

ORDER TO CASH 受注から売掛金回収まで現場での導入事例

SunGardのAvantGard Receivablesソリューションは、主要な産業分野の、グローバル大企業から中小企業に至るまで 実証可能でかつ定量化可能な成果をお約束いたします。AvantGard Receivablesを導入した企業は、キャッシュフローの増大、DSO（Days Sales Outstanding：売掛金回収日数）の短縮、貸倒損失の減少、支払利息の節減、運転費用の削減など、大きな利益向上に繋がる結果を実現しています。

Order-to-Cash（受注から売掛金回収までの）プロセス管理の効率化及び費用削減を進めることにより、企業はカスタマー・リレーションシップの向上や企業全体のデータの共有促進が可能となり、その結果、資金繰り予測、業務遂行状況の経過管理、根本原因分析、サーベンス・オクスリー法遵守のためのポリシー管理などに対して可視性を大幅に高めることができます。

Dresser, Inc.

Industrial製造業
売上高：17億米ドル

- グローバルレベルで地域拠点を有する
- オラクル、BPICS、ナビジョン インターフェース（マルチ・データフィード）

主たる課題：

異なるシステムからデータを集計
増加するキャッシュフローの生産性の向上

AvantGard Receivables導入後の成果：

- 貸倒損失20%削減
- クレーム解決時間40%削減
- DSO短縮
- 延滞売掛金の削減
- 1億1500万米ドルの任意債務前払いを実現

Bayer CropScience

農薬メーカー
売上高：9億米ドル

- 債権管理の一元化
- SAPとのインターフェース（マルチ・データフィード）

主たる課題：

事業の高成長と債権管理業務の統合による業務量の管理、支払控除の管理、キャッシュフローの増大

AvantGard Receivables導入後の成果：

- DSO 26%短縮
- 初年度に年間120万米ドルの支払利息の節減
- 延滞売掛金の90%削減
- 延滞売掛金の90%削減
- 第1四半期内に投資回収（ROI: Return on Investment）を実現
- 全社的な「見える化」の改善
- 内部プロセスの標準化

U.S. Xpress

運輸業
売上高：18億米ドル

- 債権管理の一元化
- AS/400 社内システム

主たる課題：

急速する売上げ増加の管理、支払控除額の削減、ベンダー・コンプライアンス方針の順守、キャッシュフローの増加

AvantGard Receivables導入後の成果：

- DSO 29%短縮
- 未解決クレーム件数87%削減
- 延滞売掛金25%削減
- 人員数を維持しつつ、企業成長を達成
- サーベンス・オクスリー法の監査通過
- 社内プロセスの改善

Future Electronics

卸売・流通業

売上高：28億米ドル

- 地域シェアード・サービス・センター
- AS/400、グローバル・データフィード

主たる課題：

データ及びリソースの統合、キャッシュフローの増大、プロセスの標準化、生産性の向上、世界的な可視性の確立

AvantGard Receivables導入後の成果：

- 延滞売掛金を30%削減
- 56%の要員削減
- 単一のソリューションに統合することによるITコストの削減
- グローバル・レベルでの可視性の向上
- 生産性の向上
- 内部プロセスの改善

MTF

非営利組織

売上高：2.3億米ドル

- 中央集中型の信用業務
- QADインターフェース

主たる課題：

組織成長に伴うボリューム管理およびクレーム管理の改善

AvantGard Receivables導入後の成果：

- 延滞売掛金30%削減
- DSOを2日間短縮
- クレーム処理のサイクル時間80%削減
- 人員数を維持しつつ、企業成長を達成
- 業績追跡の改善
- 顧客サービスの向上

Halliburton

石油・天然ガス会社

売上高：200億米ドル

- 分散化した債権管理
- SAPインターフェース

主たる課題：

キャッシュフローの増大、企業信用リスクの緩和、国際標準化、生産性とデータの共有率の増加

AvantGard Receivables導入後の成果：

- DSOの40日間短縮
- クレーム件数の98%の削減
- 人員を増やさずに125%の成長を達成
- 売掛金回収率31%改善
- 内部プロセスの改善
- グローバル・レベルな可視性の向上

サンガードは、お客様がそれぞれ異なる目標、課題、ニーズ、企業哲学をお持ちであることを理解しております。それ故、弊社では、お客様と緊密なお打ち合わせを行うことで、お客様の基本的な考え方を理解し、最適なトータル・ソリューションの導入をお手伝いいたします。お客様の要件がより明確になり、検討が進むにつれて、弊社ではお客様を弊社の他のお客様にご紹介し、電話や直接ご訪問する機会をご提供します。また、お客様の現状のROIのカスタマイズ分析も実施いたします。

www.sungard.com/avantgard ■ email: avantgardinfo@sungard.com

© 2010 SunGard

商標情報：サンガード、SunGardロゴおよびAvantGardはSunGard Data System Inc. または米国およびその他の国の子会社の商標または登録商標です。その他すべての商号は、それぞれの所有者の商標または登録商標です。