



CUSTOMER STORY

事業計画業務の広範囲な プランニングにおける 大きな課題を解決

anaplan

ソリューション:
事業計画

産業:
製造業

TDKは、世界初の磁性材料「フェライト」の事業化を目的として1935年に創業。世界30以上の国や地域に200ヶ所以上の製造、研究開発、営業の拠点を設置、従業員数は10万人を超えている。そのうち95,000人の大半が日本以外の拠点に在籍しており、人材の多様性はTDKの大きな特長であり強みだ。また、「創造によって文化、産業に貢献する」という社是のとおり、「SDGs (持続可能な開発目標)」にも積極的に取り組んでいる。

ユースケース

- ・ 事業計画の中期年度月次レベルの立案

課題

- ・ Excelを中心としたプランニング策定業務で連結集計とチェックに膨大な時間が必要
- ・ 社内システムの非効率なバッチ処理
- ・ 組織や製品コードの頻繁な変更への迅速な対応
- ・ 各国のデータ収集状況のモニタリングが難しい
- ・ 各国の最新入力データを把握できない(データの確実性や世代管理)

結果

- ・ 事業計画作成時間が40日から30日に10日間短縮(25%削減)
- ・ ワークフローの見直しとガバナンスの強化を実現

選定した理由

- ・ 経理財務担当者向け勉強会CFOセミナーに参加
- ・ 広範囲でマイクロレベルのプランニング実現に不可欠なシステムを実感
- ・ サポート体制がきめ細やかでしっかりしている安心感

企業紹介

「創造によって文化産業に貢献する」を社是に自動車、ICT、産業機器エネルギー分野への電子部品・電子デバイスの提供により人々の暮らしや社会に貢献。

受動部品事業、センサ応用製品事業、磁気応用製品事業、エネルギー応用製品事業の4事業をグローバルに展開。



インタビュー TDK株式会社
電子部品営業本部 企画管理統括部
営業経理部シニアエキスパート
菊池 栄一氏

高度なスマート社会を形成する 電子部品・電子デバイスを提供

近年、IoTやAI、RPA、ビッグデータを活用した高度なスマート社会の到来によって、デジタルやエネルギーの変革が起きることが予想される。TDKは、この新たな社会システムの実現に向け、自動車、ICT、産業機器エネルギーの重点分野に、電子部品・電子デバイスを提供することで人々の暮らしや社会に貢献していく。

同社の電子部品・電子デバイスの取扱製品群は、コンデンサ、インダクタ、トランス、センサ、アクチュエータ、磁気ヘッド、マグネット、電源、電池など多種多様で広範囲におよぶ。また、業界としても製品の技術革新や研究開発のスピードが早く、グローバルな市場変化が激しい業界と言える。

グローバル経営資源のプランニングに 立ちはだかる四つの重要課題

グローバルな事業拠点と従業員、そして自社製品群という多種多様な経営資源をもとに、立案する事業計画業務(中期・年度・月次レベル)では、広範囲かつマイクロレベルのプランニングの実現に大きな課題を抱えていた。事業計画の集計作業は、おもにMicrosoft Excel(以下Excel)を利用しており、それぞれの海外拠点からバケツリレー方式で収集したデータを集計し、社内システムに取り込み管理運用していた。

重要課題は4つあった。

1. 社内システムの処理が夜間バッチで臨機応変な対応ができない
2. 組織や製品のコード変更が頻繁に起こり迅速な対応が難しい
3. 多くの海外拠点での入力作業により、データ収集のモニタリングができない
4. 入力作業の最新データの把握が難しい

こうした課題を抱えたなかで、連結集計とチェック作業には、膨大な時間を要していた。

課題解決の状況を変えるきっかけは、突然訪れた。経理財務担当者向け勉強会「CFOセミナー」に参加し、Anaplanと出会ったのだ。そこで、「Excelのバケツリレー方式のプランニングに四苦八苦している企業が、



私たち以外にも数多く存在する」事実を知る。いろいろと説明を聞く中で、サポート体制が非常にきめ細やかで強固、顧客の立場に立っている点が、選定した最大の理由だったという。

導入は、菊池氏の所属する電子部品営業本部において、グローバルレベルで利用を開始した。電子部品営業本部の事業計画は、グローバルな事業計画値であり、すなわちコミットメントでもある。ひいてはそれが、TDK 全社レベルの事業計画の財務数値作成に直結している。そして基幹の SAP 会計システムに連携し運用している。

プランニング業務を10日間短縮 ガバナンス強化も実現

プランニングにおけるグローバル拠点のデータ収集やチェック作業に要していた時間が、相当数削減されたことで、考える時間、分析する時間が増えた点が最大の効果だ。また、そのことで業務の棚卸が進み、従来のワークフローを見直すことができた点は、大きな副産物と言える。

これまで年末年始にかけて事業計画を作成する時間に40日を要していたが、導入後は30日になり、“10日間=25%の時間短縮”という定量的効果を得たのだ。

さらに導入を期にワークフローの見直しと、それにとまなうガバナンス強化を実現した。同社は、“環境の変化に対応したプランニ

ング”をビジョンに掲げ、“製造から販売・経理財務の一気通貫のプランニング”を目指していたので、コネクテッドプランニングによりその仕組みを今回構築した意義は大きい。

その成果について菊池氏は、次のように語る。「弊社は製造業なので、コスト削減、生産合理化、新製品拡販、納期、品質、新規事業黒字化、スタッフ機能の効率化、という目標を掲げています。QCD というコスト、納期、品質は、特にフォーカスしている部分なので、そこをグローバル対応に秀でたユーザーフレンドリーなツールで Anaplan にお手伝いいただきました」

デジタルトランスフォーメーションに 向けた今後の展開とサポートを期待

今後、市況の変化は激しさをさらに増してくるものと想定される。それを踏まえ、菊池氏は損益シミュレーション機能をフル活用したいと考えている。コネクテッドプランニングは、ディスラプティブな状況に対する計画や対処に役立つので、Anaplan へのこれからの活躍に大きな期待を寄せている。「今後は電子部品営業本部での成功事例を、他の事業部に水平展開していきたいと考えています。また、TDK にとって、今後、デジタルトランスフォーメーションを成し遂げていくために、Anaplan は、不可欠なパートナーだと強く感じています」と締めくくった。

Anaplanについて

Anaplan は、コネクテッドプランニング(組織横断的の事業計画)の新時代を牽引しています。大規模で急速に成長する組織は、あらゆる事業において Anaplan のクラウドプラットフォームを活用することができます。企業は、組織横断的に迅速かつ効果的な計画立案プロセスを展開でき、より正確な情報にもとづく意思決定を実現できます。Anaplan は、企業の事業計画立案に関する支援として、製品サポート、ユーザートレーニング、およびコンサルティングも提供しています。サンフランシスコに本社を構え、世界で20のオフィスと175以上の専門的な知見を持つパートナーを擁しています。

<https://www.anaplan.com/jp/>

Anaplan