RICE CLOUD JAPAN

ORACLE NetSuite Alliance Partner

Oracle NetSuite｜導入・再構築ガイド

そのNetSuite導入、止まったままにしない。

導入・リプレイス・ベンダー切り替えで
判断を誤らないための実践ガイド



このガイドでわかる、次の一手のヒント

- 導入の適性を見極める
- リプレイス・ベンダー切り替えの判断軸がわかる
- 失敗を避ける進め方と選定基準を把握

はじめに

製品の特徴だけでなく「自社はどう判断し、どう進めるか」を整理します。

NetSuiteの導入では、製品を選ぶ前の目的設定、部門間での合意、既存システムとの連携、稼働後の運用設計が結果を左右します。導入前・導入中・ベンダー見直しのどの段階でも使えるよう、判断基準と確認手順をまとめました。

導入前

自社に合うか／何から始めるか



導入中

要件・費用・スケジュールの見直し



停滞時

続行・再設計・ベンダー切り替え



読み終えたときに持ち帰れること

- ☐ NetSuiteを検討すべき業務課題と、別の選択肢が適する条件
- ☐ 導入失敗の兆候と、計画を点検するための10項目
- ☐ 停滞した案件を立て直す際の具体的な4つのステップ



目次

01 なぜ業務データの統合が必要なのか
02 NetSuiteが適するケースを見極める
03 導入を停滞させる5つの典型パターン
04 10項目で自社の進行状況を点検
05 業務と経営指標をどう設計するか
06 停滞したプロジェクトを立て直す手順
07 提案を比較するための選定基準
08 お問い合わせ・会社概要

01 なぜ業務データの統合が必要なのか

現状と目標の差を、業務フローと経営管理の両面から確認します。

BEFORE ｜ 業務ごとに情報が分断



よくある課題

- 受注情報を在庫担当が再入力
- 月末に部門別の数字を突き合わせる
- 販売・在庫・会計の更新タイミングが異なる

情報がつながらないと、確認・転記・集計に時間がかかる

AFTER ｜ データを一つの流れとして設計

1 受注・販売

何を受注したか



2 在庫・購買

何を出荷・補充するか



3 会計・分析

売上・原価・利益を見る



導入効果を評価する際は「月次集計に要する日数」「二重入力の件数」「在庫差異の発生頻度」など、自社で改善したい指標を先に決めます。NetSuiteを導入しただけで、これらの指標が自動的に改善するわけではありません。

02 NetSuiteが適するケースを見極める

導入判断では、機能の豊富さより「解決したい課題の広さ」を優先します。

NetSuiteが適している企業

販売・購買・在庫・会計など複数部門の情報が分かれ、業務と経営指標を一体で管理したい企業。既存システムとの連携や業務プロセスの見直しが必要な企業。



別の選択肢も検討したい企業

改善対象が会計だけ、受発注だけなど一部の業務に限られ、個別ツールのほうが費用や機能の条件に合う場合。統合範囲が狭いときはERP導入が過剰投資にならないか確認します。

導入の適性を判断する3つの問い

1



業務の広がり

複数部門で同じ取引データを使うか

2



経営への影響

集計遅れやデータ不整合が判断を妨げているか

3



導入の負担

運用変更・データ整備に人員を割けるか

03 導入を停滞させる5つの典型パターン

原因を早く見つけるために「兆候」と「対処」をセットで確認します。

01 目的が曖昧

兆候	導入後に改善する指標が定まっていない
対処	月次決算や入力工数など成果指標を先に決める

02 現行業務の再現が優先

兆候	「今と同じ画面・帳票」が追加開発を増やす
対処	標準機能で実現する案と費用差を比較する

03 決定者が不在

兆候	同じ論点が会議で繰り返し持ち越される
対処	論点ごとに決定者・期限・判断基準を設定

04 データ移行の準備不足

兆候	稼働直前にマスタ重複や不整合が見つかる
対処	対象・責任者・移行リハーサルを早期に確定

05 定着計画がない

兆候	旧Excel運用が残り、二重管理が続く
対処	操作教育・問い合わせ・改善の体制を用意

04 10項目で自社の進行状況を点検

当てはまるものにチェックを入れ、具体的な未決事項を洗い出してください。

目的・判断

- ☐ 刷新の目的を経営層が一言で説明できない
- ☐ 成功指標が文書化されていない

要件・開発

- ☐ 追加開発要件が増え続けている
- ☐ 標準機能で実現可能かを比較していない

推進体制

- ☐ 未決事項の責任者や期限が不明確
- ☐ 社内とベンダーの役割が曖昧

移行・テスト

- ☐ 移行データの範囲・担当が未確定
- ☐ 移行リハーサルの予定がない

教育・定着

- ☐ 利用者向けの教育計画がない
- ☐ 稼働後のサポート体制が決まっていない

結果を使った次の行動

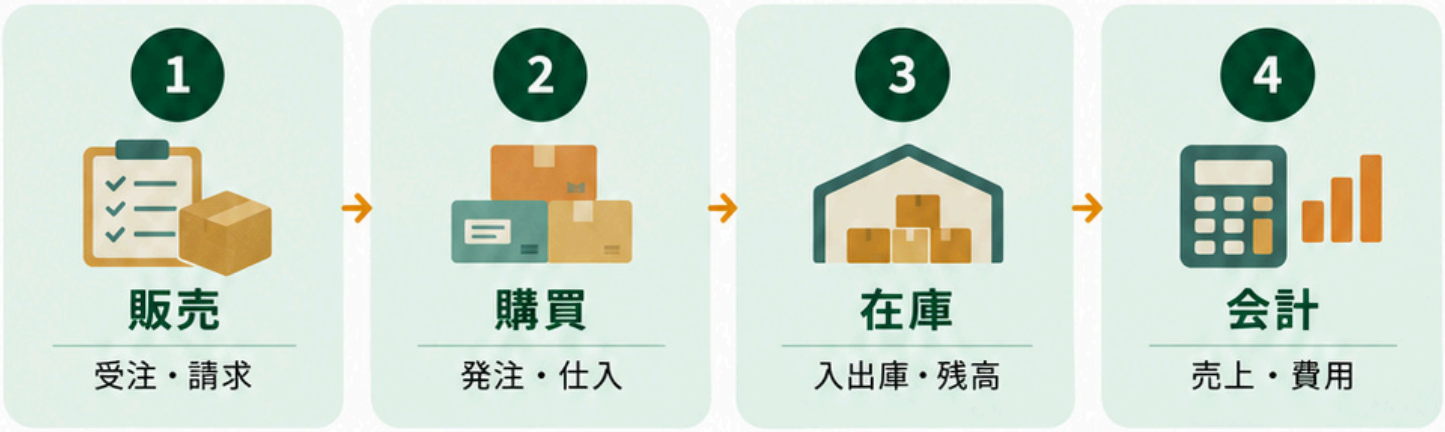
0~2個	定期点検	3~5個	該当工程を再確認	6個以上	計画再設計を検討

※個数による区切りは標準上の目安。重大な問題が1件でもあれば個別に対応を検討。

05 業務と経営指標をどう設計するか

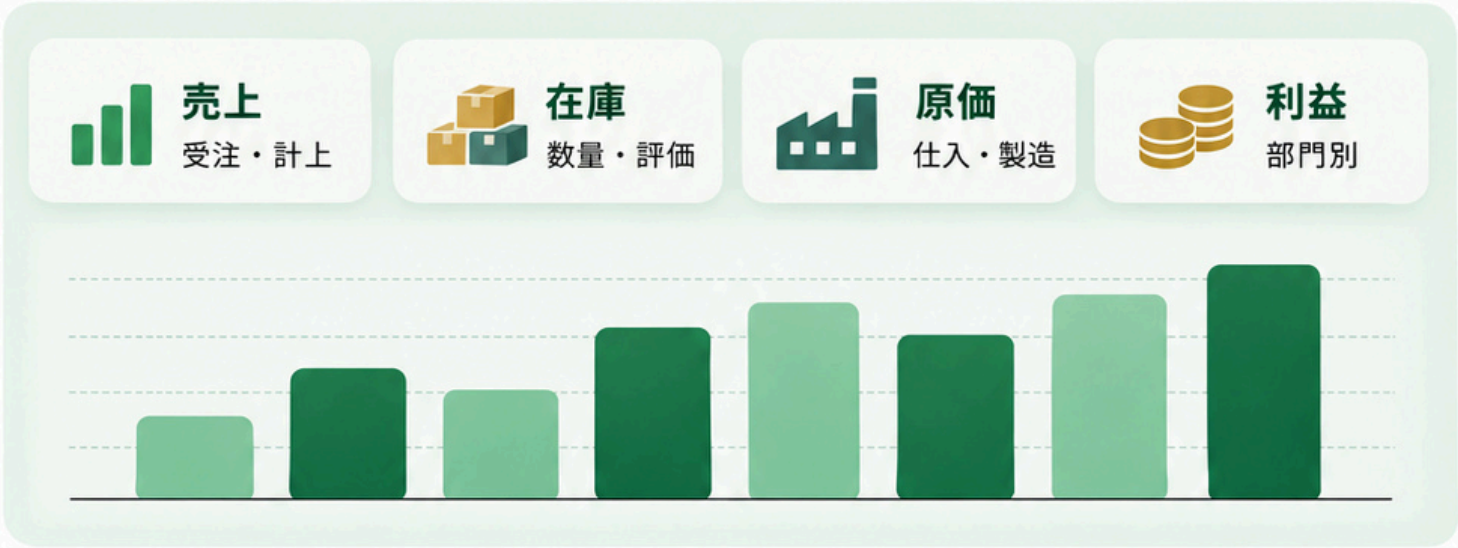
「業務の一元化」と「意思決定への活用」をつなぐ設計が必要です。

取引データを、部門をまたいで同じルールで扱う



共通データと業務ルールを決める

経営管理に必要なレポートの例（構成イメージ）



ダッシュボードは表示例です。実際には、どの取引をいつ計上し、どの単位（部門・商品・拠点）で分析するかを決める必要があります。

設計時の確認ポイント

① 指標の定義と更新頻度
② マスタの責任部門
③ 既存システムとの連携方法
④ 例外処理と承認フロー

06 停滞したプロジェクトを立て直す手順

既存の成果物を捨てる前に、使える実装と不足している工程を見極めます。



01 現状診断

実装済み・未実装、課題、担当、移行データを棚卸し

02 方針決定

続ける要件と見直す要件を分け、標準機能を再評価

03 再計画

必要な開発・テスト・移行・稼働日を再設定

04 定着確認

利用者教育と運用支援を組み込んで再稼働

公開事例

止まっていたNetSuite導入を6か月で業務利用へ

電子部品製造の企業で、ベンダーと社内開発チームの離脱により導入が停滞。残された実装を可視化し、標準機能を軸に再設計。受発注・債権債務を段階的に稼働させました。



07 提案を比較するための選定基準

依頼前に「各社に同じ問いを投げる」ことで判断のばらつきを減らせます。

1 業務理解

何を変えるための導入か、業務単位で説明できるか

確認資料：経営目標・現場課題の把握



2 標準／開発

標準機能・連携・追加開発を分類して示せるか

確認資料：追加開発の費用・保守影響



3 プロジェクト管理

リスク・未決事項・責任者を明示できるか

確認資料：決定期限・会議体・変更管理



4 稼働後の運用

教育・問い合わせ・改善支援まで含まれるか

確認資料：運用支援の対象と期間



RICE CLOUDが対応する範囲

1 業務の整理 → 2 設計・構築 → 3 システム連携 → 4 移行・定着

複数製品を扱う支援会社としてNetSuite・Dynamics 365・Odooなどの選択肢も考慮します。NetSuiteへの適性判断も含めて相談できます。

08 お問い合わせ・会社概要

導入前の製品選定から、進行中の案件の見直しまでご相談いただけます。

このようなご相談に対応しています

- ☑ 対象業務と現在利用しているシステム
- ☑ 解決したい課題、希望時期、予算の目安
- ☑ 進行中の場合：成果物・課題一覧・実装の状況

NetSuite導入・リプレイスのご相談はこちら

https://www.rice-cloud.info/net-suite/

よくあるご質問（ご相談前のチェックリスト）

お問い合わせの前に、よくいただくご質問とご準備いただく情報の例をまとめました。

- Q 導入までの期間はどのくらいですか？ ＋
- Q 既存システムとの連携は可能ですか？ ＋
- Q 費用の目安を教えてください。 ＋
- Q どのような業種での導入実績がありますか？ ＋

ご相談をスムーズにするための事前準備の例

- ☑ 会社概要・事業内容
- ☑ 現在のシステム構成・利用中の製品
- ☑ 解決したい課題・期待する効果
- ☑ 希望時期・予算の目安



お問い合わせ後の進め方

お問い合わせからご提案までの標準的な流れです。

1. **お問い合わせ**
   フォーム・Webからご相談ください。
2. **ヒアリング**
   現状・課題・ご要望を詳しくお伺いします。
3. **ご提案**
   最適な導入方針・概算計画をご提示します。
4. **ご検討・次のステップ**
   内容をご確認のうえ、導入に向けて具体化します。

会社概要

会社名	株式会社RICE CLOUD（ライスクラウド）
所在地	埼玉県さいたま市南区南浦和2丁目40-1 第2愛興ビル3階
事業内容	ERP導入支援、ERPプロジェクトのリカバリー支援
対応製品	Oracle NetSuite、Dynamics 365、Odoo
ホームページ	https://www.rice-cloud.info/
関連資料	ERP刷新ガイド／Odoo段階導入ガイド



NetSuiteの導入・活用について、まずはお気軽にご相談ください。

製品選定、構想検討、プロジェクトの見直しまで、経験豊富なチームがご支援します。

お問い合わせ・ご相談はこちら →