

CKD株式会社

「世界のFAトータルサプライヤー」を目指し

グローバルIT基盤にSAP S/4HANA®を導入

CKD

業種
製造業

事業内容

自動機械装置、駆動機器、空気圧制御機器、
空気圧関連機器、流体制御機器など機能機器の
開発・製造・販売・輸出

年間売上高

連結：1,007億1,700万円(2020年3月末)

従業員数

連結：4,470名(2020年3月末)

本社

愛知県小牧市

URL

<https://www.ckd.co.jp/>

ソリューション

SAP S/4HANA®

活用分野

財務/管理会計、販売管理、在庫/購買管理、
生産/計画管理

自動機械装置と機能機器の総合機械メーカーとして、ものづくりの現場を支えるCKD株式会社。同社は「世界のFAトータルサプライヤー」を目指すグローバル対応の一環として、基幹システムをSAP S/4HANA®で再構築しました。**データの統合的な管理によって、より迅速で正確な経営判断が得られる**ようになった同社は、真のグローバル企業に向けて取り組みを加速しています。

導入の背景

- ・グローバルビジネスの拡大に向けたIT基盤の再構築
- ・リアルタイム在庫管理機能、原価分析機能、外貨管理機能などの強化
- ・業務プロセスの標準化、効率化

導入成功のポイント

- ・社内の意識改革と業務プロセスの徹底的な洗い出し
- ・会計テンプレートを用いた短期導入
- ・グローバル展開を意識したアドオンの抑制

SAP 選択の理由

- ・経営に関する詳細なデータを正確に取得可能
- ・グローバル企業の導入実績が豊富なERPパッケージ
- ・ベストプラクティスをベースにした経営改革や業務改革の実績

導入効果

- ・正確なデータに基づく正しい経営判断の実現
- ・月次決算の早期化による意思決定の迅速化
- ・実際原価への変革による事実に基づいた活動の実現
- ・品目在庫数量の正確な把握、在庫適正化サイクルのレベルアップ



真のグローバル化に向け SAP S/4HANA を導入

1943年の創業以来、自動化技術のパイオニアとして自動包装システムや3次元はんだ印刷検査機などの「自動機械装置」と、流体制御機器や空気圧制御機器などの「機器商品」の2軸でビジネスを展開するCKD。総アイテム数は50万点を超え、自動車、半導体、医療、食品など幅広い産業分野で採用されています。

現在、欧州から北米・中南米、アジアまで89の拠点に生産・販売のネットワークを拡大している同社ですが、基幹システムの再構築を検討した2014年当時は、グローバル対応が不十分な状況でした。代表取締役社長の梶本一典氏は次のように語ります。

「当社は2010年から3年単位の中期経営計画に取り組むとともに、2016年に10年VISIONを策定し、『世界のFAトータルサプライヤー』を目指して改革を進めています。しかし、従来の基幹システムは国内ビジネスを念頭に数十年前から利用してきた仕組みのままだったため、長期的な成長につなげていくには、刷新が不可欠と考えました」

同社はIT全体の業務を洗い出し、「あるべき姿」の設定を行い、基幹業務に絞ったRFP(提案依頼書)を作成してベンダー選定会を実施。さらにSAP S/4HANA®の採用を決めた上で再度RFP作成、導入ベンダー選定を行いました。

「経営に関する詳細なデータを正しく使って、正しい判断をタイムリーに行うことを最優先しました。海外のビジネスでは、わずかな判断ミスが大きなダメージにつながります。そのプレッシャーの中で、原価を意識しながら、生産、在庫、販売などの最適な意思決定を行うには、グローバル基準のSAP S/4HANAが必要という判断に至りました」(梶本氏)

正しい経営判断の実現により ビジネスの選択と集中が加速

SAP S/4HANA導入は2016年5月からスタートし、2017年4月に会計領域が先行稼働。続いて販売、購買、在庫、生産の各領域に展開し、2018年1月までに国内拠点のすべてに導入を終えました。ロジスティクス領域では、業務改革フェーズを実施し、グローバル展開を意識してシンプルなシステム基盤を構築しています。

「業務プロセスを根底から変えることになったため、稼働当初は混乱が生じ、データの不整合も発生しました。それでも現場を中心に粘り強く対処した結果、半年～1年ほどで安定して業務が回るようになりました。当初苦労した経験も、2019年に新設した東北工場へのスムーズな展開に活かされ、大きな意義を実感しました」(梶本氏)

全社一丸となって取り組んだSAP S/4HANAの導入は、CKDにさまざまな効果をもたらしています。まず、月次決算の早期化により、事業報告会で正確なデータに基づく意思決定が可能になりました。また、予算管理の推進により、精度の高い着のコントロールが可能になる見込みです。品目別原価においては、標準原価から実際原価に変革したことにより、事実に基づいた活動が可能になりました。また、生産拠点別に構築されていた業務プロセスを一本化した結果、計画生産を推進する工場では着管理と在庫適正化サイクルのレベルアップが実現しています。

「一番の成果は、社員の意識が変わったことです。現場で事実に基づくデータを確認できる

ようになったため、これまで社員の勤やコソに頼っていた属人的な業務が排除され、若手でもベテランと同等レベルの仕事ができるようになってきました。経営側もこれまでのように曖昧なデータでなく、100%正しいデータに基づいて、大きな戦略決定から小さな業務改善まで指示を出すことが可能になり、成長事業への投資や不採算事業からの撤退など、ビジネスの選択と集中が加速しています。結果として、2020年のコロナ禍においても影響を最小限に留め、急な環境変化にも対応できています」(梶本氏)

顧客視点のデータ活用を進め SAP S/4HANAの海外展開へ

SAP S/4HANAが安定稼働に乗りつつある現在は、さらなる活用へと歩みを進めています。特に注力しているのが、アフターコロナに向けたデジタルトランスフォーメーションの推進と、グローバル化のさらなる加速です。

「SAP S/4HANAにはさまざまなデータが蓄積されていきます。これまでは経営のためにデータを活用してきましたが、今後はお客様に対して新しい付加価値を提供するために活用していく攻めのフェーズを迎えます。そのために、さらに活用レベルを高めることが目標です。また、社内の業務要員の育成の加速、海外拠点へのシステム展開も検討しています」(梶本氏)

2019年からの中期経営計画で「国内No.1商品をグローバルに進化」「新しい事業と市場に挑戦」「事業基盤の強化」を掲げるCKDのチャレンジは、今後も続いていきます。

「SAP S/4HANAだと曖昧なデータではなく、100%正しい情報がリアルタイムに出てくる。このわずかな違いによる判断ミスが、大きなダメージにつながります」

梶本一典氏
CKD 株式会社 代表取締役社長