



2025年6月25日

各 位

会 社 名 株式会社 システム インテグレータ
代表者名 代表取締役社長 引屋敷 智
(コード番号: 3826 東証スタンダード)
問合せ先 経営サポート本部 経営企画部長 岩井 智史
(TEL. 048-600-3880)

S&OPソリューション「Streamline」の 国内初の販売パートナー契約の締結および提供開始に関するお知らせ

当社は、このたび GMDH Inc. (本社: 55 Broadway, 28th Floor, New York, NY 10006、代表取締役社長: Alex Koshulko、以下「GMDH」) と、日本国内で初の販売パートナー契約を締結し、2025年6月より S&OP (Sales & Operations Planning) ソリューション「Streamline」の本格的な提供を開始いたしました。

記

1. 契約締結および提供開始の背景

日本の多くの製造現場では、需要（販売）と供給（生産・在庫）の計画を、いまだに Excel などを用いた部門別の管理に依存しているケースが多く、営業部門が得た需要情報や市況データが製造部門に十分に共有されないまま、生産計画が作られてしまうのが現状です。その結果、過剰在庫や欠品、飛び込み注文への場当たり的な対応が常態化し、納期遅延やコスト増加につながっています。

こうした課題を営業・製造・調達・財務の全部門一体型で解決する方法として、海外では一般的な「S&OP」という手法が日本でも注目を集めつつあります。

当社では、日本の製造業に「Streamline」を提供することで、営業・製造・調達・財務部門間のシームレスな情報連携を促進し、需要と供給の最適化を実現するための戦略的意思決定を可能とする仕組み（S&OP）を提供します。これにより、在庫リスクの低減や製造リードタイムの短縮を実現し、製造業の競争力強化に貢献していきます。

2. 「Streamline」の概要と特長

「Streamline」は、世界 40 カ国以上で導入されており、統合事業計画（IBP）、S&OP、需要予測、在庫計画、MRP など、サプライチェーン全体を最適化するための機能を提供します。以下の特長により、効率的な S&OP を導入し、戦略的な成長や収益性の向上を実現するための強力なツールとなります。

（１）迅速な導入

使いやすいユーザインターフェース、直感的な操作性、Excel や主要な ERP システム・既存システムとのスムーズな連携により、短期間での導入が可能です。これにより、企業は迅速に S&OP プロセスを開始し、効率的な計画立案を実現できます。

（２）AI による需要予測を基盤とした最適化

AI を活用して過去の販売データや市場動向を分析し、自動モデリング機能により、季節変動やプロモーション効果を考慮した需要予測が可能です。これにより、在庫レベルや生産計画の最適化が実現し、S&OP プロセス全体の効率が向上します。

（３）サプライチェーンの可視化による意思決定の強化

サプライチェーン全体を可視化し、リアルタイムでのデータ分析と KPI の監視を可能にします。ダッシュボード機能では、在庫状況や需要と供給のバランスが一目で確認でき、問題発生時には警告が表示されます。品目数が多い場合も、ABC 分析を自動適用することでプランナーが集中すべき優先度の高い品目を把握しやすく、数量・金額ベースで在庫リスクや売上への影響度を即座に確認できます。これにより、意思決定者は迅速かつ的確な判断を下すことができ S&OP プロセスの効果を最大化します。

3. 「Streamline」によるS&OP実践例

（１）Before（よくある例）

- ・ 営業部門：Excel のバケツリレーで販売計画（口頭伝達も含む）を製造部門に渡すが、ファイルの更新やバージョン管理が曖昧なため、最新の需要情報が共有されない。
- ・ 製造部門：販売計画の鮮度が低くなると製造部門単独での生産計画策定を続行し、在庫不足や段取り変更が頻発。急きょ増産対応を行い、残業や人員負荷が大幅に増加する。規模の大きな組織では SCM 部門が需要予測を担うケースがあるものの、品目数が多い場合は Excel 管理に限界があり、単に営業担当の見込や目標値の集計にとどまるか、過去実績を集計するだけで、精度に問題を抱えている。
- ・ 結果：過剰在庫や欠品が重なり、飛び込み注文への無理な対応が当たり前となって納期遅延・コスト増加を招き、別顧客の注文にも影響する。

（２）After（Streamline 導入後）

ー 需要計画担当者（プランナー）による役割の明確化と精度向上

- ・ 「需要計画・需要予測」を専門的に担う担当者（プランナー）が「Streamline」を使って計画を統合する。プランナーは「Streamline」の AI ベースの需要予測機能を活用し、過去実績や顧客情報、マーケティング情報を踏まえた「需要計画」を立案。
- ・ Excel では品目数が多いと管理が煩雑になりがちだが、「Streamline」では自動的に ABC 分析を実行して品目を優先度別に分類する。たとえば B・C 品目はシステム提案値をそのまま採用し、A 品目のみプランナーがモデルやトレンドを精査する、といったメリハリの利いた効率的な運用が可能。さらに、単なる数量管理だけでなく金額ベースで過剰在庫や欠品のイ

ンパクトを即時に把握できるため、経営層への報告や対策検討もスピーディに進む。

ー 供給計画のシミュレーション

- ・ 需要計画をもとに製造部門が在庫と工場の生産能力を確認し、前倒し生産や長期計画に基づいた最適な生産計画を立案。原材料の手配タイミングも自動でレコメンドされるため、突発的な需要変動や緊急対応時に再シミュレーションが可能。

ー マネジメント層の一元承認

- ・ 部門横断の調整により需要と供給をバランスさせ、財務的影響やコスト面を考慮しながら経営層が最終承認。需給計画も経営マターの1つとして認識でき、経営目標の達成状況が早期に把握でき、事前の対策検討が可能。属人的な Excel 管理では難しい「標準化された業務プロセス（S&OP サイクル）」がシステム上で確立され、毎月の会議体や承認フローを自動化・可視化できる。

ー 効果

- ・ 営業と製造が同じ需要計画をベースに動くため、飛び込み需要が発生しても生産ラインを大幅に変更せずに対応でき、納期遅れや欠品の削減、過剰在庫の抑制により、顧客満足度と企業競争力が向上。Excel ベースの属人的管理では実現しにくい「全社横断の最適化」を実践することで、製造業務全体の生産性が飛躍的に向上。

4. 今後の取組み

当社では、ERP システム「GRANDIT」、「SAP」、今年1月に提供を開始した SCM パッケージ「mcframe」や生産スケジューラ「Asprova」と「Streamline」を連携し、製造業のお客様の業務を統合的にサポートする体制をさらに強化していきます。

これにより、営業・製造・調達・財務など全社横断での計画立案と意思決定を最適化し、需要予測の精度向上、在庫コストの削減、リードタイム短縮などの生産性向上を実現します。導入にあたっては、全社的な役割分担やプロセス整備を支援するとともに、稼働後も需要変動や事業拡大に応じて継続的に運用をアップデートし、対象業務が属人化しない「真の需給計画モデル」を構築してまいります。今後も当社は、日本の製造業が国際競争力を高めるためのソリューションを総合的に提供し、お客様の課題解決と業績向上に貢献いたします。

なお、現時点において「Streamline」の提供開始が2026年2月期の業績に与える影響はありません。

以上