

SaaS ソリューションを活用したデジタル業務改革

～ SaaS 活用の第二ステージこそが競争力強化の鍵 ～

コンサルティング事業本部 パートナー 後藤 正博

過去約 10 年にわたりデジタルトランスフォーメーション (DX) はあらゆる日系企業で取り組みが進展し、目覚ましい進化を遂げている。

ERP[※]周辺のコーポレート業務領域では、業界共通のグローバル・ベスト・プラクティスをベースとした SaaS ソリューション (以下、SaaS) が次々と生まれている。この流れを受けて、利用者側でも、これまでのような ERP 依存から脱却し、むしろ ERP を最小限の範囲で活用し、業務領域別に充実した機能を具備した SaaS を積極的に ERP と併用する動きが加速している。

しかしながら、これらの SaaS が日系企業で実際に導入されている業務領域の大半は、業績評価や給与計算・勤怠管理などのコア人事、ソーシングからパーチェシングにおけるコア調達など、各領域におけるコア業務にとどまっていた。NRI はこれを、SaaS 活用の第一ステージと考えている。

近年、第一ステージからさらに進化し、コア業務の周辺領域で SaaS を活用する先進事例も出始めている。これらは、従来はコア業務の周辺という位置づけであったが、昨今の事業環境変化を受け、その重要性和業務負荷が急激に高まっており、企業競争力そのものに直結する新たな経営課題として認識されつつある。これを SaaS 活用の第二ステージとして、本特集で詳しく紹介したい。

一つ目は、SaaS を活用した、ヒト・モノ・カネの計画統合による経営管理高度化である。SaaS を活用することで、リアルタイムでの部門収支を可視化すると同時に、シミュレーションを通じた経営リソースのリバランスの迅速化と高度化を実現している。

二つ目は、最先端の SaaS 活用を通じた、人材採用におけるオンボーディング (入社の諸手続きなど) のデジタル化である。オンボーディングは人事部だけではなく、入社する社員側にも相当の負担が生じており、従業員満足度にも大きく影響する。人材流動性が高まっている昨今、特にデジタル化が求められている領域であり、さまざまな企業の注目が集まっている。

三つ目は、調達業務における、サプライヤーコラボレーション (調達先との情報共有・情報連携等) の高度化である。近年、ESG 対応や公正取引委員会による「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」への対応が迫られる中、急激に業務負荷が増加しているものの、デジタル化が著しく遅れている。サプライヤーコラボレーション領域における SaaS 活用は、調達 DX のフロンティアであり、調達機能強化と効率化という意味で、企業競争力の命運を握っている。

これら三つの SaaS 活用の第二ステージの先進事例は、急速な業務負荷の高まりに企業が十分に対応できていないという点で、多くの日系企業に共通する課題である。SaaS 活用による業務の効率化・高度化は、確実に将来の企業競争力に直結することから、今後、多くの企業で取り組みが広がっていくことを期待している。

※ Enterprise (企業) Resource (資源) Planning (計画) の略で、企業の経営資源を一元に管理し、企業全体の最適化を実現するための経営手法