

100万ドルのコスト節減！コストを収益の3%から0.15%にまで減少させた 旭化成グループ「Asahi Kasei Spandex America」

Asahi Kasei Spandex America

AsahiKASEI

旭化成グループの1つである「Asahi Kasei Spandex America」(AKSA)は、旭化成せんい株式会社の子会社です。AKSAは、サウスカロライナ州チャールストンでDorlastan事業を展開し、急成長をしています。しかし、既存システムでは制約も多く、財務レポートの作成だけでも膨大な時間を要するなどの問題を抱えていました。こうした業務効率を向上させるために導入したのが、「NetSuite」でした。NetSuiteの導入は業務効率向上のみならず、多額な経費の削減にも貢献しました。

■効果 -

NetSuiteは、Asahi Kasei Spandex America (AKSA) がサウスカロライナ州チャールストンで展開するDorlastan事業に関して、「ビッグ3」アワードを受賞しました。NetSuiteはコスト削減に大きく貢献するうえ、使い方も簡単です。さらに、数十億ドル規模のグローバル企業の急成長部門にとって、おそらく最も重要である、誰もが納得できる優れたReturn On Investment (ROI;投資利益率)を実現しています。

AKSAは、織物製造のほぼすべての用途に使用される、高品質なブランド繊維を開発および製造する企業です。同社は、NetSuite統合ソフトウェアスイートのすべての実装をまだ終えていないにもかかわらず、以前のSAP R/3ソフトウェアに必要なライセンス料や3人分の人件費に相当する、およそ100万ドルのコスト節減が可能であると見込んでいます。さらに、SAPの運用に必要なとされるWANには、NetSuiteのコストの10倍にあたる、毎月2万ドルのコストがかかっていました。

AKSAのCFOであるDavid Stover氏は、本社を東京に構える株式公開企業の旭化成せんい株式会社が親会社となって以来、NetSuiteの複数のレポート作成オプションを組み合わせて、財務状況の把握に活用しています。

Stover氏は、システムの方式に業務プロセスを合わせる必要があり、使うのに時間がかかる複雑なシステムと違って、NetSuiteは簡単に使用できるため、管理者やスタッフは本来の業務に集中できるようになったと話しています。このSAPでの改善例を見た旭化成グループの他の部門も、現在のベンダーからNetSuiteへの移行を検討しています。

このDorlastan事業部では、SuiteFlexプラットフォームによるNetSuiteの柔軟性を利用して、独自の業務プロセスに基づいてNetSuiteをカスタマイズしています。Stover氏は、NetSuiteの柔軟性は、硬直的なSAPのアプローチとはまったく異なると話しています。また、「SAPが独自路線のビジネス戦略であるのに対し、NetSuiteの戦略はオープンです」とも述べています。

同氏によれば、SAPでは単純な変更を加えるだけでも、長いときには1カ月間も1人のコンサルタントを手配する必要があったそうです。NetSuiteを利用すれば、Dorlastan部門の従業員自身が、「オンザフライ」でただちにレポート作成の設定を行うことができます。

また、SuiteFlexにより、顧客の要望にすばやく対応することが可能になります。たとえば、重量単位をメートル法に切り替えたことで、米国の顧客からは不満の声が上がりました。NetSuiteを使用するDorlastan事業部では、国内向けの請求書はポンド単位で、海外向けの請求書はキログラム単位で発行するよう、すみやかに対応することができました。

Dorlastan事業にはグローバルな需要があり、顧客は西半球に集中しています。NetSuiteの各種モジュールでは、さまざまな通貨換算や、国ごとに異なる税制に対応できるようになっています。

Stover氏はこう語ります。「ビジネスの観点から言えば、これはNetSuiteの柔軟性と顧客重視の姿勢の証明です。」

■課題 -

急速に成長しているAKSAのDorlastan事業は現在、100億ドル規模の日本法人の一部門ではありますが、運営の効率化が徹底され、ソフトウェアへの支出は厳しく管理されています。「当社に無駄はありません」とStover氏は明言します。「経費は非常に低く抑えています。」それでも、AKSAの管理者たちは、財務、人事、在庫管理などの独立した機能を集約すると同時に、世界中の顧客やサプライヤに関して、より詳細な情報を入手できるバックオフィスソフトウェアを必要としていました。

「SAPにはCRM機能がなく、マーケティングや顧客分析を実施するための柔軟な基準がありません」とStover氏は述べます。

「SAPは非常に複雑なインフラであり、運用には高度な専門知識を備えたスタッフが必要なため、多大なコストがかかります。」彼はこう続けます。

「あらゆる分析が私のところに持ち込まれました。私はCFOだけでなく、『システム担当者』の役割も果たさなくてはなりませんでした。」

Stover氏の話では、SAPを使用した場合、主要な財務レポートを作成するだけで30日がかかり、さらにコンサルタント1名が必要でした。迅速なカスタマイズなど論外でした。

さらに悪いことに、SAPシステムはきわめて複雑なため、それについて日本から来た新しい最高経営陣に説明することは事実上不可能でした。

「SAPシステムを説明しようとしても、言葉で伝えることはできません。さまざまな処理が組み合わされ、直感的に理解できるプロセスではありません」とStover氏は述べます。また、SAPは非常に制約の多いシステムでした。「私たちは常に決められた方式に従う必要があります。方式が変わると、すばやくそれに対応しなければなりません。SAPはそうした対応に適していませんでした。」

マーケティングや顧客分析を可能にしつつ、既存システムに比べ、 およそ 100 万ドルのコスト節減の見込んだ SaaS 型 ERP スイートを導入。

■解決策：

Stover 氏が SAP から NetSuite への移行を決断する決め手となったのは、NetSuite の使いやすさと、SuiteFlex プラットフォームを通じて拡張およびカスタマイズ可能な、インターネットベースのソフトウェア スイートであった点です。SuiteFlex プラットフォームと、NetSuite の SuiteScript、Suitelet、および SuiteTalk ツールを組み合わせたことで、AKSA では、繊維業界特有の主要な要件にすばやく対処できるようになりました。NetSuite のもう 1 つの重要なメリットはコストです。Stover 氏によれば、AKSA はすでに、SAP に費やしていた多額の経費の削減に成功しています。合計すると、NetSuite への移行により、年間およそ 100 万ドルが節約されるということです。「当社では、収益の 3%を SAP に費やしていました。NetSuite に移行したことにより、そのコストは収益の 0.1%にまで減少しました。」

「SAP のコストは、システム自体だけでなく、運用に必要なインフラにも及んでいました」と彼は付け加えます。「NetSuite では、それらがすべて必要なくなります。実際に必要なのは、インターネット プロバイダだけです。」

Stover 氏は、NetSuite のリモート アクセス機能も運用上の大きな利点であると述べています。NetSuite は Web ベースであるため、インターネットに接続できさえすれば、どこからでも安全にアクセスできます。

「私は毎日のように自宅からシステムにログインします。ノート PC を持って帰る必要もなければ、専用電話回線もいらず、必要なものは何もありません」と Stover 氏は話します。「それは当社にとって実に大きな利点です。」

導入事例専門の会員制ポータルサイトの『事例バンク』にネットスイートの事例が掲載されています。

『事例バンク』とは、企業のさまざまな課題を IT 導入によって解決するための情報を、導入事例を通じてご提供する無料会員制サービスです。

ネットスイートの事例は、他にも以下のとおり掲載されていますので、こちらもぜひご覧ください。

◇ Littlearth

Web ストアでの販売数が、前年度比で 189 パーセント増となるシステムを導入

◇ ESET

Web ストアで 300%の成長、注文数で約 4 倍の増加、従業員数 7 倍に成長を達成

◇ EBSCO Industries, Inc.

毎年数千もの工数節約を達成するプロセスの自動化と合理化を推進

◇ Postmark Direct Marketing

70%の年間成長、年間約 1 千万ドルの売上、年間 7 万 5 千ドルのコスト節約を実現

◇ Opal Telecom

ペーパーレス化によるコスト削減とワークフローの自動化などを実現

SaaS World/Tokyo 2008 開催期間限定キャンペーン実施中！！

会期期間中、会場にて事例バンク読者登録申込を行っていただいた方**全員**に
事例バンク特製ボールペンをプレゼントいたします。

さらに会場にてお申し込みいただいた方の中から、抽選で、1 組 2 名様を

シルク・ドゥ・ソレイユ シアター東京「ZED™ (ゼッド)」へご招待！

なお、事例バンクでは、iPod などが抽選であたる読者登録キャンペーンを 2008 年 12 月 31 日まで実施しています。会期中のお申込をもって、当キャンペーンへもエントリーいただけます。

『事例バンク』はこちら>>> <http://jireibank.jp/>