売上高は3.5倍に成長しています。しかし、同時に基幹業務のシステム化の遅れが原因となるいくつかの課題が顕在化したため、情報システムの刷新としてSAP® Business Oneを導入し、高い成長率を支えています。

導入の背景

- 販売データと会計データが連携していなかったため、入力作業が重複した
- 必要なデータをタイムリーに抽出できないため、レポート作成に時間がかかった
- 販売システム委託会社のサポート打ち切りが決定

導入成功のポイント

- 英語やドイツ語でコミュニケーションができるパートナーと良好なチームワークを構築
- ビジネスプロセス変更をスムーズに行うため、導入プロジェクトに専任者をアサインし、全社員の意見をヒアリング
- 預託品特有の複雑な処理をシステム上で管理

導入効果

- 販売管理、購買管理、在庫管理、財務会計の各システムを1つに統合することで、リアルタイムなデータの連携を実現
- 以前は手作業だったが、必要なデータや請求書をドリルダウンで容易に探し出すことが可能になった
- ドイツ本社から不定期に入ってくる報告書作成指示に対して、迅速な対応が可能になった

SAP 選択の理由

- 販売管理、購買管理、在庫管理、財務会計の一元化が可能
- 1つのパッケージで、主要な業務領域をすべてカバー
- レポート機能の活用で、必要なデータをタイムリーに抽出可能
- サポート体制の充実

導入時 / 運用時のコスト削減のポイント

- 約3カ月半という短期間で導入を達成
- パートナーの豊富な業務知識

- 約1カ月かかっていた月次決算の処理が1週間以下に短縮
- 2年半前と比べて、売上高は3.5倍に成長したが、現行のシステム上では在庫管理部門や経理部門の増員なく業務を遂行



「このプロジェクトで、成長軌道にある当社のビジネスを支えるためのシステムを整備することができました。SAP Business Oneであれば、どのような方向に進もうとも、会社を支えてくれるでしょう」

オリヴァー・ツァーン氏 日本クリンゲルンベルグ株式会社 代表取締役社長

SAP ジャパン株式会社
本社 〒100-0004
東京都千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル
TEL 03-3273-3333(代表)
<http://www.sap.com/japan/>

二重入力解消へむけて、 システムの刷新を検討

日本クリンゲルンベルグ株式会社(以下、日本クリンゲルンベルグ)が5年前に導入したシステムは、別々のソフトウェアで販売と会計のシステムを構築していました。そのためデータの連携が不十分であり、必要なデータをタイムリーに抽出できない状況にありました。たとえば請求書の発行も、自動生成できないため、わざわざ表計算ソフトで手入力をして作成していました。売上の増加に比例するように、同じデータを重複して入力することによる非効率さや、人為的なミスが目立つようになり、情報システム刷新の検討を開始しました。

販売、会計を始めとした 主要システムの統合へ

まず、プロジェクトマネージャーのシグムンド氏を中心に、当時のシステムとビジネスプロセスを対照してみました。すると、販売と会計だけでなく、全システムを統合した方が、より効率的でリスクを削減できるのではないかと考えられたため、全システムの刷新・統合へと踏み切ることになりました。

具体的なソフトウェア選定にあたっては、効率的で正確な情報の管理ができるかどうか、1つのパッケージで主要な業務領域をカバーできるかどうか、多言語・複数通貨に対応しているかどうか、が重視され、複数のパッケージ・ソリューションの比較検討が行われました。すべての条件を満たしていたのは、SAP Business Oneだけだったのですが、パートナーであるIMG ジャパン株式会社が、英語と日本語でのサポートが可能であったこと、業務知識が豊富であったことも、決め手となりました。

また、社長の全面的なバックアップの下でシグムンド氏がプロジェクト専任であったこと、全社員が新しいシステムの導入に協力的であったことなどから、販売管理、購買管理、在庫管理、財務会計といった主要基幹システムの導入も、スタートから3カ月半という短期間で成功しました。

1カ月かかっていた月次決算が 1週間以下で処理できるように

日本クリンゲルンベルグは、SAP Business Oneの導入により、データの二重入力や人為的なミスが少なくなり、業務が大幅に効率化しました。2年半前と比べ、売上高は3.5倍に成長していますが、倉庫管理や経理業務の人員は増えていません。

また、複数のシステムが統合されただけでなく、紙ベースで管理していた在庫情報もシステム化することができたので、必要な情報の抽出が容易になりました。ドイツ本社からは、不定期で、さまざまな形式の報告書提出が要求されますが、データが統合されたことで報告書の作成も以前ほどの手間をかけずに、迅速に行えるようになりました。ほぼ1カ月かかっていた月次決算を、約1週間に短縮することができたことも、経営のスピードアップに大きく貢献しています。

成長軌道にある同社のシステムをSAP Business Oneで整備したことで、業務拡大の準備が万端となったことは間違いなさそうです。

IMG | STRATEGY
PROCESSES
SYSTEMS
CONSULTING SERVICES OF S&T

S&T
IT SOLUTIONS & SERVICES

49008672 (SE08/05)

©2008 SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign および本書で引用されているその他のSAP製品およびサービス名は、関連するロゴも含めて、ドイツおよびその他世界各国におけるSAP AGの商標または登録商標です。本書で言及されている他すべての製品およびサービス名は、関連するロゴも含めて、それぞれの会社の商標です。本書に記載された情報は参考として提供されています。製品仕様は、国ごとに変わる場合があります。

これらの文書の内容は、予告なしに変更されることがあります。また、これらの文書はSAP AGおよびその関連会社(SAPグループ)が情報提供の目的にのみ提供するもので、いかなる種類の表明および保証を伴うものではなく、SAPグループは文書に関して過失に対する責任を負うものではありません。SAPグループの製品およびサービスに関する保証は、当該製品およびサービスに伴う明示的保証がある場合に、ここに記載されたものに限られます。本文書のいかなる記述も、追加の保証となるものではありません。

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

SAP®