

**中堅・中小企業向21世紀の統合型経営ツール
「NetSuite」による新しい経営スタイルとは**

2010年5月21日

株式会社富士通ビジネスシステム

shaping tomorrow with you

目次

■第1章

企業はクラウドとどう付き合うか

■第2章

クラウド時代に求められる経営スタイル

■第3章

クラウド時代の経営を支える【NetSuite】

■第4章

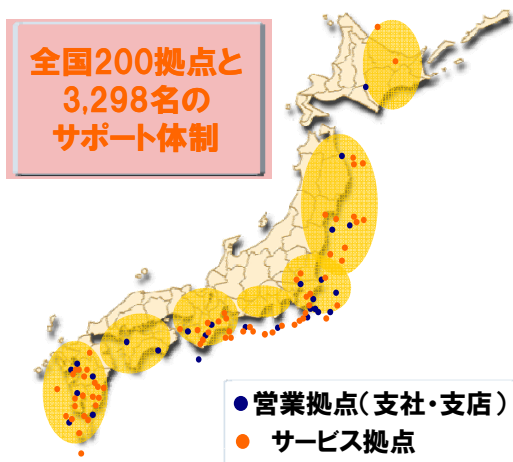
富士通ビジネスシステムからのビジネスモデル提案

**【21世紀はクラウドの時代】
経営戦略のクラウド化で会社は儲かる**



■ 弊社概要

- 設立年月日 : 1947年4月23日
- 資本金 : 122億2,000万円
- 代表者 : 代表取締役社長 古川 章
- 売上高 : 1,327億円(2009年3月度)
- 事業所 : 本社/東京 営業本部/東京、横浜、名古屋、大阪、福岡
支社支店・サービスセンター等の各拠点/全国約200箇所
- 従業員数 : 3,298名(2008年9月末現在)
- 事業内容 : 通信と情報のシステムインテグレータ企業として、コンサルティング
から、機器販売、ソフトウェア開発、設置工事、保守までの一貫した
サービスの提供。

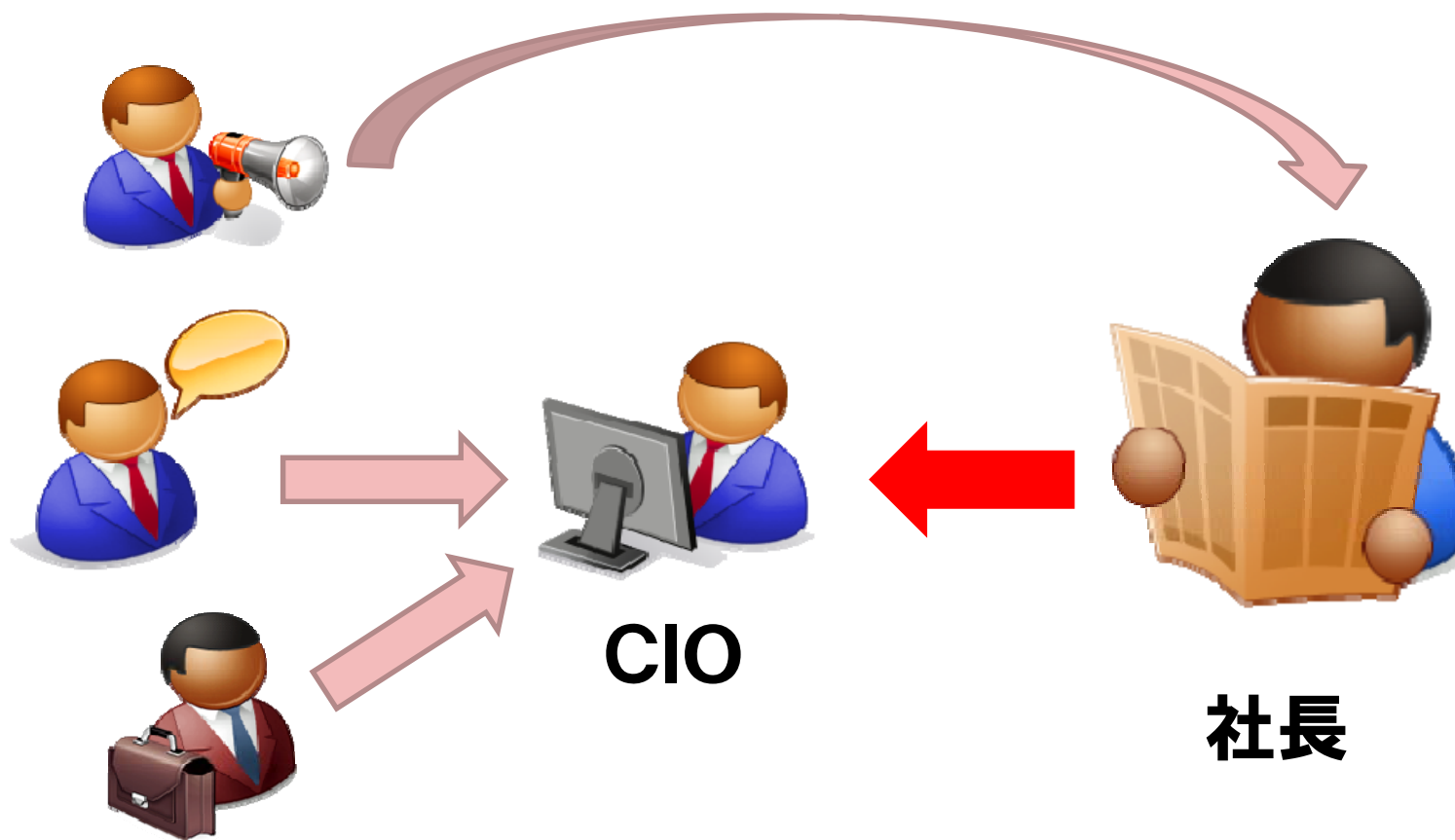


【富士通グループの中堅民需ビジネスを担当】

中堅・中小企業様のシステム導入の窓口として、システム導入に必要な一連のサービスを組み合わせて提供しております。
お客様に分かり易く、かつ低価格・短期間で導入いただけるサービスとして、当社製品だけでなく、他社製品も組み合わせたサーバ、ストレージ、ミドルウェア、アプリケーション、ネットワーク機器のインフラ構成から、システム構築・テスト・運用までのサービスをご提供しております。

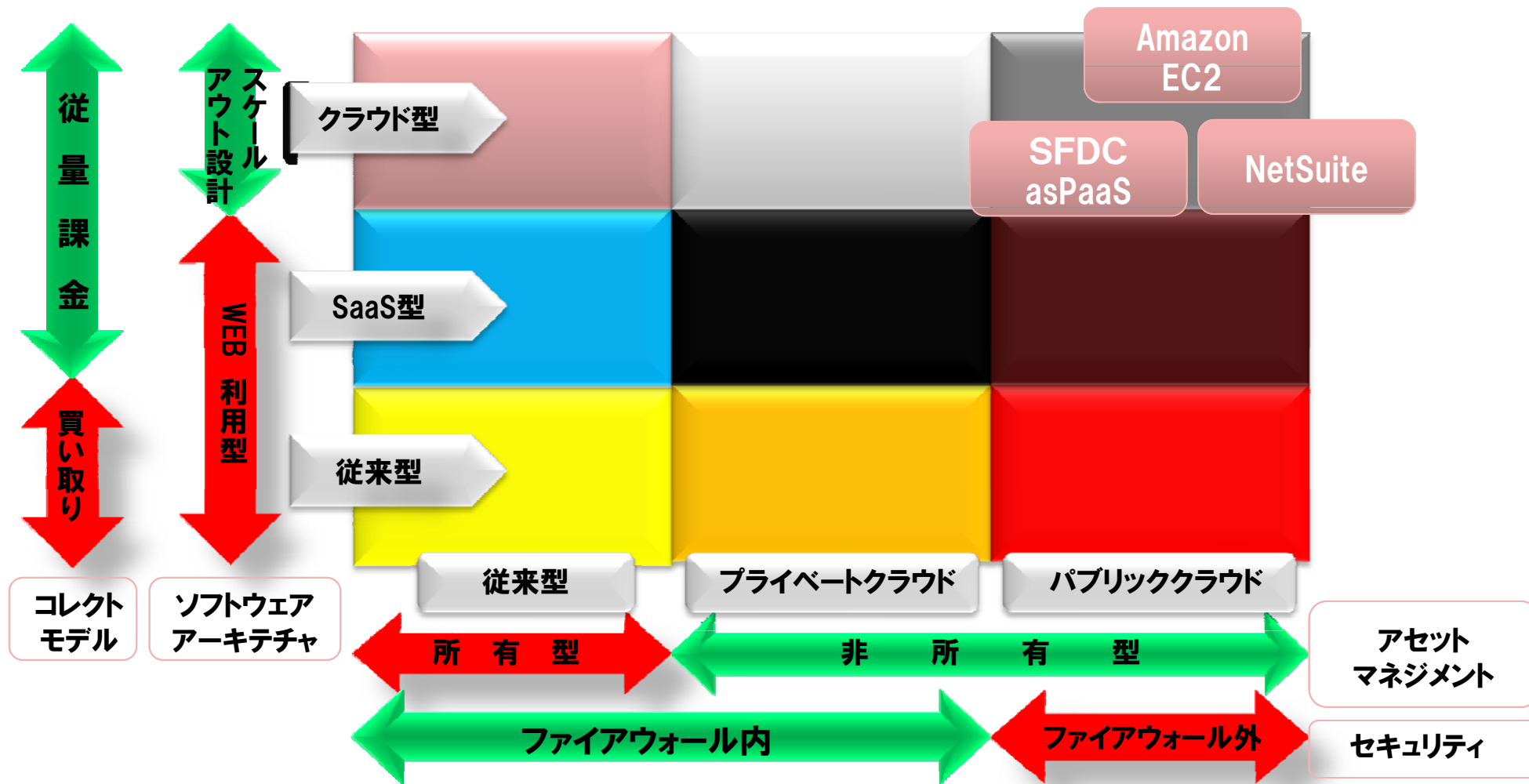
第1章 企業はクラウドとどう付き合うか

自称
クラウドベンダー



クラウドビジネスを取り巻く人々

■クラウドの仕分け

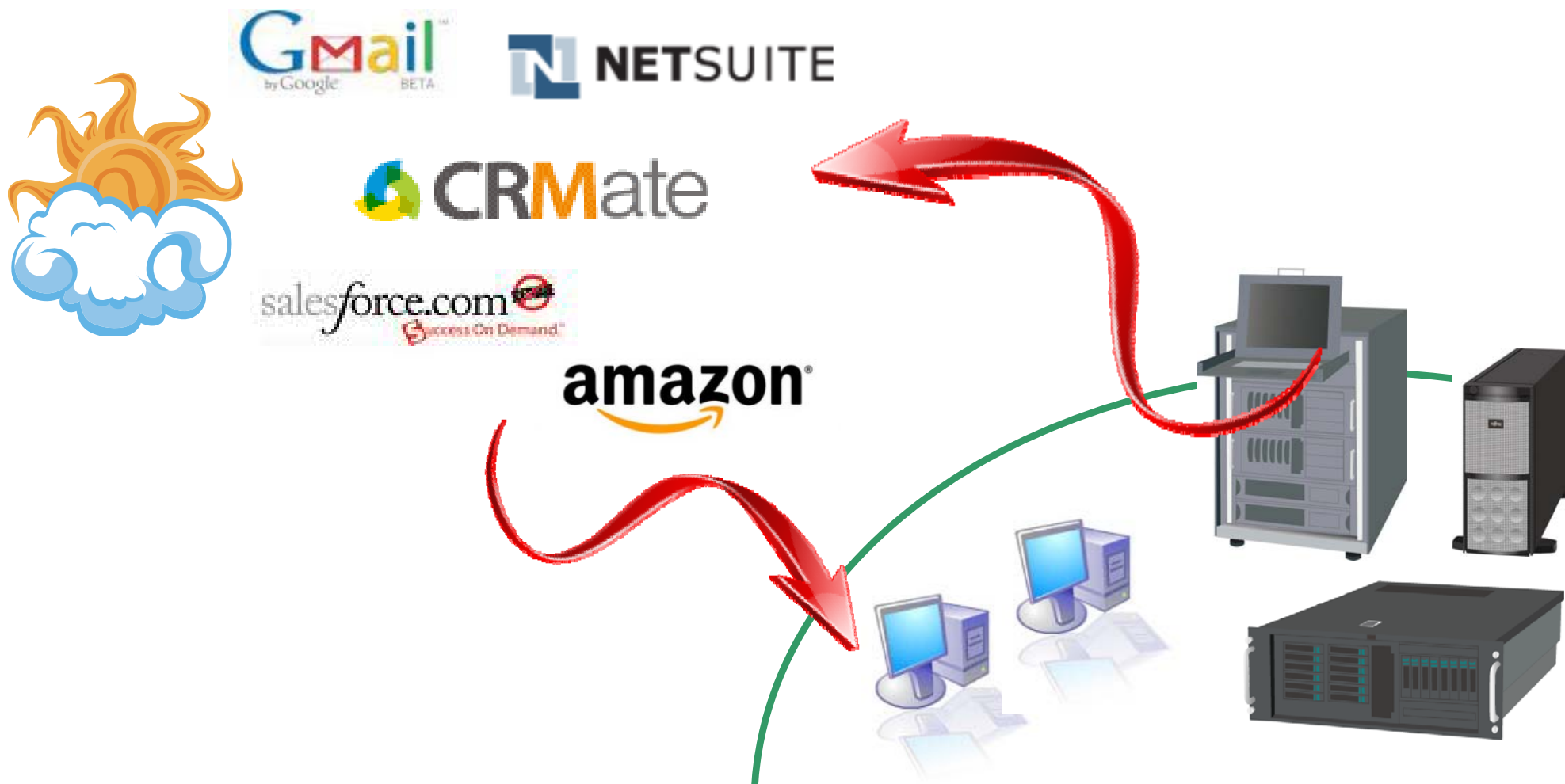


■クラウドは理想から実践へ



第1章 企業はクラウドとどう付き合うか

■クラウドは理想から実践へ



第2章 クラウド時代に求められる経営スタイル

■クラウド時代に求められる経営イメージ

1. **業務の標準化を意識すること。**
2. **目に見えないコストまで洗い出しをすること。**
3. **目標を全社で共有すること。**
4. **自社の強みを伸ばすこと。**

そのためには、

業務の【可視化と評価】がキーワード



■クラウド時代の経営は【可視化と評価】がキーワード

目標、ビジョン



企業ブランド
イメージの向上

戦略



□サポート対応力の強化
□コンサル営業の育成

KPI(進捗指標)



□クレーム解決時間の短縮
(2009年5月期比 -10分)
□社内認定制度合格者率の向上
(2009年5月期比 +40%)

戦略実現の進捗度の
図る指標を策定する

現場での取り組み



□教育メニューの充実
□社内ノウハウの共有

・
・

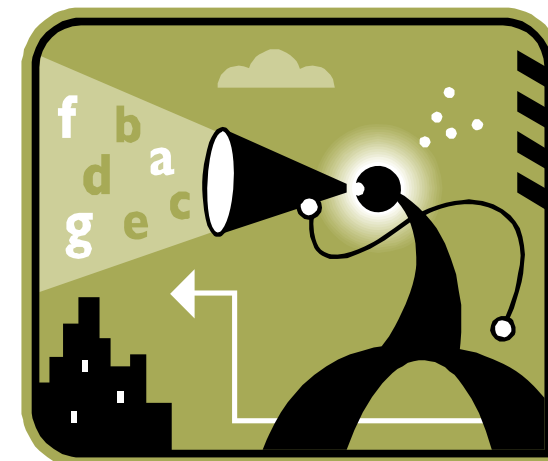


現場の活動を定量評価する仕組みの導入

■ 参考

KPI設定の基本原則

1. 定量化が可能であること
2. 効果に直結していること
3. 継続的な取得が可能であること



KPI設定の落とし穴

1. 飛躍しすぎるKPIを設定(成果との近似性)
2. データ取得の負荷が高く、継続が困難なKPIを設定(測定の継続性)
3. 本質的な期待成果につながらないKPIを設定(目的との整合性)

■現場の活動を定量評価する仕組の導入するためには

KPI経営を達成する為の3つのポイント

□経営と現場のコミュニケーション強化

⇒目標、ビジョンの共有

□会社状態の見える化

⇒受注状況、売り上げ管理、商談状況の管理、コストの管理...etc

□定量化しにくい成果の指標化

⇒組織風土の改革や、人材育成といった感覚の【物差し】を共有



業務の指標化で会社の成長をロジック化できる

■成長ロジックを可視化させる為にクラウドサービス【NetSuite】の利用が効果的

NetSuiteは3つの特徴があります。

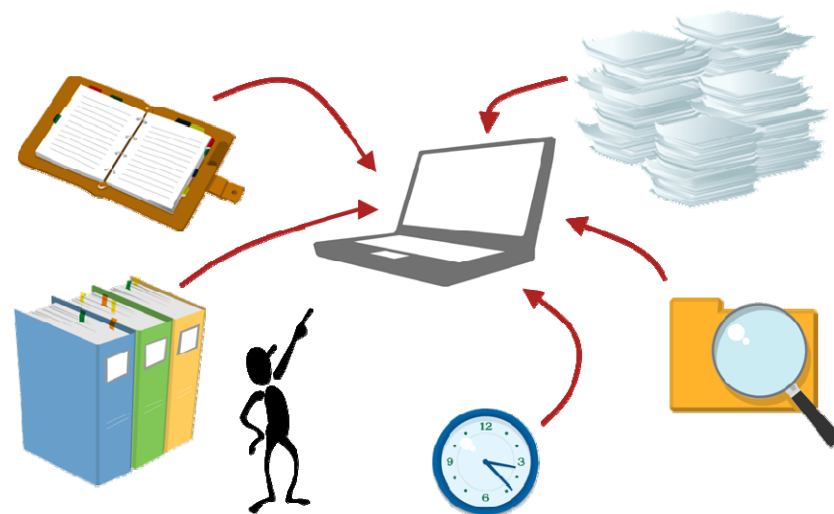
1. オープンかつスマートなシステム
2. リアルタイムでデータの一元管理が可能なサービス
3. 優れたビジュアルをもち直感的な操作が可能

経営目標を実現させる成長ロジックをNetSuiteは可視化します

21世紀の経営とは

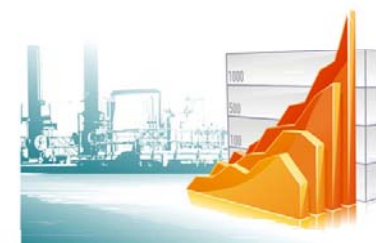
【成長ロジック】

を实践させることである



■経営目標の設定と、評価の徹底で生まれる効果

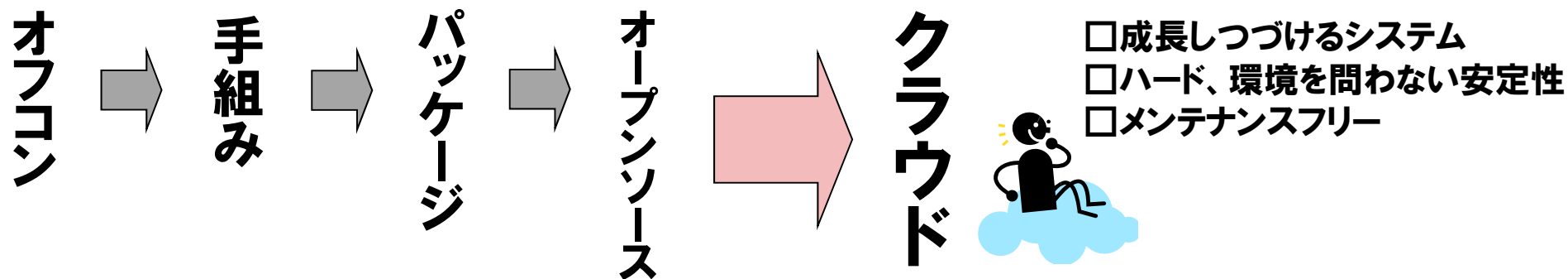
- 業務改革の推進
- スピード経営
- 業務の簡素化・効率化
- グローバル対応
- 情報の共有化
- 開発・保守コスト削減と期間短縮
- 将来に向けた基盤づくり



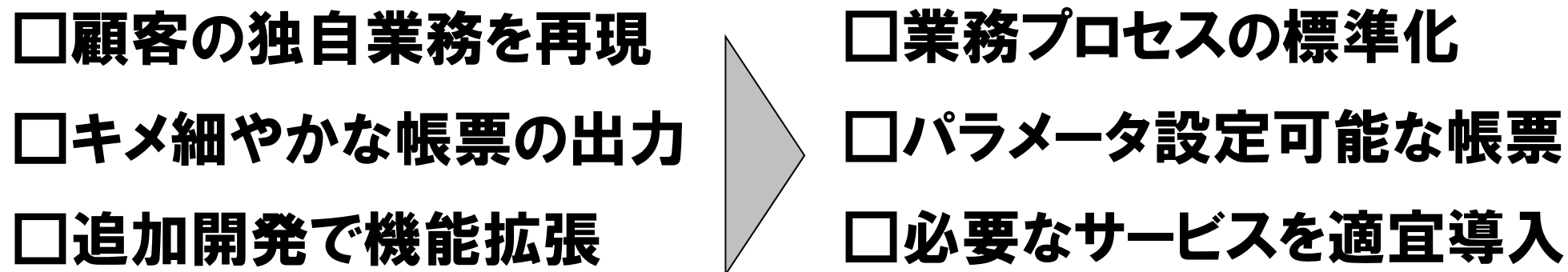
⇒クラウドは【個別の使い勝手】と、【全体の最適化】を両立

第3章 クラウド時代の経営を支える【NetSuite】

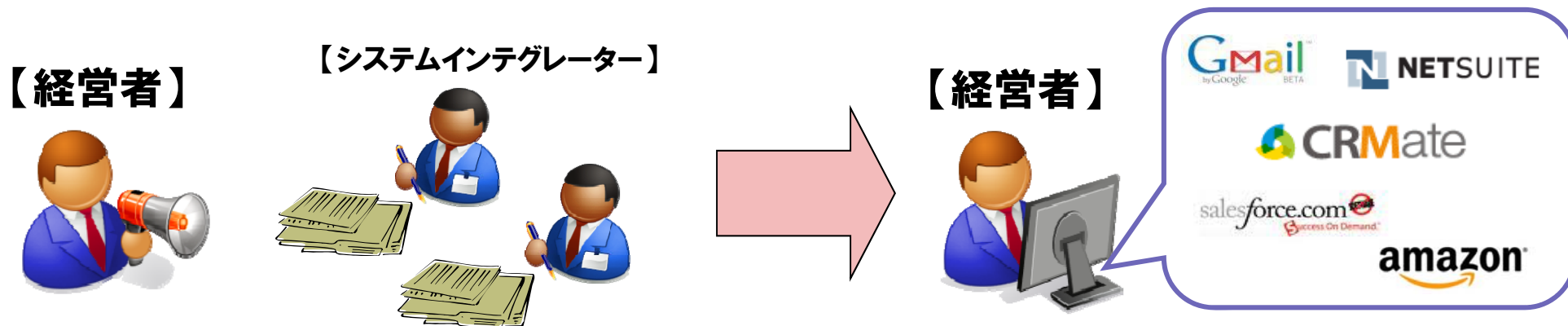
■企業ITはシステムインテグレーターの提案型から、サービスインテグレーターの利用へ



21世紀はシステムを作り上げる時代から、サービスを使い分ける時代へ



■サービスインテグレーターの利用を通じて、経営のスリム化を実現



要望をベンダーが実現するITから、クラウドサービスを組み合わせたITへ

世界標準のクラウドサービスにあわせた業務プロセスの刷新を行い、

1. 業務プロセスの標準化

2. ITの運用・メンテナンスコストの削減を、実現します。

⇒ ベンダーの役割は開発から、最適なサービスの選定へ

第3章 クラウド時代の経営を支える【NetSuite】

■クラウド型統合業務アプリケーション【NetSuite】

•NetSuite Inc.

- 1998年、Larry EllisonとEvan Goldbergによって設立
- 世界初、中堅・中小企業向けオンデマンド型統合業務ソフトウェアを開発
- 本社所在地： 米国カリフォルニア州サンマテオ
- 世界7カ所での事業展開
 - ・アメリカ、日本、カナダ、オーストラリア、イギリス、香港、シンガポール
- 業績
 - ・売上高：1億6,654万ドル(2009年会計年度実績)
 - ・顧客数：約6,700社(日本国内100社以上)(2009年12月現在)
 - ・2007年12月 NYSE上場

•NetSuite株式会社

- 代表取締役社長 田村 元
- 所在地： 東京都港区赤坂1-11-28 赤坂1丁目森ビル
- 沿革
 - ・2006年 4月 NetSuite株式会社設立
 - ・2006年 5月 NetSuite CRM+ For Japan(日本版)発表
 - ・2008年12月 **NetSuite Release J** 提供開始
 - ・2009年 7月 **富士通・FJBと一次代理店契約締結**
 - ・2009年11月 **FJBが日本初となるIT業界向けテンプレート**をリリース



■KPI経営の実現を支えるNetSuiteのダッシュボード

1. ユーザー自身が見たい情報を自由に組み合わせて表示できる。
2. 更新もリアルタイムに把握可能。
3. アクセスした人別のダッシュボード画面を作成可能。

KPIメーター
表示 実績 vs 営業目標値
¥453,500,000
¥286,968
今日 vs 今
更新

トップ5顧客ランキング(売上)
更新

主要業績評価指標

指標	対象期間	当期	前期	変更
新しいリード	今月 vs 前月	140	104	+34.6%
営業	今月 vs 前月	¥286,968,242	¥160,488,190	+78.8%
営業目標値	今月 vs 前月	¥186,000,000	¥267,500,000	+30.5%
予測	今月	¥311,895,957		
収入見込(予測)	今月			
売掛金	今日			

会社の目標は達成できてるか？
昨年と比べてどうか？

KPIスコアカード

指標	今月	前月 (現在の月を含む) 前の3ヶ月	今年	
受注した商談	22	108	176	130
失注した商談	0	0	0	0
平均受注金額	721,730	1,334,285.17	1,041,074.89	996,063.2
予想合計額(KPI)	¥35,607,100	¥16,792,113	¥63,137,213	¥62,399,213

更新 設定 エクスポート

顧客毎の売上状況は？

各営業担当は今期目標達成できるのか？

NetSuiteの3つの特徴

1. CRM、ERP、E-Commerceを1つのアプリケーションで実現
2. 導入プロジェクトの初期から利用可能
3. 13言語、170通貨に対応

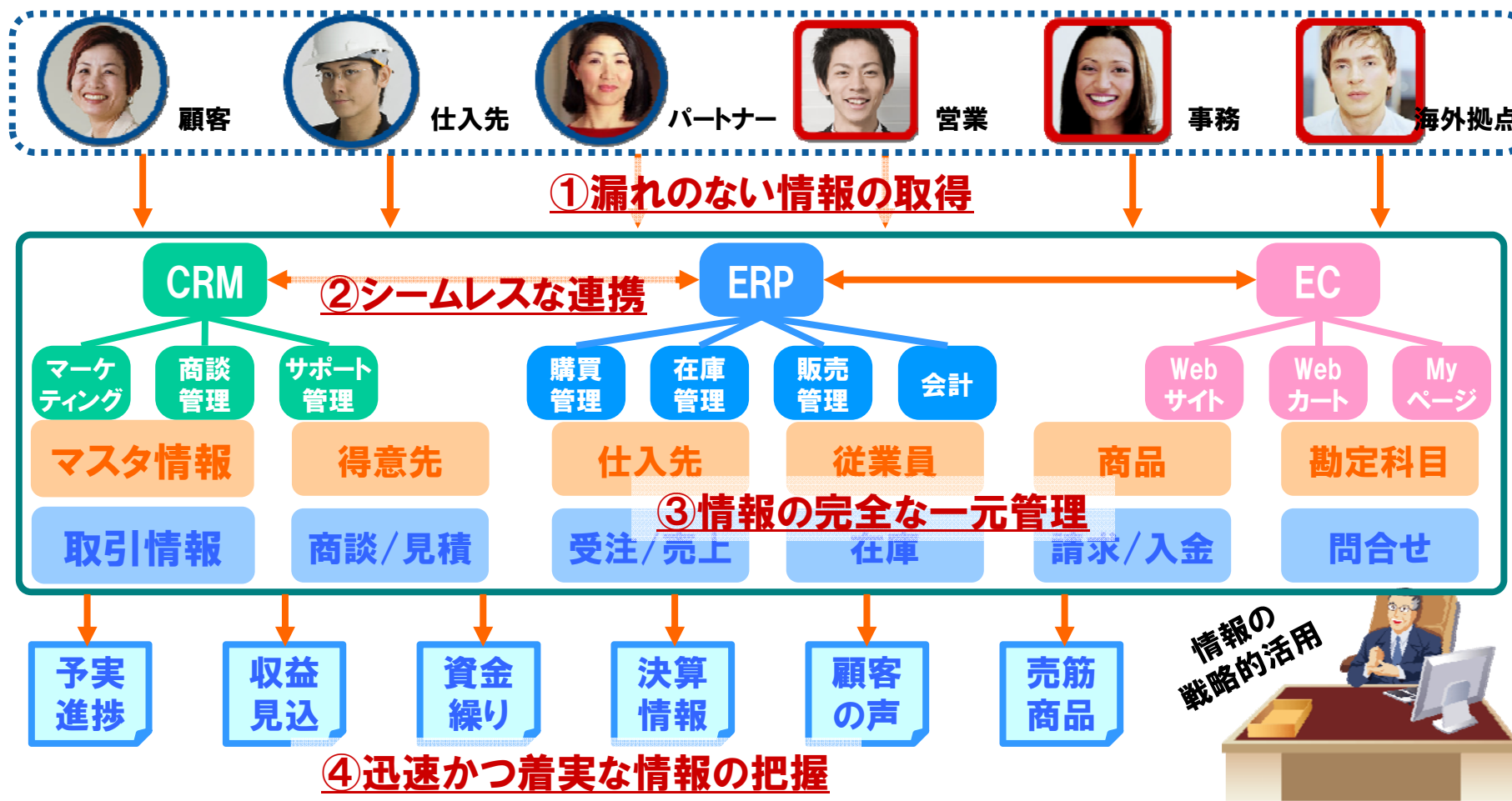
例えば、
このようなKPIが可能。
(あくまでも一例です)

- 顧客別や商品別売上管理
- 営業予実管理
- 今月受注・売上予測
- イベント毎のROI管理
- 新規獲得顧客数管理
- 潜在顧客に対する統計分析
- 部門毎の使用経費管理

→集計だけでなく、ダッシュボード上から**明細までのドリルダウン**が可能

■NetSuiteは情報系～基幹系まで、必要な情報をクラウド上に一元管理できます。

社内外のあらゆるアクションを収集し、情報の戦略的活用に繋げる事が可能！



第3章 クラウド時代の経営を支える【NetSuite】



■役割に応じたダッシュボードで、戦略指標達成度を可視化

代表取締役社長

営業部門長

総務部門

在庫管理部門

海外生産部門

サポート部門

■代表取締役社長デモ（4分4秒）



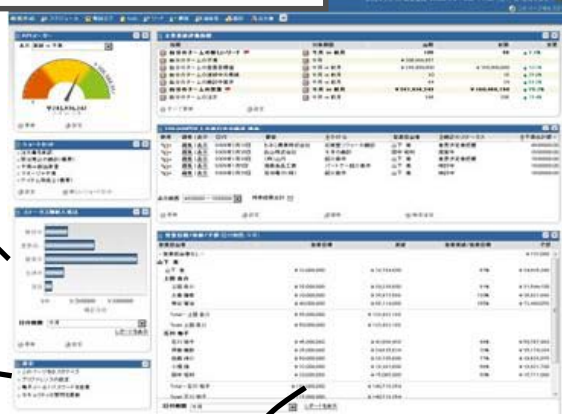
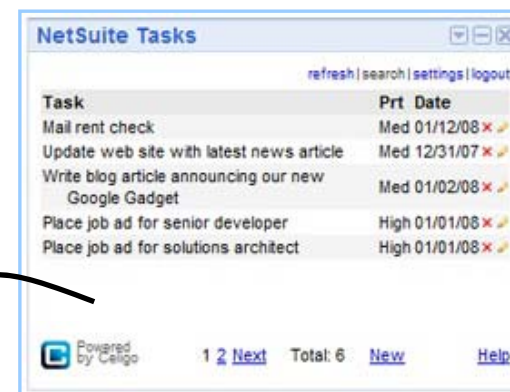
第3章 クラウド時代の経営を支える【NetSuite】

■アマゾン、グーグル連携等クラウドtoクラウドが広がります。

Googleカレンダー



iGoogleガジェット



Gmail



iPhone, Andorid

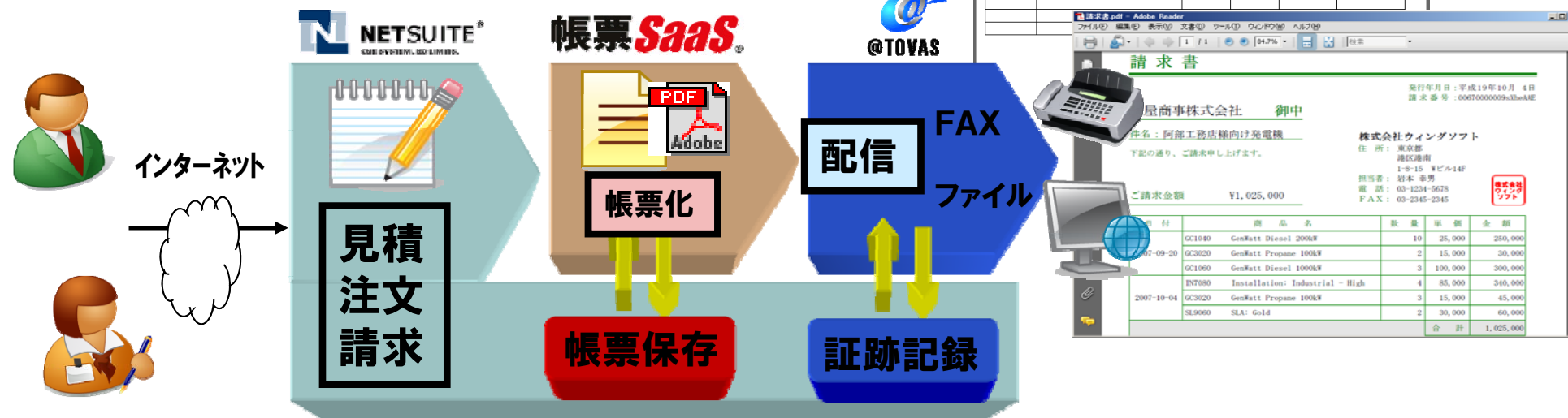
Amazon S3



第3章 クラウド時代の経営を支える【NetSuite】



■国産SaaSとの連携事例



第4章 クラウド時代のビジネスパートナー

■NetSuite拡販パートナーを募集します。

クラウドビジネスの面白さは、色々な発想を持ち合って共同作業を進める中で、新しいイノベーションが実現されることです。そんな頼もしい、優秀な各ジャンルのパートナーを富士通ビジネスシステムは常に募集中です。

□NetSuiteを使ったKPI経営の導入、実現をお手伝いいただけるパートナー

□NetSuiteの普及活動を支援していただけるパートナー



■NetSuite拡販パートナーを募集します。

クラウドビジネスの普及に合わせて、顧客の業務を柔軟に理解し最適な解の実現のために、お互いの持てる全ての知恵とスキルを出し合えること、それが唯一の条件です。時に共感し、時にディスカッションし、ともに達成できればと考えています。

お問い合わせについて

株式会社富士通ビジネスシステム
クラウド推進統括部 クラウドサービス推進部 矢野健太郎
Tel:03-5804-8197 Mail:ke-yano@fjb.fujitsu.com





Best Solution & Best Partner

今日、そして明日のベストを求めて
FJBは、常に核心をつくソリューションを提供し
お客様の経営・事業の良きパートナーを目指します