

製造業における業務改革と 組織成長型SAP ERP導入支援

日本の製造業、特に自動車部品業界においては将来の成長に対応できる基盤システム導入にあたって、リスクを低減し、かつ短時間で遂行することが求められています。KPMGは、グローバルにおけるSAP ERPの導入実績・経験を踏まえ、自動車部品業界のノウハウを統合したフレームワーク「ジャパンモデル」を適用したERP導入を通じ、経営課題の解決への寄与・業務改革・クライアント自身の成長を同時に実現することを支援します。

一般的な製造業の抱える主要課題

経営管理	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 月次決算に時間がかかる ✓ 海外拠点からの報告がタイムリーに行われない ➔ 全体把握に時間がかかり、迅速な経営判断が困難 	業務高度化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 原価の精度が不明確 ➔ 正しい収益性把握や適切な価格交渉が困難
業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ システム上の在庫数の信頼性が低い ✓ 棚卸差異が大きく発生する ✓ グループ内受発注データの不整合 ➔ 業務効率化と精度に課題 	ビジネス環境の変化への対応	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 現在のシステム環境がDXの障壁となる ✓ システムの海外展開に時間がかかる
		次世代を担う人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社内プロジェクトで期待していた効果が出ない ✓ 全社最適で考えられる人材の不足

KPMGのフレームワーク「ジャパンモデル」とは

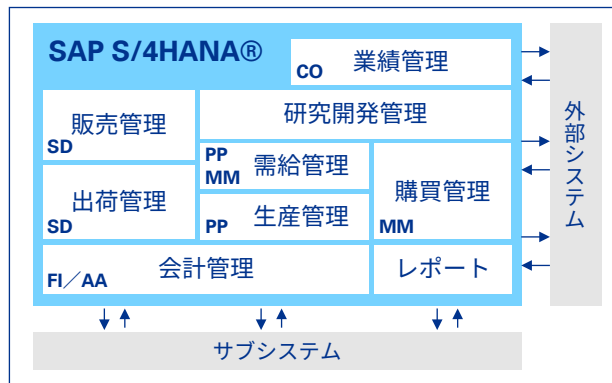
ERP導入プロジェクトを「ソリューションベースライン」と「導入方法論」によって強化・加速化することで、リスクの低減と短期導入を支援します。

ソリューションベースライン ~プロジェクト期間短縮/ 品質を確保するためのスタート地点~	導入方法論 ~変革を成功に導くためのアプローチ~
スコープ（業務／システム）	コンセプト
業務設計 <ul style="list-style-type: none"> ● KPI／管理レポート／コード体系定義の考え方 ● ビジネスシナリオ ● 業務パターン／業務リスト／業務フロー ● 内部統制（権限設計） ● ジョブ設計 	<ul style="list-style-type: none"> ● プロジェクト目的の深掘りと取組みテーマの洗い出し／構造化／優先順位付け ● 多拠点／グローバル展開 ● 経営メンバーのリーダーシップとチェンジマネジメント ● 追加機能実現方針 ● プロジェクト期間短縮の実現
追加機能ライブラリ	ビッグバン／新規導入／短期導入 <ul style="list-style-type: none"> ● 構想策定／要件定義の考え方 ● テスト／トレーニング／移行方針 ● マスタ構築方針

ジャパンモデル適用のポイント

ジャパンモデルによるERP導入は、業績管理や販売管理などの業務プロセスをスコープとして想定しています。そのうえで、知識の集合体であるジャパンモデルを実際の業務に定着させるために、実業務にアジャスト・適用していくスキルが必要です。

ジャパンモデルの適用にあたっては、適切なトレーニングを受けた、高い専門性とスキルを有したKPMGのプロフェッショナルがシステムを活用するためのナレッジトランスファーを実施することで、企業が主導して運用できる体制の構築を支援します。



KPMGによる支援例

課題分類		課題	ジャパンモデルの適用事例
経営管理	単体	①月次決算に時間がかかり、迅速な経営判断ができない	<ul style="list-style-type: none"> 決算処理の迅速化により、経営判断のタイミングを早期化 期中の着地見込みを可視化し、先手の打てる経営を実現
	連結	②海外拠点(特にM&A先)からの経営レポートが遅く、全体把握に時間がかかる	<ul style="list-style-type: none"> リアルタイムの経営ダッシュボードにより、グローバル業績を即時把握
業務効率化		③システム上の在庫数の信頼性が低く、実在庫を都度確認する必要があり、緊急時に現物確認が必要となり対応が遅れる ④棚卸差異が大きく、在庫・財務データの信頼性に影響を及ぼしている ⑤グループ内受発注データに不整合があり、業務効率と精度に課題がある	<ul style="list-style-type: none"> 在庫精度向上/日次把握を実現、柔軟な生産・調達計画を支援 グループ内取引を標準化し、連結会計の工数・期間を大幅削減 棚卸差異の削減
業務高度化		⑥原価の精度が不明確で、製品別の収益性把握や適切な価格交渉ができない	<ul style="list-style-type: none"> 標準原価/実際原価に基づいた量産品工程別原価差異分析による原価低減・効率化、改善サイクルの定着化 高精度な原価把握により、利益確保を前提とした価格戦略を実現
ビジネス環境の変化への対応		⑦システム環境がDXの障壁となり、業務改革やシステムの拡張性に制約がある ⑧海外展開時のシステム導入に時間を要し、立上げの際の制約となっている	<ul style="list-style-type: none"> 標準パッケージで新技术を柔軟に取り込み、将来変化に対応 システム標準構築により海外拠点展開の立上げを迅速・省力化
次世代を担う人材の育成		⑨社内プロジェクトで期待した効果が出せていない ⑩全社最適で考えられる人材が不足し、横断的な判断が難しい	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト経験を通じて、全社横断的視点・ITスキルを持った人材を強化

本リーフレットで紹介するサービスは、公認会計士法、独立性規則及び利益相反等の観点から、提供できる企業や提供できる業務の範囲等に一定の制限がかかる場合があります。詳しくはKPMGコンサルティング株式会社までお問い合わせください。

KPMGコンサルティング株式会社

T: 03-3548-5111

E: kc@jp.kpmg.com

kpmg.com/jp/kc

ここに記載されている情報はあくまで一般的なものであり、特定の個人や組織が置かれている状況に対応するものではありません。私たちは、的確な情報をタイムリーに提供できるよう努めておりますが、情報を受け取られた時点及びそれ以降においての正確さは保証の限りではありません。何らかの行動を取られる場合は、ここにある情報のみを根拠とせず、プロフェッショナルが特定の状況を綿密に調査した上で提案する適切なアドバイスをもとにご判断ください。

© 2026 KPMG Consulting Co., Ltd., a company established under the Japan Companies Act and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved. C26-1006

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.