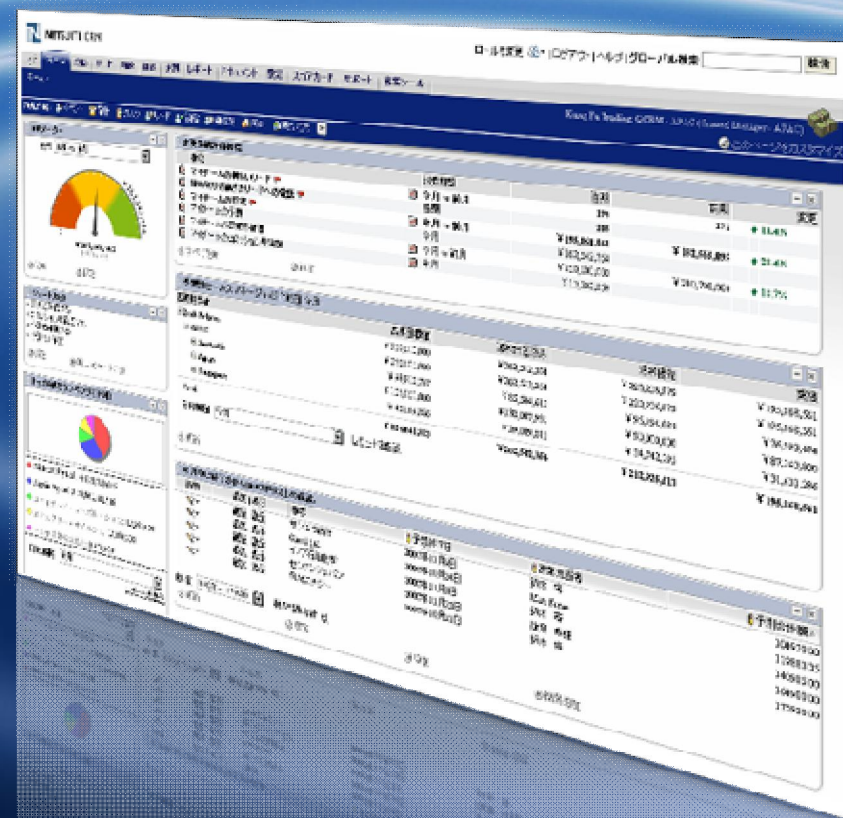
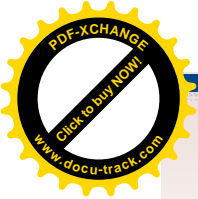




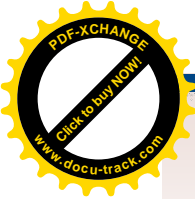
SaaS型統合業務 アプリケーション 『NetSuite』による 経営革新





NetSuite 会社概要

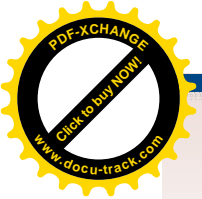
- 1998: Larry Ellison、Evan Goldberg、Dave Lipscombにより設立
- 中堅・中小企業向けにオンデマンド型統合業務ソフトウェアを提供
- 最大の統合されたオンデマンドな顧客ベース
- 北米において最速で成長しているソフトウェア企業
- 2006年4月: 日本法人設立 — 日本版提供開始
- IPO完了(2007年12月21日、NYSE)



SaaSの導入状況

アプリケーションの分類	成長率: 2004-05
ERP	300%
CRM	60%
Sourcing/Procurement	125%
Supply Chain Mgmt	16%
Human Capital Mgmt	13%

出典: AMR Research



成長率

「旧世代」の
ソフトウェア

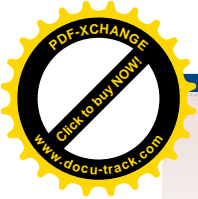
6%

VS

SaaS

32%

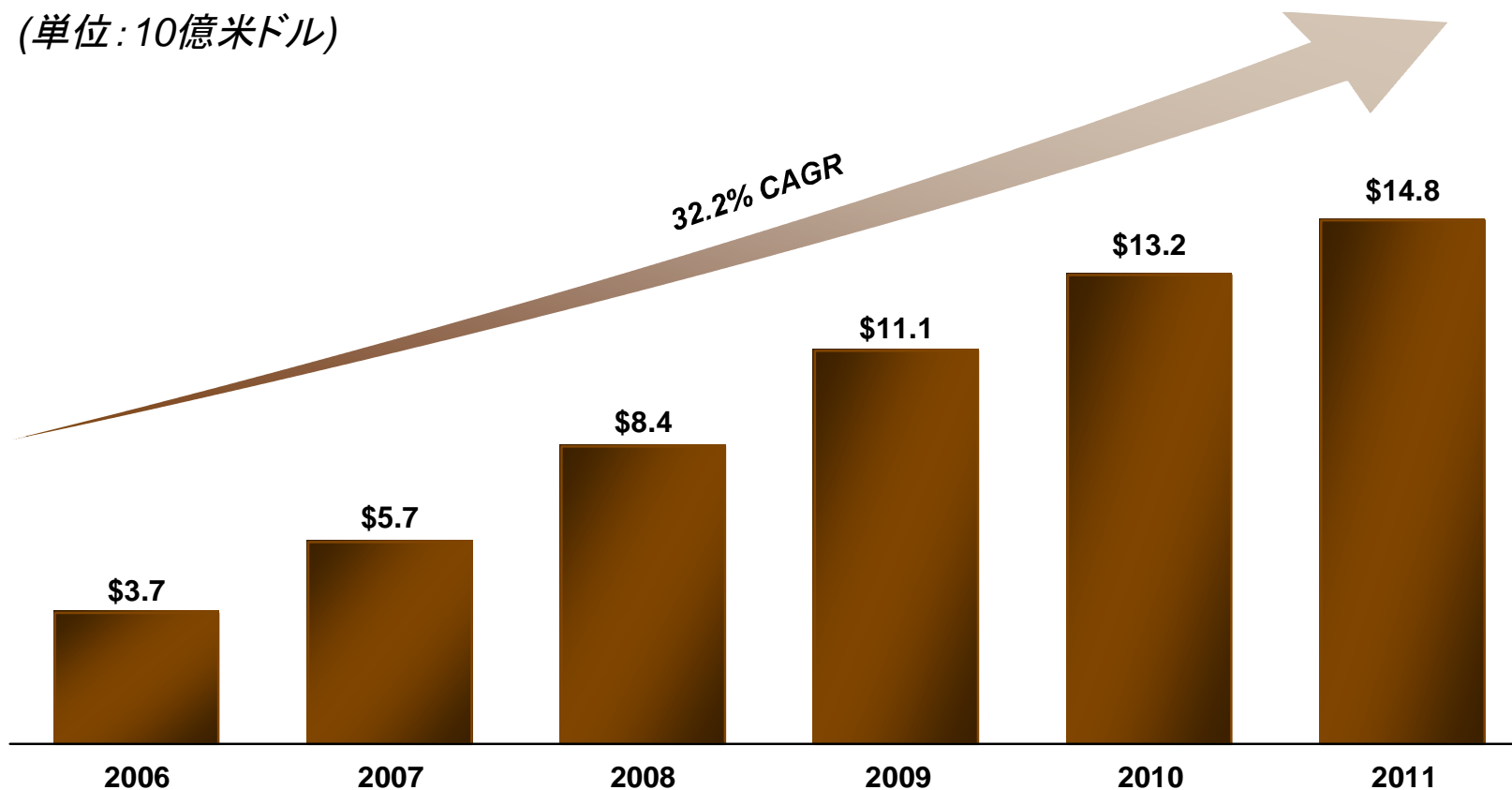
出典: IDC 2007



SaaS: 未来は今日ここにある

全世界におけるSaaSの売上

(単位: 10億米ドル)



出典: IDC, July 2007.

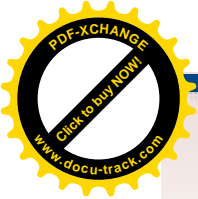
何故SaaSが勝つのか？

- Webブラウザーベース → 何時でも、どこでもアクセスできる
- サブスクリプション料金 → 成長に合わせて支払い
- マルチ・テナンシー → 複雑なIT運用をアウトソーシング
- 全ての顧客を
共通のリリースで → 迅速な機能の展開
顧客サポートの効率化

より早く

より安く

より良く



NetSuite – SaaSのリーダー

- オープンでモジュール形式のスイートアプリケーション
 - 4 統合されたCRM、エンド ツー エンドのビジネスプロセス
 - 4 ビジネスプロセスをカスタマイズ可能にするSuiteFlex、Webサービスでの機能拡張
 - 4 パートナーによる機能追加、業種/業務向けのアドオン
- 業界トップの稼働保証、セキュリティを確保
 - 4 99.5% の稼働保証 (99.92% 平均稼働率)
- トータル運用コストの削減
- シームレスな拡張性 – 数ユーザから数1000ユーザまで
- Webによりいつでも、どこからでもアクセス可能
- 新しい機能の迅速な適用

NetSuite: ソフトウェアの運用ではなく、 ビジネスの遂行に注力

独自管理の
スタイル

ERP	CRM	E-コマース	周辺機器	サーバーH/W	サーバーOS	データベース	アプリケーション
			ライセンス	ライセンス	ライセンス	ライセンス	ライセンス
			メンテナンス	メンテナンス	メンテナンス	メンテナンス	バックアップ
			パッチ	パッチ	パッチ	チューニング	アップグレード
			交換	交換	バージョンアップ	バージョンアップ	移行

ネットスイートの
スタイル

ひとつのシステム	周辺機器	サーバーH/W	サーバーOS	データベース	アプリケーション
					サブスクライブ

NetSuite: 高信頼性システム運用技術の結集

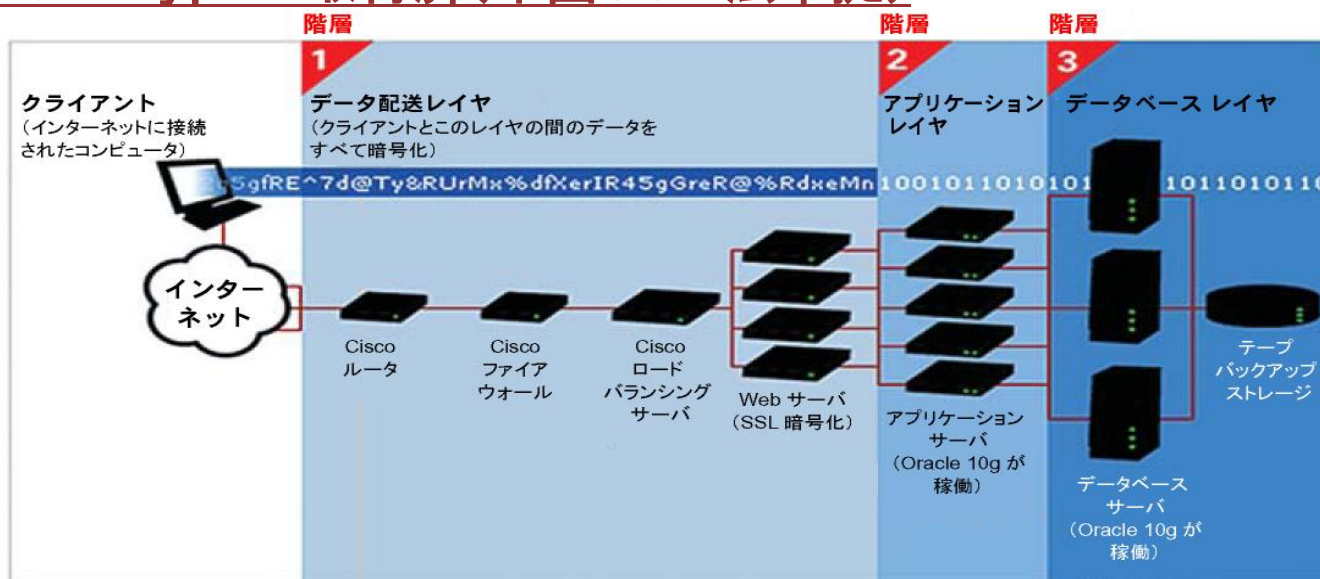
ネットスイートに導入されているセキュリティおよびシステム管理技術

悪意のある行為の防止、128ビットSSLによるデータ暗号化、アプリケーションのみへのアクセス、IPアドレス ルールロール レベルのアクセス
アイドル時の切断・アカウントのロック、不断の監視、完全な監査証跡、二要素認証、冗長ストレージ+オンライン日次フルバックアップ

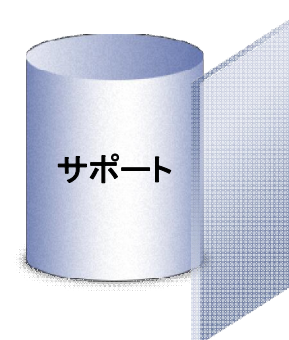
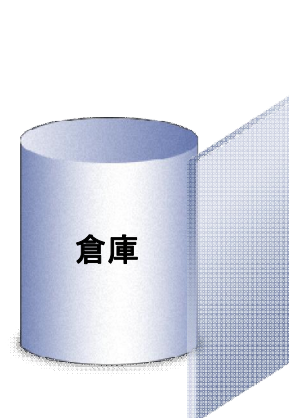
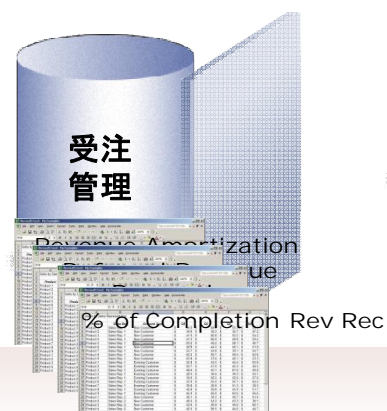
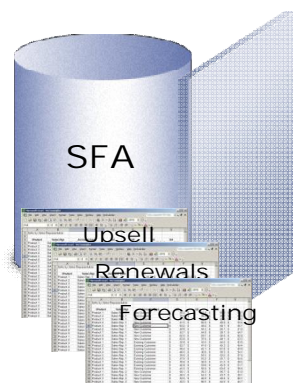
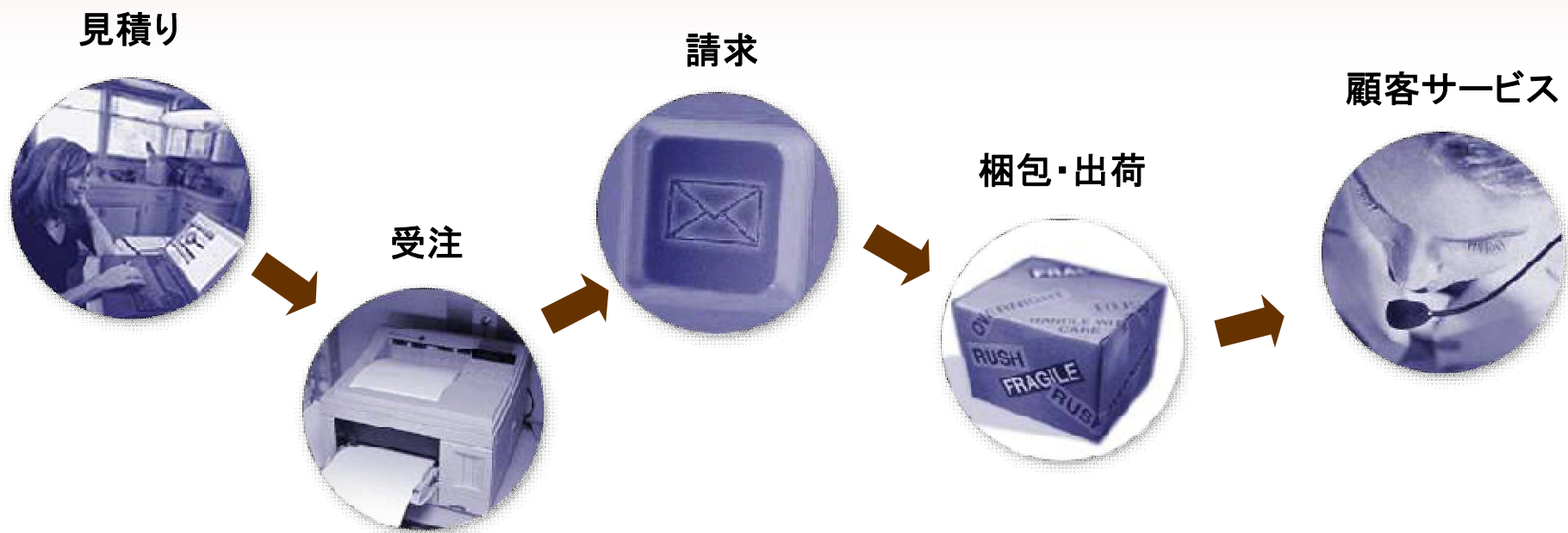
データ センターのセキュリティおよび災害対策(Level 3 Communications社)

Level 3社のセキュアな施設、ゲートウェイ施設とコロケーション区域の入退室セキュリティ システム、写真IDカード、手のひら認証システム
ビデオ監視、防火用スプリンクラ設備の安全対策、HVACシステム、バックアップ電源システム — 無停電電源装置(UPS)地震に対する備え
上げ床の耐震補強、キャビネットの耐震補強、電気配電盤の耐震補強、架空式分配トレーとトラフの耐震補強、
配管および付属支持具の耐震補強、冗長DC電源設備(同様に耐震補強済み)、インターネットの冗長接続

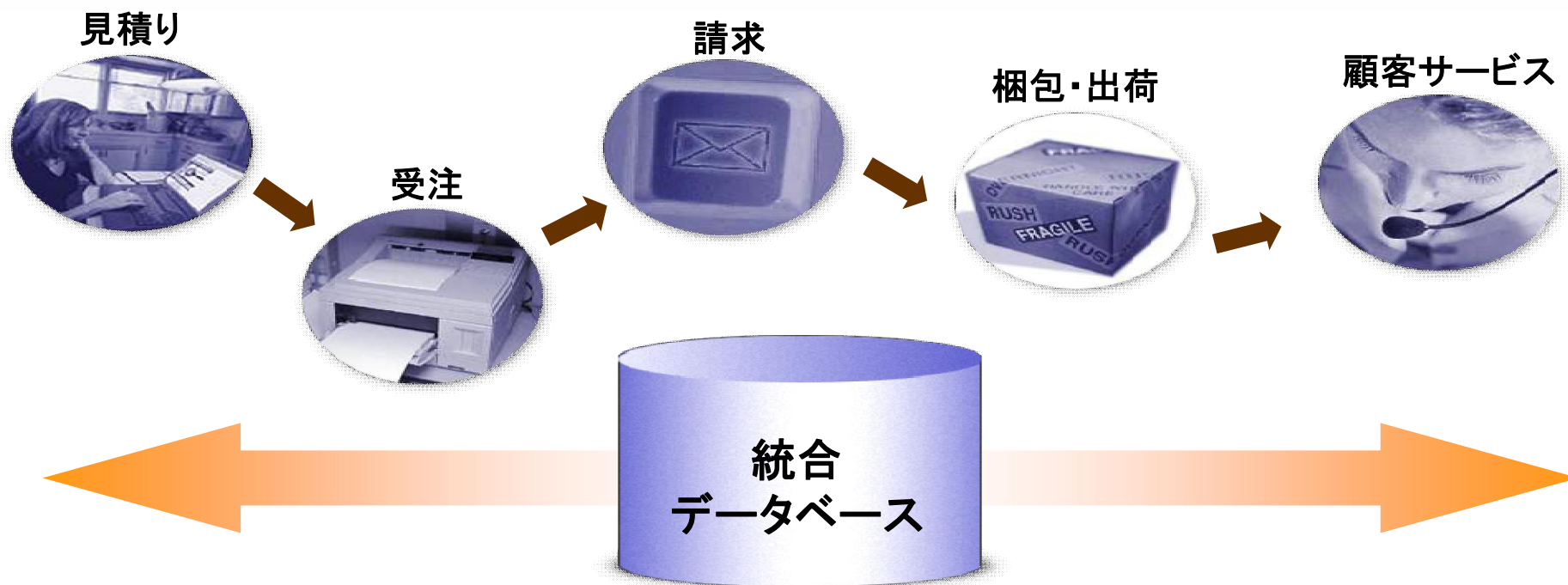
→SAS70Type II 取得済(米国SOX法準拠)



中小企業マーケットへの従来のチャレンジ



中小企業マーケットの要望

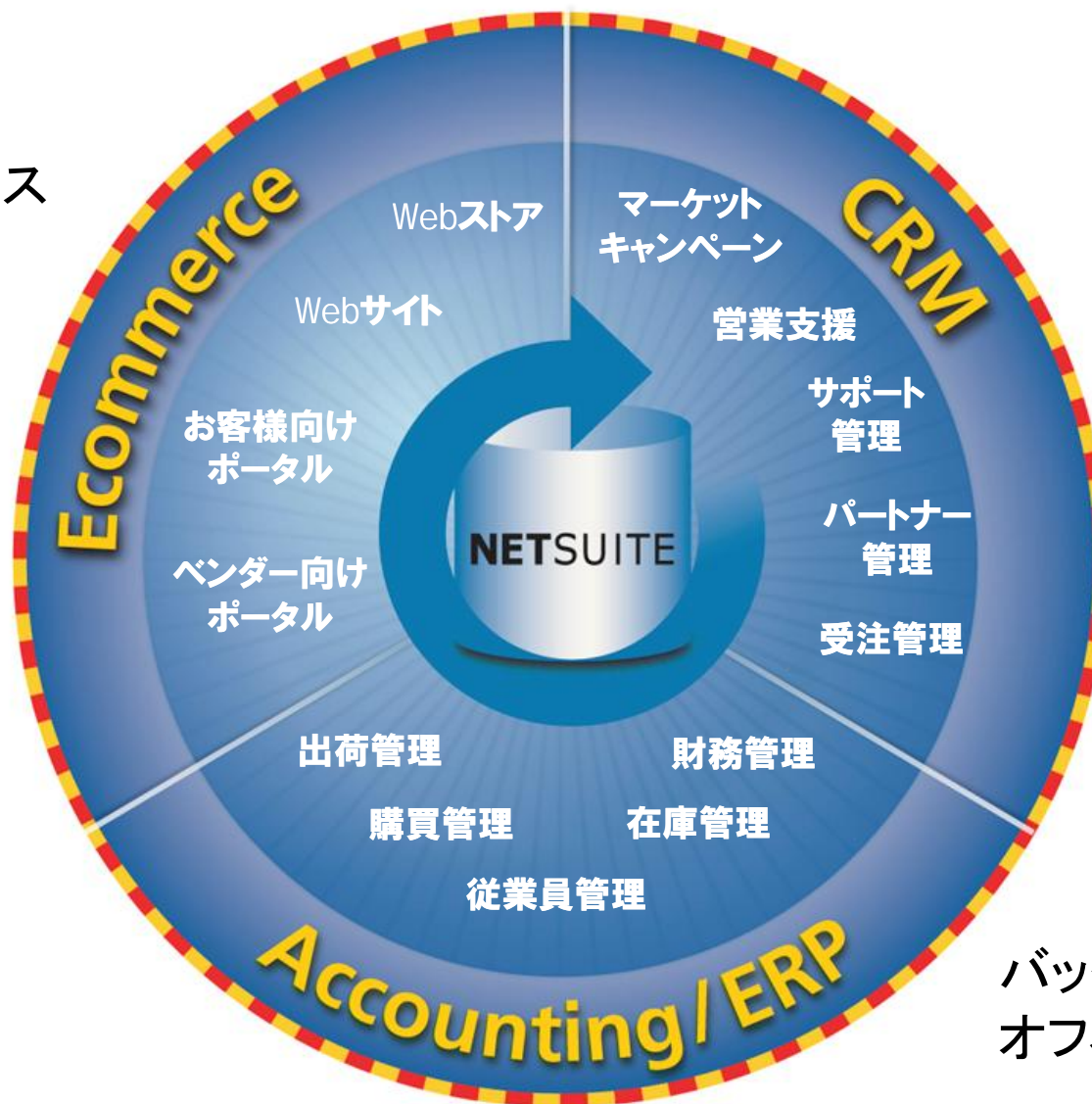


■ ソリューションとしての必要条件

- 4 簡単なインプリメント
- 4 簡単なカスタマイズ
- 4 簡単な運用

NetSuiteの手法

ECマース

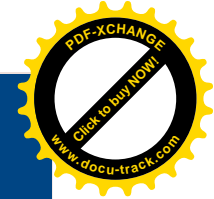
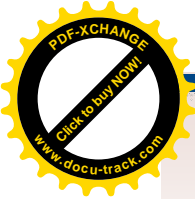


フロント
オフィス

CRM



- CRM 基本機能
 - 4 マーケティング、商談の把握、予測、パイプライン、サポート
- CRM 拡張機能
 - 4 販売注文管理、リードから販売注文の自動化、クロスセルとアップセル、コミッション管理、パートナー管理、カスタマセルフサービス
- Global CRM+
 - 4 複数通貨、複数言語での予算管理



ビジネスの「自動化」の推進

商談 実行 中

見積 処理 中

販売注文 承認済み

NETSUITE CRM+

ホーム 活動 リード

商談 > 見積 > 営業

新規作成: 電子メール レター PDF コンタクト タスク 電話 イベント ノート ファイル >>

顧客: 日野電気

日付: 2007年9月2日

注文番号: 198

作成元: 見積 処理

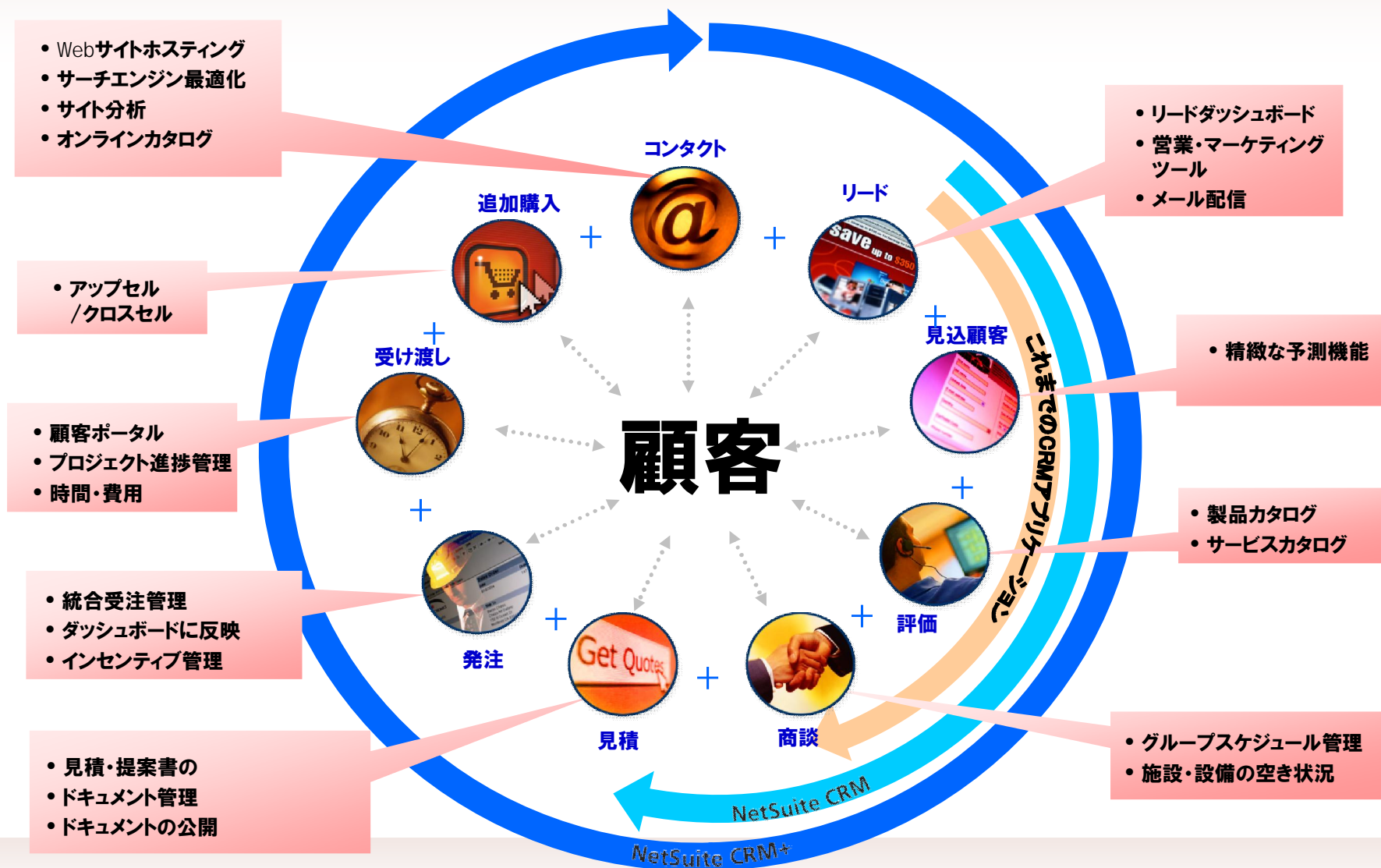
商談: 日野電気からの引き合い

編集 新規 コピー作成 終了 印刷 電子メール 活動を表示

アイテム	住所 (a)	出荷 (a)	支払 (a)	メッセージ (m)	履歴 (h)
アイテム					
ヒノキ収納タンス(Lサイズ)					

付託済み	配送完了	入荷待ち	量	説明	額	税金コード	税率
	0		1		44,600	消費税	5.00%

NetSuite CRM+ : 顧客にフォーカスしたCRM



Accounting/ERP

ERP

- 4 G/Lインパクト、買掛金、売掛金、商品管理、
発注処理、納品処理、請求処理、
従業員管理、ベンダー管理、購入注文

- 4 請求書管理、売り上げ管理、予算、マトリックス
アイテム、シリアル在庫、複数倉庫、
複数通貨、プロジェクトリソース管理、
経費レポート



Ecommerce



■ Eコマース

- 4 配送のためのバックオフィスとの統合、ショッピングカート、クレジットカード処理、クロスセルとアップセル

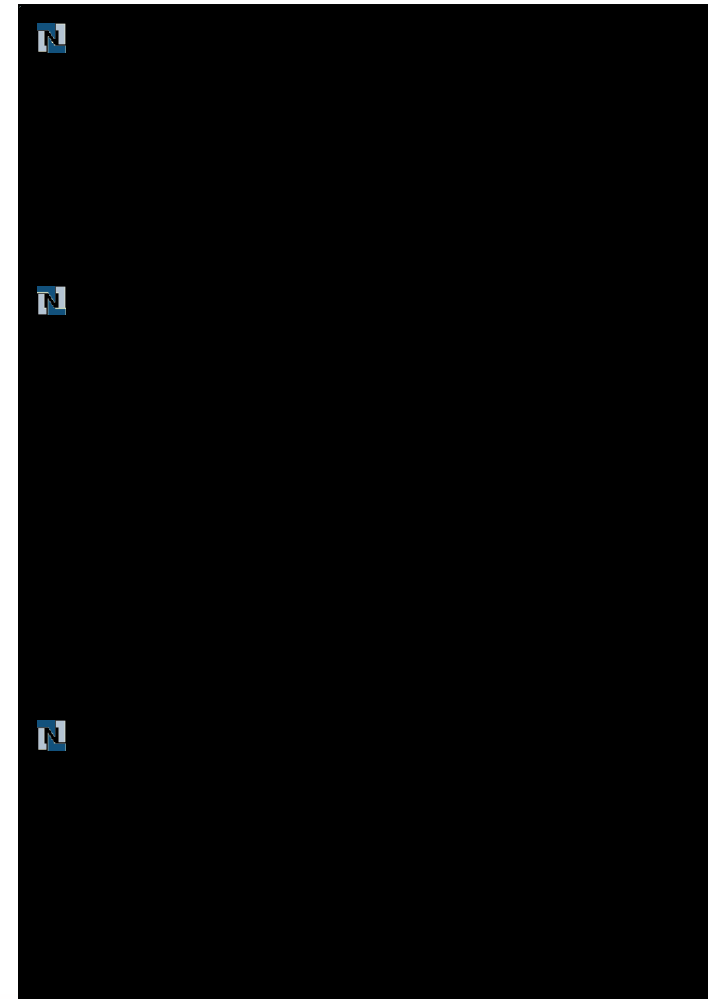
■ サイトホスティング

- 4 ポイント アンド クリックで簡単にECサイトを構築、商品更新はすぐにサイトへ反映

■ 分析

- 4 サーチエンジンのキーワード分析、ページヒット分析、クリック情報の分析、訪問者ページ遷移分析

ビジネスの「見える化」の推進



財務指標の設定とダッシュボードへの設定 ～表計算ソフトのような計算式をサポート～

KPIスコアカード - NetSuite (Kung Fu Trading - Japan Launch) - Windows Internet Explorer

https://system.netsuite.com/app/center/enhanced/kpireportsetup.nl?sc=-29&id=8&e=T&n=F&portletpref=-7712

ホーム > KPIスコアカード > KPIスコアカード

名前: グローバル財務指標 説明:

所有者: Zach Nelson

期間を使用: ☒

保存 削除 リセット

コンテンツ

KPI (9)

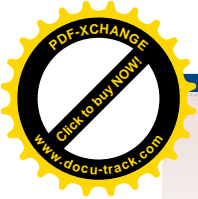
#	KPI(主要業績評価指標)	値を次と比較	前のレコードと比較	比較の種類	比較反転	計算式	より少ないはより多い	非表示	ラベル
1	計算式(数値)					{(BANKBAL)+(RECEIVABLES)+(OTHERCURRENTASSET)} / {(PAYABLES)+(CREDITCARDBAL)+(OTHERCURRENTLIAB)}			カレントレシオ
2	計算式(数値)					{SALES} / {RECEIVABLES}			売掛金回転率
3	計算式(数値)					{SALES} / {(BANKBAL)+(RECEIVABLES)+(OTHERCURRENTASSET)+(FIXEDASSET)+(OTHERASSET)}			在庫回転率
4	計算式(パーセント)					{PROFIT} / {INCOME}			営業利益率
5						{LIAB} / {EQUITY}	はい		負債資本比率
6						{LIAB} / {(BANKBAL)+(RECEIVABLES)+(OTHERCURRENTASSET)+(FIXEDASSET)+(OTHERASSET)}	はい		負債総資産比率
7									ROA
8									ROE

ページが表示

インターネット 100%

セットアップ・アシスタント





Software As A Service

ソフトウェアビジネスの変革

SaaSはサービスビジネスを
より劇的に変える

従来のソフトウェア カスタマイゼーション

- ⌋ 直接コード修正
- ⌋ 独自のプログラミング
- ⌋ 難解なコアのイン
- ⌋ アップグレードによる
- ⌋ 不十分なカスタマイゼーション

SaaS カスタマイゼーション

- ⌋ 修正ではなくクリック
- ⌋ 標準なJavaScript
- ⌋ 業界標準なWebサービス
- ⌋ アップグレードの進展
- ⌋ カスタマイゼーションの促進

アップグレードによる
不具合のない、リッチな
カスタマイゼーションを提供

SuiteFlex

統合業務アプリケーションのカスタマイズ・統合・展開

■ SuiteScript™

- 4 ビジネスプロセスのカスタマイズ
- 4 新規アプリケーションの構築

■ SuiteTalk

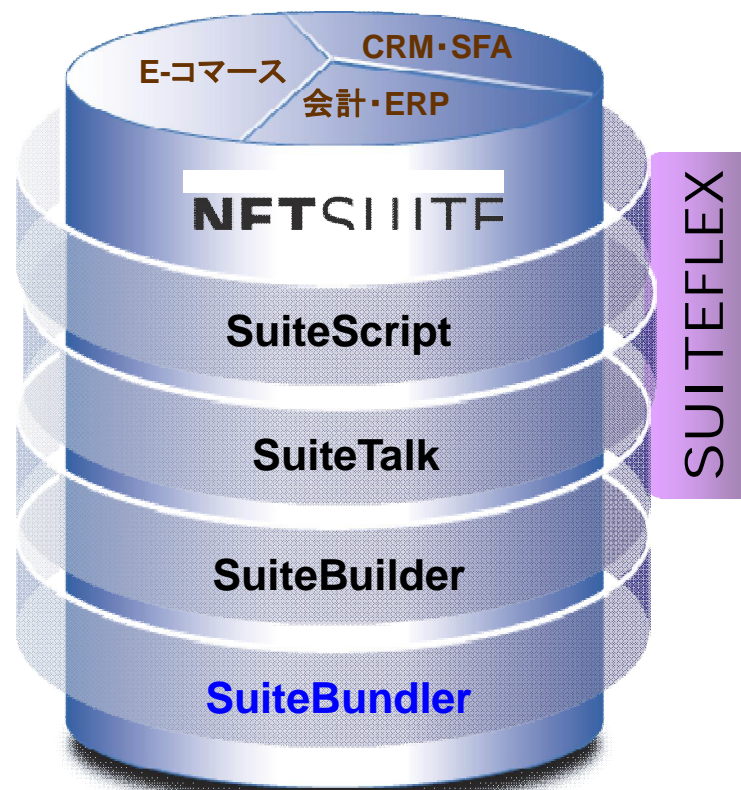
- 4 既存アプリケーションとの統合
- 4 SOAP標準のWebサービスAPI

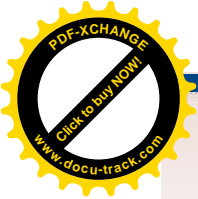
■ SuiteBuilder

- 4 ロール毎の権限設定
- 4 アカウントの設定
- 4 新しいユーザセンターの追加

■ SuiteBundler

- 4 カスタマイゼーションのパッケージ化
(選択と導入)
- 4 「ソフトウェアとしてのサービス」の実現

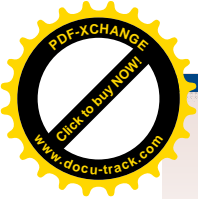




SaaS - 成功の秘訣: カスタマイゼーションと拡張

- 業界別の要望への的確な対応
- 特定の企業のビジネスプロセス要件への対応
- 業界標準のカスタマイゼーションツールの利用
- シームレスなアップグレード

リッチなカスタマイゼーションは
SaaSベンダーによって提供される



NetSuite vs Salesforce.com

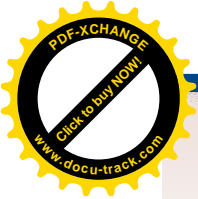
2つの異なるプラットフォーム戦略



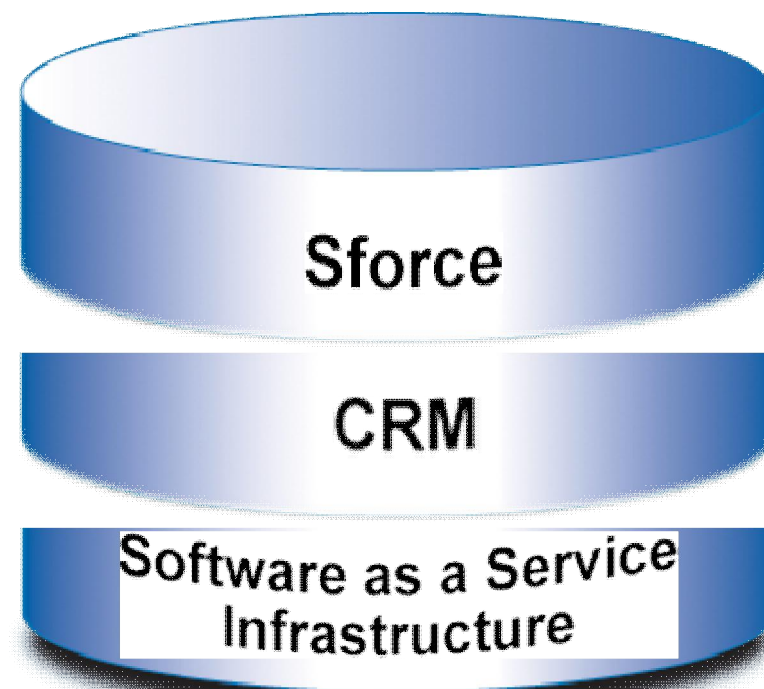
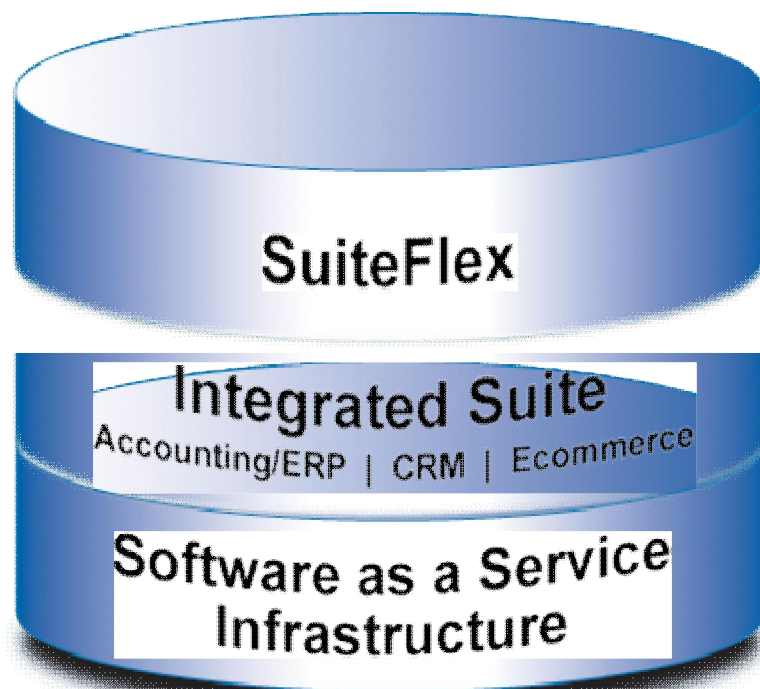
- ビジネス マネージメント プラットフォーム
- アプリケーション開発: 垂直型アプリケーションの開発
- 全てのビジネスを管理

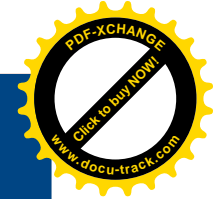
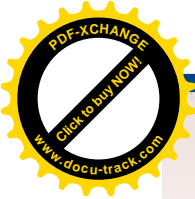


- アプリケーション開発プラットフォーム
- アプリケーション開発: 水平型アプリケーションの開発
- 無作為なアプリケーション開発



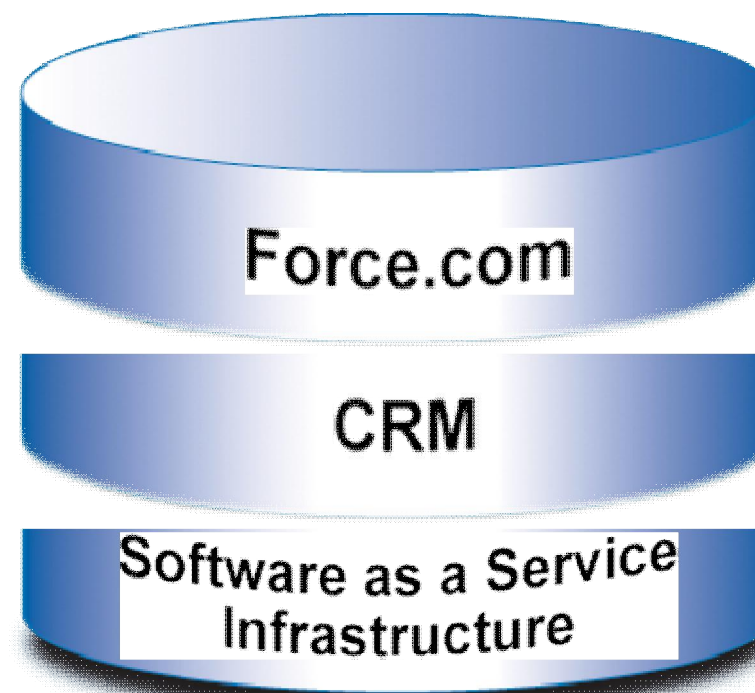
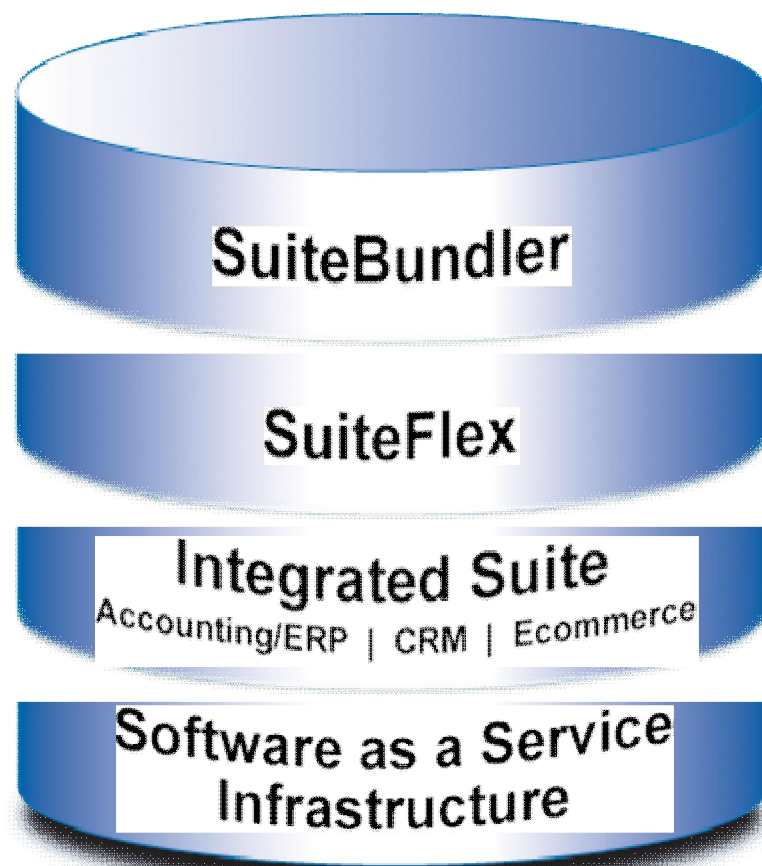
ビジネス マネージメント プラットフォーム アプリケーション開発プラットフォーム

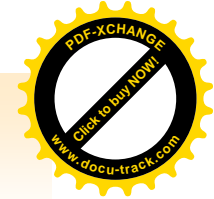
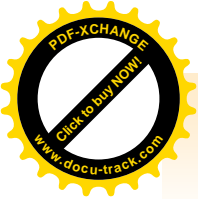




ビジネス マネージメント プラットフォーム

アプリケーション開発プラットフォーム

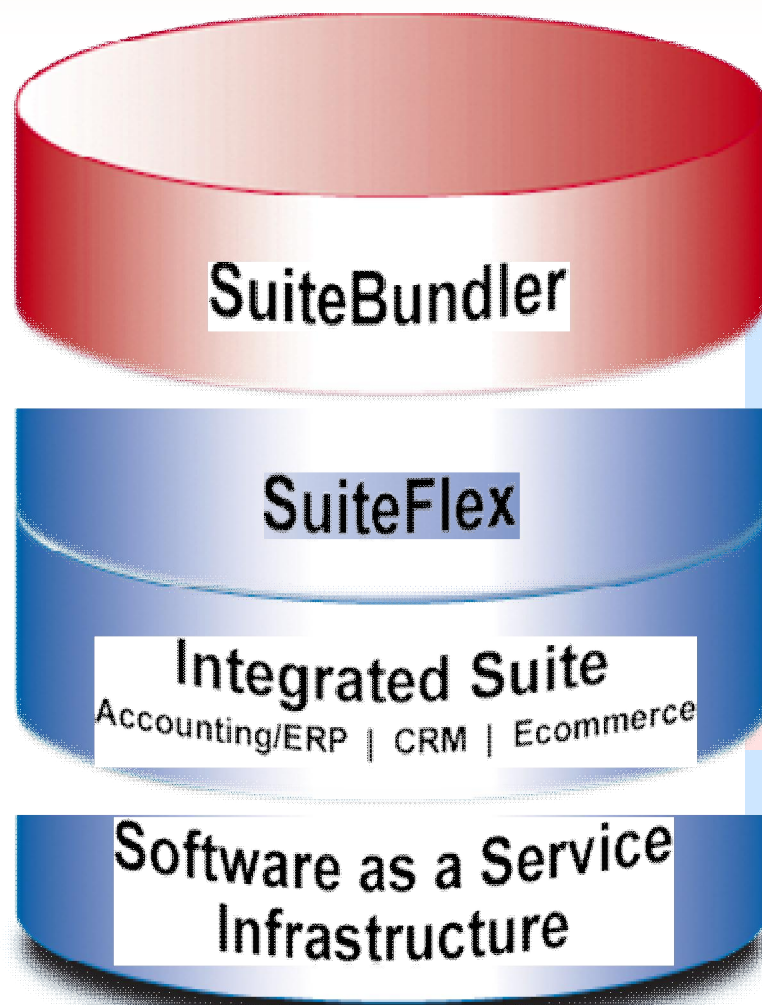




SuiteBundler

簡単に実施できるソリューション
ディプロイメント

Service as Software スタック

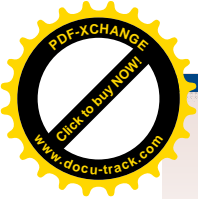


- 「ソフトウェアとしてのサービス」の実現
- 再利用の自動化

- 業界標準に基づくポイントアンドクリック方式のカスタマイゼーション
- アップグレードされても、シームレスにカスタマイゼーションを継承

- 完全なスイートにおいては、分断されたシステム間の統合作業が不要

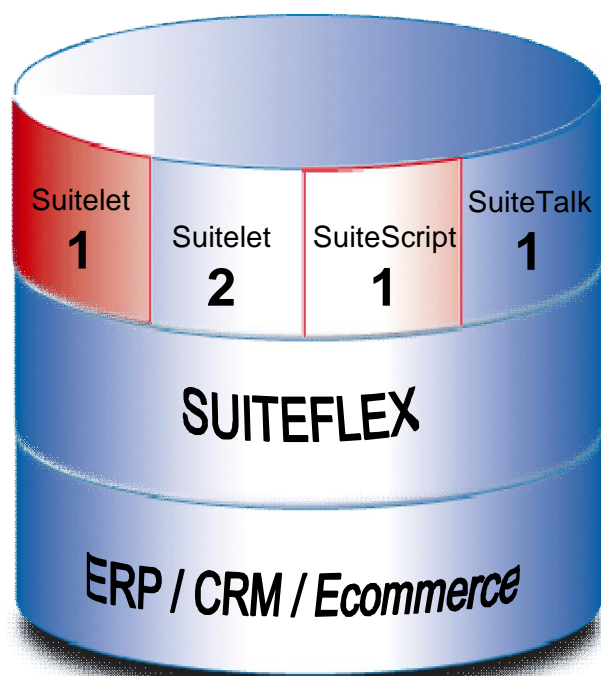
- マルチテナント型常時稼動アーキテクチャがセットアップのコストや時間、継続的なメンテナンスを削減



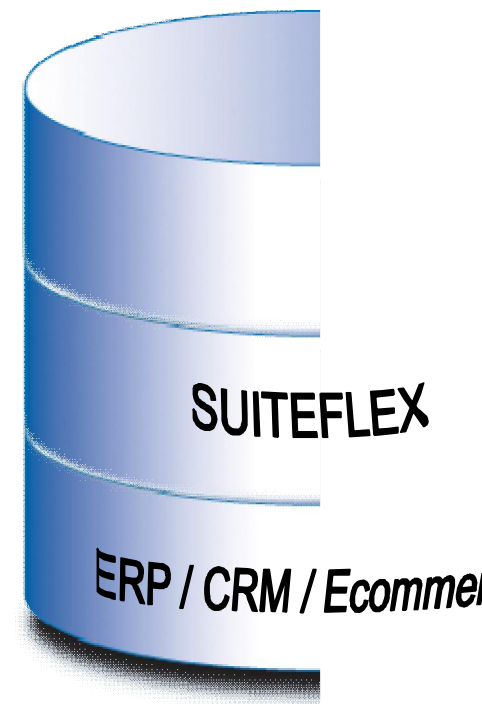
SuiteBundlerの動作

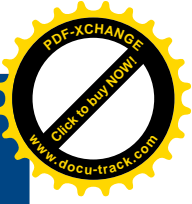
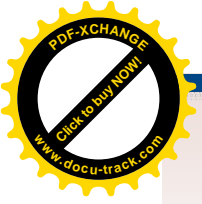
NETSUITE

別のNetSuiteのアカウント

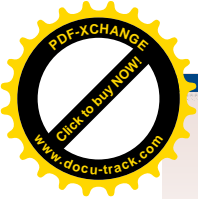


選択





Software AS Service



NetSuiteの海外導入事例

ASAHI KASEI SPANDEX AMERICA



業種: 製造(繊維)

KANA

業種: ソフトウェア



WMG
WASSERMAN MEDIA GROUP

業種: スポーツマネジメント

SAP R/3からNetSuiteへ移行

課題: コスト圧縮と専門要員依存

実績: 入力データ削減と高いユーザ満足度

EpicorからのNetSuiteへ移行

課題: ワールドワイドの情報の可視化

実績: 見込客から収益認識の分析まで統合

Dynamics GPからNetSuiteへの移行

課題: 可用性と保守コスト、CRM連携

実績: 様々な部門で業績のトラッキングを実現

NetSuiteの国内導入事例

テンプル大学 ジャパンキャンパス



- 問合せから入学手続きに至る学生管理の全ライフサイクルを自動化
- 急増する入学志願者に対応するため、AccessやExcelを使った属人的管理から移行
- 他社製品と比較して、柔軟性、プラットフォーム指向、カスタマイズ性を評価
- 現在、フェーズ2としてERP機能の導入中



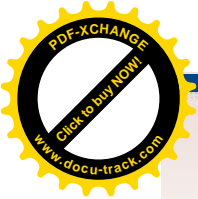
NetSuiteの国内導入事例

モレスキン (カファ有限公司)

<http://www.moleskine.co.jp/>

- Webストア開発を自社開発から切り替えて15万米ドル削減
- インターナショナル企業として複数言語対応の必要性
- 数百拠点にも及ぶ書店販売在庫も一元管理





まとめ

- SaaSは来るべき未来
- 既存のソフトウェアベンダーを置き換える、
貴社にとっての今後の戦略的パートナーとは？
- 拡張性・再利用性を備えたSaaSプラットフォームは
ITコンサルティング・SIビジネスを劇的に変革する