

クラウドで業務ソフトウェアを提供するSaaS分野で、米国など海外のサービスを採用する日本企業が、増えている。三菱重工など大手も管理部門から現場まで様々なデジタル化に海外SaaSを活用する。サービスを目利きして日本企業に紹介するファンドも一役買う。一方で、データ管理や障害対応などに課題があることも踏まえる必要がある。

「国内外の拠点で統一されたシステムを使うことで調達コストを下げたい」。三菱重工のサプライチェーン高度化室の小川亮氏はSaaS導入の狙いをこう話す。2020年からグループの中核企業の備品など資材の購買に、米が発の「クーパ」というクラウドシステムを活用している。

資材には、製品の原材料となる鉄鋼など「直接材」のほか、オフィスに備え付けられた文房具や工場で使う工具など「間接材」がある。国内外で約400の拠点を持つ三菱重工ではグループ企業ごとに資材を調達する場合もあり、全体の把握が難しく、そこで間接材はクーパで購買するようにしたところ、「紙ベースの作業が減って事務作業を約4割効率化でき、拠点によっては調達コストを数十%下げられた」（小川氏）。

クーパは06年創業の米スタートアップ、クーパ・ソフトウェア（カリフォルニア州）が開発した。世界で2000社が購買にクーパを活用している。サブライチェーン全体を管理しやすいことが特徴で、日本でも三菱重工のほか日本通運や日立物流などが導入している。

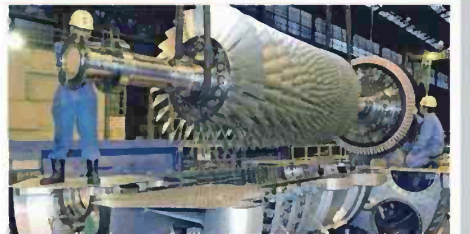
SaaSは従来のパッケージソフトと比べて初期費用を抑えられ、専用のシステム不要でインターネット上から利用しやすい。新型コロナウイルス禍でテレワークやデジタル化の需要が高まり、調査

SaaS活用、外資が助っ人

大手、管理から現場まで業務改善

三菱重工は購買管理で

Coupa(クーパ)



様々な事業の間接資材を調達

カインズは業務ソフトへの習熟を助ける

WalkMe(ウォークミー)



資生堂はIT投資の管理で

Apptio(アプティオ)



投資効率を高める(東京・汐留の本社ビル)

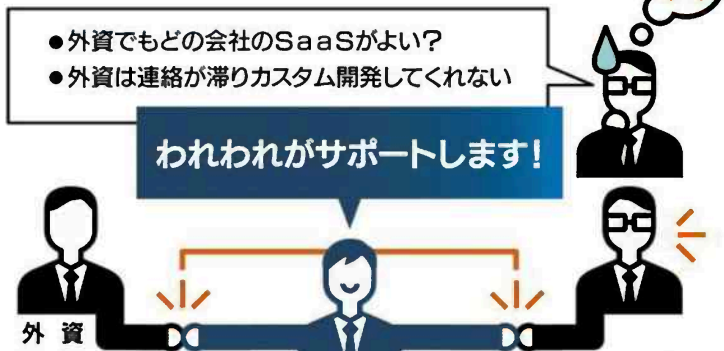
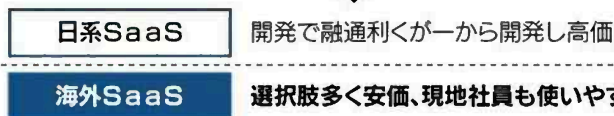
日本企業に海外SaaSを仲介する



中国にある車部品工場

生産拠点をグローバルに展開するメーカー

世界中の調達をシステムで一元化したい



日本企業と外資を仲介するファンド

ジャパン・クラウド・コンピューティング

セールスフォースが原点の勝利の方程式

1. 米国で技術のある有望な会社を選んで誘致する
2. 日本法人作らせファンドと折半出資に
3. 立ち上げから10年間伴走する



各日本法人社長らも採用

アルナ・バスナヤケ代表

セールスフォースの日本進出を成功させた手法を活用



三菱重やカインズが採用 ファンドと法人設立、展開

会社の富士キメラ総研(東京)9倍に拡大する見通しだ。中央によるとSaaSの国内市場規模は24年度に1兆1178億円と19年度の1.178倍に拡大する見通しだ。中央によるとSaaSの国内市場規模は24年度に1兆1178億円と19年度の1.178倍に拡大する見通しだ。中央によるとSaaSの国内市場規模は24年度に1兆1178億円と19年度の1.178倍に拡大する見通しだ。

一方、外資系ITには、海外で普及している日本企業は、開発や改修のニーズに素早く対応できないなどの障害がある。クラウドが普及し「コアマジン・ウェブ・サービス(AWS)」の利用も増えて外資への抵抗感が薄れているが、課題は依然として残る。そこには一定の解決策を用意し、顧客をきめ細かくサポートする狙い。前述の三菱重工が採用したクーパもその一

日本法人同士
横連携深める
3.面に続く

海外SaaSの利用には課題もある。クラウドでは、外部のサーバーなどでシステム障害が起きるリスクがある。外資が提供するサービスの場合は、日本側で障害の状況や原因を把握しにくいために対応が遅れることもある。利用企業におけるシステム設定ミスが原因で、情報流出につながる可能性もある。またサーバーが海外にある場合は、個人情報などの機密を扱う際に追加で利用者の承諾を得る手続きが必要にもなる。こうした課題も勘案し、ト

許諾番号30082748 日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。