サービス&ソリューション紹介　SCAW今後の成長へのビジョン

ビジネスの「4つの柱」を追求し、SCAWを世界市場へ

SCAWシリーズは、「See Create And Win=見える経営、創る経営、勝ち抜く経営」をコンセプトに開発された純国産のERPパッケージである。1993年の販売開始以来、出荷実績数はすでに1000システムを超えた。世界市場も視野に入ってきた今、さらなる成長に向けての戦略とは？　今後の取り組みを探る。

㈱NTTデータシステムズ
常務取締役　SCAW事業本部長
佐藤　修三氏

日本で磨かれたERP、SCAWシリーズ

SCAWシリーズは、「営業管理」「生産管理」「財務管理」「人事管理」の4つの基幹業務に、それらを統合する「SCAW eTrans」、フロントソリューションの「SCAW Frontizm」を加えた計6つでパッケージ化されたトータルシステムである。外資系大手のパッケージ製品が席巻してきた国内のERP市場において、日本固有の商習慣に対応できる「日本製ERP」として、日本のビジネス市場のために開発された製品だ。日本企業の要望やビジネス環境の変化を採り入れながらバージョンアップを重ね、常に「痒いところに手が届く」国産ERPとして進化を遂げてきた。

とりわけ「ERPパッケージの第2需要期」といわれるここ数年は、旧システムからの切り換え、乗り換え時期を迎え、「国産であること」を選定のポイントとする企業も急速に増え、着実にシェアーを拡大している。

2006年、SCAW成長への「4つの柱」とは

順調な業績拡大の中で、SCAW事業本部では、どのような戦略プランを構築しているのか。㈱NTTデータシステムズ　常務取締役SCAW事業本部長　佐藤 修三氏は次のように語っている。

「おかげ様で、SCAWは市場でも高い評価をいただいていますが、ビジネスにとって油断は禁物です。時間の経過に伴い、社会や企業の状況は変化しますから、システムもそれに対応していかなければなりません。今こそ、『より使いやすいシステムを、より速く、よりリーズナブルに、そして確実に、お客様に提供する』というSCAWの原点に立ち返り、そしてそれを継続していくことが重要であると考えています。

市場での成長を実現する方法論として、私は「4つの柱」を念頭にビジネスを進めています。その4つとは、＜商品力＞＜開発力＞＜営業力＞＜人材育成＞です。この4つのポイントで常に改善点を探し、浮き出した課題に対してそれぞれ具体的なテーマを決めて実行させるよう心がけているんです。全ての改善点を直ぐにというのではなく、優先順位を考えながら毎年2～3つ程度に絞って、欲張らず、しかし確実に実現していくことが重要です」。

2006年度の各テーマは、以下の通りである。

①商品力：「財務システムにおけるリース会計」「SOX法対応の強化」といった財務管理システムの改善と、「生産管理システム」「営業管理システム」の機能強化。

②開発力：WBS（作業分解図）の整備、レビューの徹底、PMP（プロジェクトマネジメントに関する国際資格）の取得者の増加。

③営業力：パートナー社への営業ノウハウの提供。プライベートセミナーを開くなど、大口のお客様の受注への努力。ホームページを使ったコミュニケーションの充実。

④人材育成：ITSS（個人のIT関連

能力を職種や専門分野ごとに明確化・体系化した指標）に基づいて推奨される研修に積極的に参加できる体制作り。四半期ごとの面談における、各スタッフの目標設定と実現性の確認。

中でも人材育成は今年度、重点的に取り組んでいきたいテーマである。

SCAWの可能性を拡げた、2つのターニングポイント

販売開始からの13年を振り返ると、SCAW成長へとつながるいくつかのターニングポイントが見えてくる。

1つ目は、佐藤氏自身が「SCAW事業本部長」就任と同時に行った、「SCAWビジネスモデルの改革」である。当時からのNTTデータの強みにはSI力があったが、その強みを活かして単なるパッケージを売るだけではなく、SIもできる営業部隊を作り上げ、体制を大変革した。この改革により、SIでのユーザーの声をより速くSCAW製品に反映することが可能となった。このビジネスモデルは、SI中心の活動をするSCAW事業本部と、パッケージビジネスに注力するパッケージ事業部を両輪とする、現在の体制に受け継がれている。

また、2002年10月にSCAW事業本部がNTTデータからNTTデータシステムズに移管されたことも大きなターニングポイントである。

「NTTデータは、大規模システムを担当し、中規模以下は、当社が担当するという住み分けの一環でした。首都圏のSCAW関係者が当社に結集できたことで、分割損が無くなり、お客様対応が、よりスピーディになり、パッケージへの投資、要員の採用も自由となり、今日の発展につながっていると思います。売上げも伸び、代理店とのコミュニケーションも密になってきています。ホームページのアクセス数も増え、たくさんの人にSCAWを知って興味をもってもらえていることは大きな成果だと考えています」。（佐藤氏）

図1　SCAWの製品構成

「日本市場のためのSCAW」を「世界のSCAW」へ

今後、SCAWはどのような目標に向かって進んでいくのか。将来の展望について、佐藤氏は次のように語った。

「まず数字については、本年度中に1230システム、2年後には1500システム導入を目指したいですね。そのために人材も現在の1.4倍に増やし、パートナーの協力も得ながらビジネスを拡大していきます。

さらに次のステップとして、『外国への進出』を考えています。実は、中国への展開は現在すでに進行しているところです。中国のある国営企業が民営化し、それをきっかけに日本版ERPであるSCAWを導入したいという話がありました。やはりIT分野においても日本の技術や製品への信頼性は高いんです。今後は中国の現地の方を教育・サポートしながら、展開を拡げ、近い将来、SCAWを「日本製ERP」「日本で磨かれたERP」として世界にアピールしていきたいと考えています。そうした中で、現在6つあるシステムをさらに増やしていければいいですね」。

お問い合わせ先
株式会社NTTデータシステムズ
SCAWパッケージ事業部
TEL:03-5434-6373