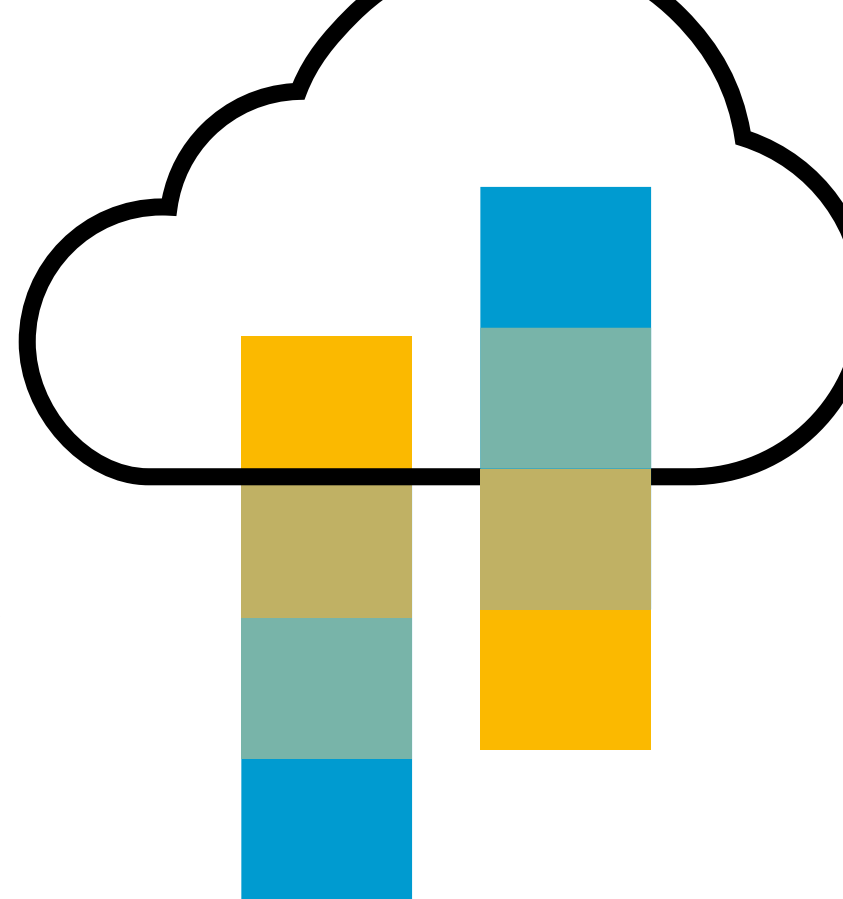


最新の機能、拡張性、
コストで選ぶなら、
断然**クラウドERP**。



最適なERPを
選択するための
7つのヒント

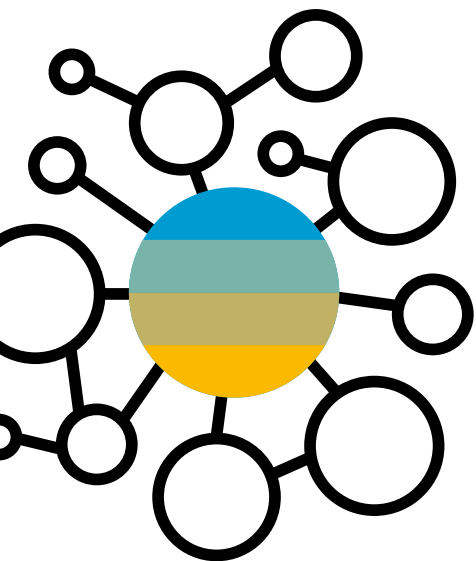
最も重要なポイントは 社内システムを複雑化させないERPであること。

成長過程にある企業は、ビジネス上の大きな意思決定に直面しているはず。より高度な機能を備えた、包括的なERPへのアップグレードを行うべきかどうか、という意思決定です。

しかし、この決断にあたっては、同じくらい大きな疑問が待ち構えています。ビジネスのクラウド化を推進するべきか、どのベンダーとERPが自社に適しているか、といった疑問です。しかも、現在必要な機能と、将来的に必要となる機能を考えていくうちに、これらの疑問への答えを見つけるのは一層困難になっていきます。

ERPベンダーの多くは、答えを見つけるのを助けてはくれません。多くのベンダーは、ユーザーが使ったこともない機能を複雑な用語を使って紹介しますが、そうした説明は、テクノロジーに精通した人にとっても極めて難解です。さらにさまざまな価格モデルがある点も、問題をより複雑化しています。

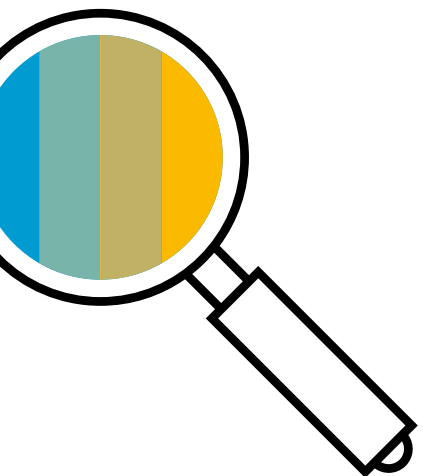
しかし、ERPの選択は、本来このように難しくあってはならないのです。次のページから紹介する7つのヒントを手掛かりに、自社に最適なERPを賢く選択してください。



#1: 搭載されている機能を正確に把握する。 把握していないと、価格の高さにびっくりすることになる。

多くのクラウドERPベンダーが、複数のモジュールやバージョンを提供しています。そのため、人事(HR)やCRMといった機能を追加していくと、最初に提示された価格に追加費用が上乘せされます。またシステムによっては、他のベンダーを買収して構築されたものもあります。その場合、ある程度の機能はERPに含まれていても、プロフェッショナルサービスや製造など業界固有の多くの機能を後付け(アドオン)しなくてはならないことがあります。

- ベンダーのデモで薦められたERPにどのようなモジュールと機能が含まれているのかを正確に把握し、余分なコストの発生や方針変更は避けるようにします。
- 追加モジュールについては、どのような機能が使えるのか、自社のニーズにマッチしているかどうか、ERPに確実に統合できるかどうか、追加コストはいくらになるかを正確に理解しておきます。
- 多くの企業に選ばれている、いわゆる統合ソリューションであれば、契約書は1通で済みます。ベンダーのデモで薦められたERPについては、事前に必ず契約書の数を確認し、2種以上であれば、内容やコストについてさらに詳しく確認します。



#2: ベンダーのデモに頼らず、自分で性能や機能を確認する。

導入するERPがおおむね決まってきたら、試用版を入手してすべての性能や機能がちゃんと連携して使えるか、ビジネスニーズにマッチしているかどうか確かめましょう。

- ユーザーインターフェースに一貫性があり、使い勝手はよいでしょうか。
- どのようなレポート機能が含まれていますか。すべての部門/部署をまたがった統合的な分析が可能で、分析結果を基に、データを駆使して日々の意思決定が行えるでしょうか。
- システムを使って、複数の部門がスムーズにコラボレーションできますか。たとえば、販売部門がある注文内容を閲覧/編集している最中に、そのデータをロジスティクス部門が処理することができますか。

#3: サポートの内容とコストを確認する。

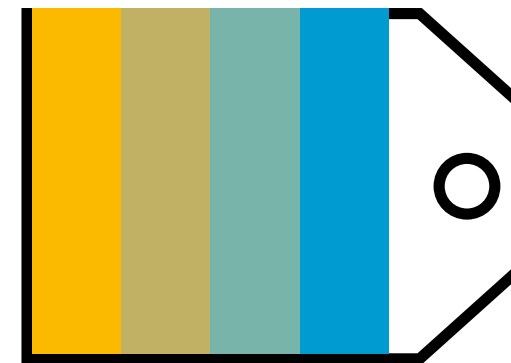
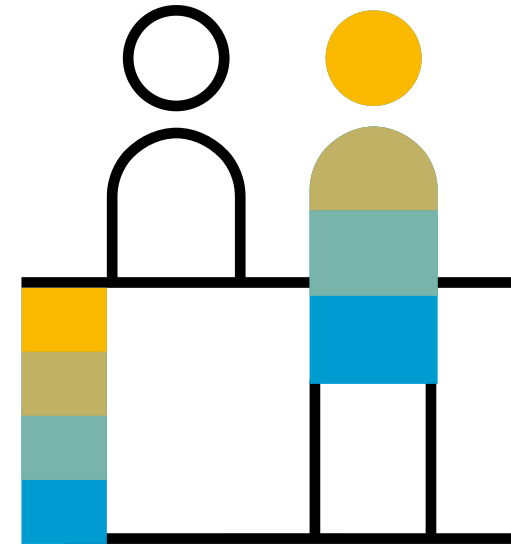
基幹システムの規模のシステムを導入する場合は、ベンダーのサポートが不可欠ですが、導入/サポートサービスには、驚くほどの追加コストがかかることが珍しくありません。

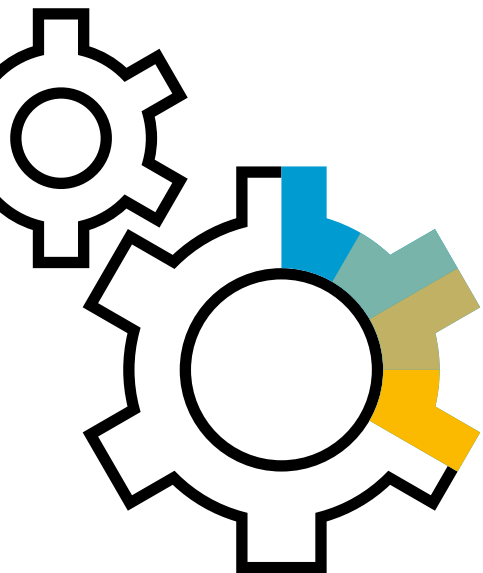
- 導入時とその後の運用中にどのようなサポートが利用できるのか、明確な説明を受け、コストを確認します。場合によっては、質の悪い外注のサポートに、ERP本体価格の38%ものコストを払う羽目になりかねません。導入したERPについて正しい知識のないコールセンタースタッフが対応するようなら、そのERPやベンダーは避けたほうがよいでしょう。
- 高額なERPであれば、24時間365日のサポートを単一の窓口から利用できるのが当然です。そのようなサポートが確実に利用できるか、コストがいくらかかるかを事前に確認します。

#4: コストが予想外に安いとき、購入圧力を感じる時は危険。

劇的な割引に心引かれることもあるでしょう(ERPベンダーがよく使う有効な戦術です)。しかし、短い割引期間が終わると、コストは当初の70%増まで跳ね上がることもあります。

- 期間限定の割引や特別キャンペーンに引かれて、ERPの導入を決めてはいけません。自社のビジネスに大きな変化をもたらす重大な意思決定に際して、価格設定の仕掛けに惑わされてはなりません。ERPベンダーの選択はビジネス上の意思決定の中でも特に重要なものであることを忘れず、時間をかけて最適なERPを選びましょう。
- 繰り返しますが、ERPにどのようなモジュールと機能が含まれるのか、それらをどのように活用できるのか、後から機能追加した場合にはいくらかかるのかを正確に把握しましょう。例えば、現時点では堅牢なHR機能は不要でも、従業員数が増えていくと、HR機能はきっと必要になります。ニーズに合った豊富な機能を後から容易に統合できるか、その際にどれだけのコストがかかるかを知っておく必要があります。
- ユーザー数が大幅に変わらなければ、運用コストも大幅に上がることはないはずですが、4~6年後のコストが、1~3年目と同じくらいかどうか、事前に確認しましょう。





#5：具体的にどのような導入プロセスを経るのか確認し、ユーザー任せのベンダーは避ける。

ERP導入は、ベンダーの提案をただ受け入れるのではなく、ベンダーとのパートナーシップが大切です。しかし中には、ユーザーに数字を提示して署名捺印を受け取ったら、ユーザーのニーズを100%理解しないままに導入を進めるベンダーもいます。提案内容だけでなく、パートナーとして動いてくれるベンダーを選びましょう。

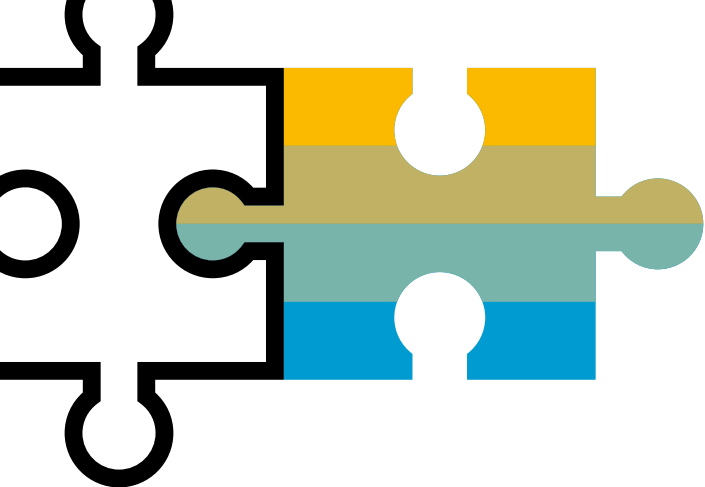
- ユーザーのニーズを知るプロセス(ニーズを明らかにし、ブループリントを作成するプロセス)に数週間もかける必要はありませんが、数時間では終わらないはず。ベンダーは数日かけてユーザーのニーズを把握し、ERPを提案すべきです。
- ビジネスについて具体的な質問を投げ、システムを評価してくれるベンダーであれば、ユーザーが必要とするERPを提供してくれます。「導入の方法論」をまとめた派手なグラフィックを提示し、セールストークを繰り返すようなベンダーは避けるべきです。
- 自社の業界で実績のあるベストプラクティスを提案してくれるベンダーを見つけましょう。導入期間を通して自社に寄り添い、一貫性のある長期的な関係を構築できるベンダーを選べば、ビジネスの拡大に合わせてERPを活用していくことができます。

#6：ERPがビジネスの成長を妨げることがあってはならない。

ERPは、ビジネスとともに発展できるものでなければなりません。新たな市場への参入を計画しているのであれば、それらの市場でも容易に応用できるようなERPを選びましょう。

- 海外市場でも法規制を遵守しているベンダーかどうかを確認します。例えばフランクフルトや香港へのビジネス展開を考えているなら、現地の法規制やベストプラクティスに合わせて活用できるERPでなければなりません。現地の会計ルールや商法を含めたさまざまな要件に確実に対応できることが重要となります。
- 世界中でいくつのデータセンターを運営しているか、ベンダーに事前に確認します。世界七大陸の大部分にデータセンターがないベンダーは、真にグローバルなインフラを整備しているとは言えません。現時点では問題がなくても、いずれ事業の成長の妨げになったり、レポートや日常的な運用に時間がかかるようになる可能性があります。
- ERPは、契約内容を見直したり、バージョンを変更したり、コンサルティング/サービス手数料を支払ったりしなくても、エンドユーザー数を10人から1万人まで拡張し、新規市場にも対応できるような設計であるべきです。





#7: 新機能へのアップデートがスムーズに行えること。

クラウドなら、より迅速に、容易に、低コストに、最新のテクノロジーを活用できます。しかしこれは、あらゆるクラウドERPに当てはまるわけではありません。

- 四半期ごとに最新のテクノロジー、機能、性能へのアップデートを確実にを行い、テストシステムでそれらのテクノロジーや機能を自社の条件通りに無償でテストできるかを確認します。アップデートは、ビジネスに支障をきたすことなくシームレスに実行できなければなりません。
- 重要なのは、新しい機能や拡張機能に追加のコストが発生しないことです。そもそも自在に機能追加できる柔軟性こそが、クラウド移行の大きな理由であり、最新の拡張機能へのアップデートを継続的に行えるシステムを選んでこそ、自社のペースでビジネスを成長させていくことが可能になります。

**クラウドERPとベンダーの選択を誤った場合、
ビジネスに混乱をもたらすことになりかねません。**

7つのヒントを手がかりに、最適なERPとベンダーを選択しましょう。