

株式会社スノーピーク

グローバル戦略の加速に向け、欧米拠点に常に最新技術を活用できる SaaS 型 ERP を採用 本社/子会社の 2 層型 ERP 体制へ

* snow peak

業種

製造、小売

事業内容

アウトドア製品の開発・製造・販売、
アパレル製品の開発・販売

年間売上高

120 億 7,090 万円 (連結 2018 年 12 月 31 日)

従業員数

341 名 (連結 2018 年 12 月末時点)

本社

新潟県三条市

URL

<https://www.snowpeak.co.jp/>

ソリューション

SAP® Business ByDesign®

活用分野

財務/管理会計、販売管理、在庫/購買管理

日本を代表するアウトドアブランドとして知られる株式会社スノーピーク。同社は欧米市場での事業展開を加速するため、英国および米国に子会社を設立。ビジネスを支える IT 基盤として、自社で手を加えることなく継続的に進化を続けていく SaaS 型 ERP の SAP® Business ByDesign® を採用。国内で運用している SAP S/4HANA® との **2 層型 ERP を構築し、より迅速なグローバル経営へと歩みを進めています。**

導入の背景

- 海外比率の拡大、欧米への事業展開の加速
- 英国子会社、米国子会社の新規設立
- 子会社の経営情報のリアルタイムな把握による意思決定の迅速化

導入成功のポイント

- 日本から子会社展開プロジェクトをコントロール
- グループのシステム開発会社とパートナー会社によるプロジェクト体制
- 本社システム担当に基本的な操作教育を実施

SAP 選択の理由

- クラウドならではの導入スピード、コスト、運用負荷の軽減
- 本社と子会社のデータ連携が容易な 2 層型 ERP の将来性
- ワールドワイドに展開する SAP とのパートナーシップ
- 継続的に進化を続けていく SaaS 型 ERP による保守作業の負荷軽減

導入効果

- 本社と子会社のデータのリアルタイム連携による意思決定の迅速化
- 本社と受発注データの連携
- Web ショップとリアル店舗の一元管理
- POS との連携による売上情報、在庫情報の可視化



海外の売上比率の拡大を目指して 英国と米国に子会社を設立

「人生に、野遊びを。」のコーポレートメッセージのもと、自然指向のライフバリューを提案するスノーピーク。アウトドア製品やアパレル製品の製造・販売をコアビジネスに、近年はオフィスにアウトドア要素を取り入れたキャンピングオフィス、地域がもつ自然資源などの魅力を磨き上げて発するグランピング、地方創生などにも事業領域を拡大しています。

同社は1996年の北米を皮切りに、欧州、アジア地域にも進出してきました。さらに2019～2021年の中期経営計画で主要施策の1つに「海外市場の深耕」を掲げ、海外売上比率の拡大を目指して英国と米国に子会社の設立を決定。取締役 執行役員でCTOの村瀬亮氏は「スノーピークの社会的使命は、自然と人をつなぎ、人と人をつなぐことで人間性の回復を目指すことにあります。文明の進んだ先進国こそ課題が顕在化していると考え、欧米でのビジネス拡大に乗り出しました」と語ります。

既に拠点を構える韓国や台湾では、現地子会社が独自にERPを導入し、個別最適で業務を進めてきました。会計情報、販売実績、在庫状況などは本社側も週次や月次単位で把握していますが、経営に必要な情報をリアルタイムに確認することは容易ではありません。グローバルな経営判断をより迅速に行っていくため、同社は本社と子会社をシームレスに連携するERPの導入を検討しました。

継続的に進化するSaaS型ERPを採用 日本から導入プロジェクトをコントロール

2017年に基幹システムのSAP S/4HANA®とCRMスイートのSAP C/4HANA®を国内で稼働させているスノーピークは、グループ全体の経営管理の最適化を図るため、英国・米国の子会社のシステムにSAP® Business ByDesign®を採用しました。当初はSAP S/4HANAやその他の製品も検討しましたが、導入スピード、

コスト、運用負荷の軽減を考慮し、子会社の規模に最適であると判断した結果です。グローバル標準の業務プロセスが組み込まれ、海外拠点でも即座にビジネスを始められるだけでなく、継続的に進化するSaaS型ERPという点に大きな将来性を感じたといいます。

「IT技術が劇的なスピードで進化を遂げている中、自社でオンプレミスのシステムを抱えることは、もはや得策ではありません。SaaS型なら、ソフトウェアベンダーがもたらす最新の知見が即座に反映され、自前でアップデートしなくても自動的に進化していきます。最新テクノロジーの恩恵を最大限に享受するには、SAP Business ByDesignがベストな選択と判断しました」(村瀬氏)

導入プロジェクトは、2019年秋にロンドンの店舗オープンを予定していた英国の子会社をターゲットに、同年4月より開始。SAP Business ByDesignの導入を約2カ月で終えた後、アウトソースで運用していた物流システム(WMS)、店舗のPOSシステム、ECサイトのシステムとの連携開発を行いました。

導入は、同社子会社でシステム導入支援の事業も手掛けるスノーピークビジネスソリューションズと、SAPソリューション導入の実績豊富なNTTデータグローバルソリューションズが担当。方針決定からプロジェクトのコントロールまでほぼ日本から実施し、短期間で効率的な導入を実現しています。2019年10月に店舗オープンを迎えた後も、英国子会社には

IT要員を置かず、すべて本社で運用保守を対応できているのもSaaS型ERPのメリットです。

米国やアジアへの横展開を進め 全社システムを2層型ERPへシフト

現在は英国に続き、2019年に開設した米国子会社にもSAP Business ByDesignを展開しています。将来的には韓国や台湾の子会社のERPも置き換え、本社のSAP S/4HANAとの2層型ERP体制を整備していく考えです。

システムのグローバル統合を進めることで、受発注データの本社との連携、Webショップとリアル店舗の一元管理、POSとの連携による売上情報や在庫情報の可視化などを実現していく見通しです。その一環として、全社のデータを統合するデータウェアハウスとBIツールの導入も進めています。

スノーピークの目標は、自然志向のライフスタイルをより多くの人に提案していくことにあります。それだけにワールドワイドにビジネスを展開するSAPには高い期待を寄せていると、村瀬氏は語ります。

「当社の戦略は、日に日に変化していきます。変化に強いSaaSソリューションを通して、SAPには正解のない道と一緒に考えて欲しい。アウトドアビジネスで世界にインパクトを与えたいスノーピークと、ITビジネスで世界を変えたいSAP。業種は違っても目的は一致しているはずですので、新しい未来を考えるパートナーとして共に挑戦していければと考えています」

「最新テクノロジーの恩恵を最大限に享受するには、ベンダーの持つ最新の知見が即座にシステムに反映され、**自前でアップデートしなくても進化を続けていく** SAP Business ByDesignがベストな選択でした」

村瀬亮氏
株式会社スノーピーク 取締役 執行役員
Business Process Innovation 本部長 CTO