



ERP導入プロジェクト概要

目次

1. これだけは最初に理解「ERP」とは？
2. ERP導入成功の厳選10要素
3. プロジェクト推進の段取り

-
1. **これだけは最初に理解「ERP」とは？**
 2. ERP導入成功の厳選10要素
 3. プロジェクト推進の段取り

1.これだけは最初に理解「ERP」とは？ ～システムの基本的な構成～

- そもそもERPとは？ を考えてみたいと思います。

“ERP”は何の略？

Enterprise **R**esource **P**lanning

直訳すると？

企業資源計画

少し意識すると？

企業の経営資源を最適化する

ERPパッケージとは？

企業の経営資源を最適化する
ソフトウェア製品。

日本では：

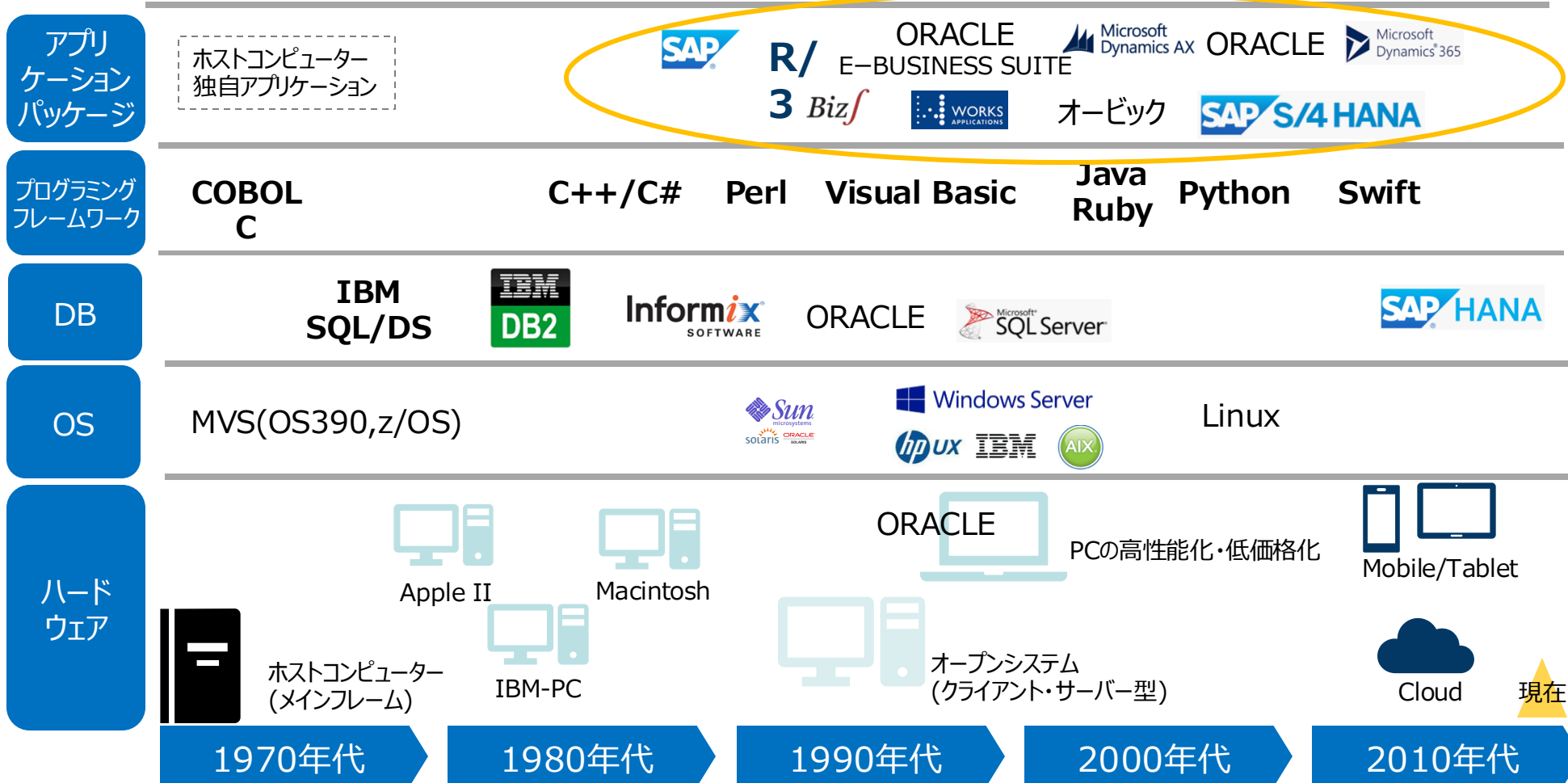
『統合基幹業務システム』
とも呼ばれる

1.これだけは最初に理解「ERP」とは？ ～システムの基本的な構成～

IT全般の歴史とITのレイヤー図

少しだけ技術的なお話をさせていただきます。下図をご覧ください、いくつかの名称はお聞きになったことがあると思います。本書では、下図のERPパッケージの導入プロジェクトの概要について述べさせていただきます。

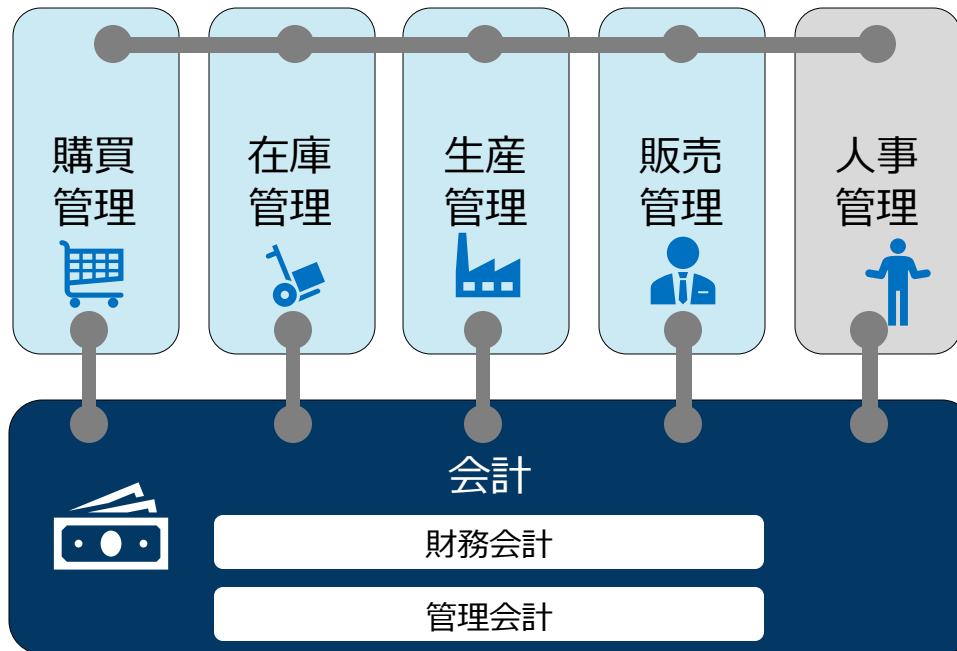
ERPパッケージ製品の例



1.これだけは最初に理解「ERP」とは？ ～システムの基本的な構成～

ERPのアプリケーションパッケージをもう少し詳細に見ていきたいと思います。どのパッケージも考え方としては、「ERP機能群」と「統合管理データ」を持ち、下図のように連動して動作しています。

ERP機能群



データはERPにより一元管理

統合管理データ



マスターデータ

得意先・仕入れ先
品目/BOM
勘定コード
組織

トランザクションデータ

会計(債権・債務)データ
管理会計(原価・収益)データ
生産計画・実績データ
販売予算・実績データ
購買データ
Etc..

-
1. これだけは最初に理解「ERP」とは？
 - 2. ERP導入成功の厳選10要素**
 3. プロジェクト推進の段取り

2. ERP導入成功の厳選10要素

ERP導入プロジェクトを成功するための要素は、市販書籍やインターネット上で数えきれないほどの情報が掲載されています。筆者がERPプロジェクトに17年以上携わった経験談として、以下に10の成功要素を述べます。

『ERP成功の厳選10要素』（1/2）

1 導入目的を、企画/導入段階から全社で定着させる

2 業務プロセス・要件を見直す覚悟で臨む

3 経営トップによる関与を持つ

4 経営・業務・IT部門が連携して推進する

5 予算は余裕をもって計画し変更管理を厳とすること

2. ERP導入成功の厳選10要素

ERP導入プロジェクトを成功するための要素は、市販書籍やインターネット上で数えきれないほどの情報が掲載されています。筆者がERPプロジェクトに17年以上携わった経験談として、以下に10の成功要素を述べます。

『ERP成功の厳選10要素』（2/2）

6 施策に優先度をつけ、IT成熟度に見合った計画をする

7 プロジェクトマネジメントを適切に行う

8 社内外人財の適切配置・リソース確保・育成を行う

9 リスク低減・効率化の方法をリサーチする

10 稼動後の継続的改善・拡張を考慮した計画を策定する

2. ERP導入成功の厳選10要素

ERP前述した『ERP成功の厳選10要素』について、具体策模索することをオススメします。
以下は、その具体例の一部となります。

『ERP成功の厳選10要素』

1	導入目的を、企画/導入段階から全社で定着させる
2	業務プロセス・要件を見直す覚悟で臨む
3	経営トップによる関与を持つ
4	経営・業務・IT部門が連携して推進する
5	予算は余裕をもって計画し変更管理を厳とすること
6	施策に優先度をつけ、IT成熟度に見合った計画をする
7	プロジェクトマネジメントを適切に行う
8	社内外人財の適切配置・リソース確保・育成を行う
9	リスク低減・効率化の方法をリサーチする
10	稼動後の継続的改善・拡張を考慮した計画を策定する

具体例

1 特定人物のありたい姿を描く

2 ステップアップアプローチを模索する

3 市販テンプレートを利用する

まだまだありますので、ご興味あればお問い合わせを。

2. ERP導入成功の厳選10要素～特定人物のありたい姿を描く～

以下例は、マーケティングで良く利用される“ペルソナ分析”と、アクションプランを導き出す手法“ポジティブアプローチ”を融合させることで、ERPに求めるものは何か、そして何故必要か(＝目的)を導き出すしているイメージです。

ペルソナ分析

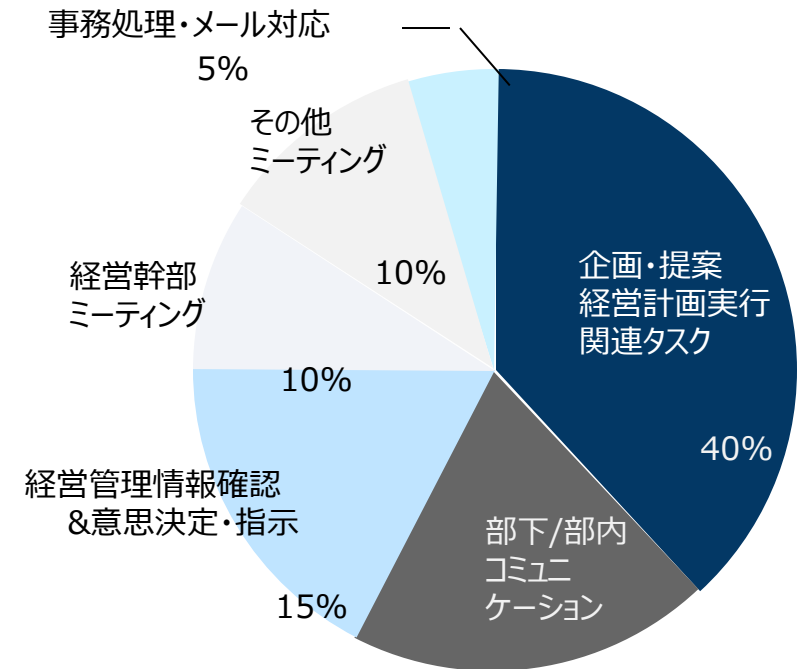
XYZ社
経営企画部長
Mr. Jones



年齢：52
職業：会社員
所属企業年商：500億円
部下：15名

- 経歴
ABC社で生産部門・営業部門それぞれ10年間勤めた後、経理部長に就任し3年間在籍。5年前にXYZ社へCFOとして入社。現職位は1年前に就任。
- 最近の仕事上の出来事
社長からシステム刷新プロジェクトを任された。
- 今後の目標
中期経営計画の実現リード
部下のIT人財育成
自身の仕事の効率化
- 所持しているデバイス
会社貸与Note PC
会社貸与スマートフォン
個人所有Note PC
個人所有スマートフォン

ありたい姿『仕事時間の遣い方』



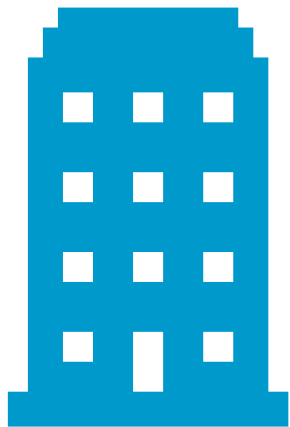
ありたい姿を描いた後に現状も表し、そのギャップを把握したうえで、どのようなことをERPに求めるのかを経営的視点で指示・判断する。

2. ERP導入成功の厳選10要素～ステップアップアプローチを模索する～

以下例は、ERP導入のステップアップアプローチを大型賃貸マンションに置き換えて説明しています。

ステップ0

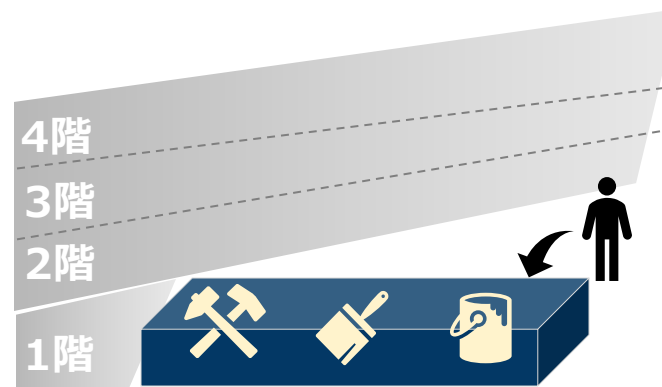
マンションを建てる
(内装は着手しない)



ERPパッケージを購入し、
利用できる状態にする

ステップ1

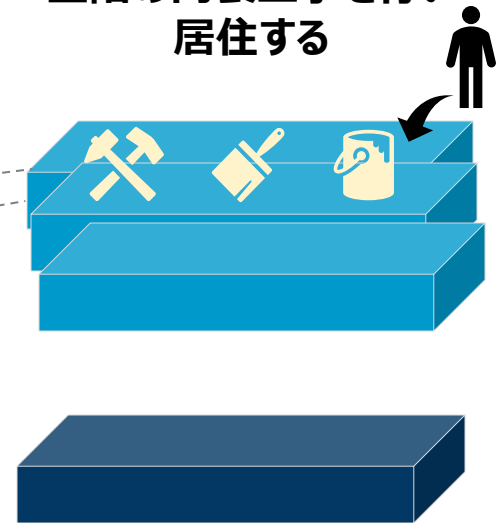
1階の内装工事行い
居住する



ERP会計機能のみ
導入・利用開始する

ステップ2

上階の内装工事を行い
居住する



ERP販売・購買・生産等
他機能群を
導入・利用開始する

2. ERP導入成功の厳選10要素～ステップアップアプローチを模索する～

以下例は、ERP導入のステップアップアプローチを大型賃貸マンションに置き換えて説明しています。



2. ERP導入成功の厳選10要素 ～テンプレートを利用する～

ERPパッケージは、製品にもよりますが、国別ソリューション(プリセット)・業界特有ソリューションを提供しています。また、パートナー企業から、あらかじめ一定の設定が施されたテンプレートが提供されています。これらを利用する計画を立てておくことは、導入成功に大きく貢献する可能性があります。

国別ソリューション(プリセット)

- 消費税・付加価値税などの各国税法対応
- 固定資産・減価償却処理
- 月次請求などの日本固有商習慣
- 言語/通貨

テンプレート

- 多くの企業で汎用的に利用できるカスタマイズ
- ビジネスフロー図・教育手順書などの文書
- 導入方法論

業界特有ソリューション

- 業界別の異なるビジネスプロセスへの対応
 - ✓ 組み立て製造業
 - ✓ プロセス製造業
 - ✓ 小売業
 - ✓ サービス業
 - ✓ 金融業
 - ✓ 商社

注記) 製品購入に付随して無料で利用できるものや有料で購入するものがあります。

-
1. これだけは最初に理解「ERP」とは？
 2. ERP導入成功の厳選10要素
 3. **プロジェクト推進の段取り**

3. プロジェクト推進の段取り ～ERPプロジェクトの工程～

ERP導入プロジェクトの工程として、代表的な工程例と、スクラッチ開発した場合の工程差異を整理します。

■ ERP導入における一般的ウォーターフォール型のプロジェクト工程例

① 戦略/施策策定 システム化構想計画	② 要求事項 定義	③ 業者 選定	④ 設計・導入	⑤ 本稼働後 定着化
工程	スクラッチ開発	ERP導入		差異
①-1戦略策定	企業の経営方針・中期経営計画・IT現状課題等をもとに実施する	←		無
①-2システム化構 想・計画	スクラッチ開発の特性に合わせた構想・計画策 定を実施する	ERPの特性にあわせた構想・計画策定を実施する		有
②要求事項定義	業務要件・経営課題等から、網羅的に要求 事項を定義することが一般的	ERPパッケージによって、以下の2ケースがある。 ケース1) 原則、要件定義はしない ケース2) 要件定義をする 製品の特性・標準機能やテンプレートの適合度と、戦略/システム化構 想・計画によって、上述ケースを選択する必要あり。		有
③業者選定	要求事項定義に対応可能な業者を選定する	「パッケージ製品」選定と、「導入業者」選定の2つの軸で実施する必要 あり。製品によって人材不足の懸念があるため要注意 また、標準機能やテンプレートの適合度と、戦略/システム化構想・計画 との適合性を評価する必要あり。		有
④設計・導入	導入業者が保有する方法論の採用・スクラッチ 開発用ソフトウェアの特性を考慮して推進する	ERPパッケージ固有の方法論で推進する		有
⑤本稼働後定着化	システムライフサイクル計画・運用計画に基づき 実施	←		無*1

3. プロジェクト推進の段取り ～ERP導入におけるリスク低減方法～

ERP導入プロジェクトにおいて、プロジェクトの危機的リスクが最も顕在化する可能性が高い工程は、筆者経験談では、「**⑤設計・導入・テスト・移行**」です。進捗遅延、品質未到達、コスト超過が代表的な例です。



プロジェクトの危機的リスクが顕在化する可能性が最も高い

- | | | |
|---|---------|----------------------------|
| 例 | ● 進捗遅延 | : 予定外の工数が発生した・見積もりが甘かった |
| | ● 品質未到達 | : 固有開発したプログラムの品質が低い |
| | ● コスト超過 | : 社内リソースが不足し、アウトソース費用が発生した |

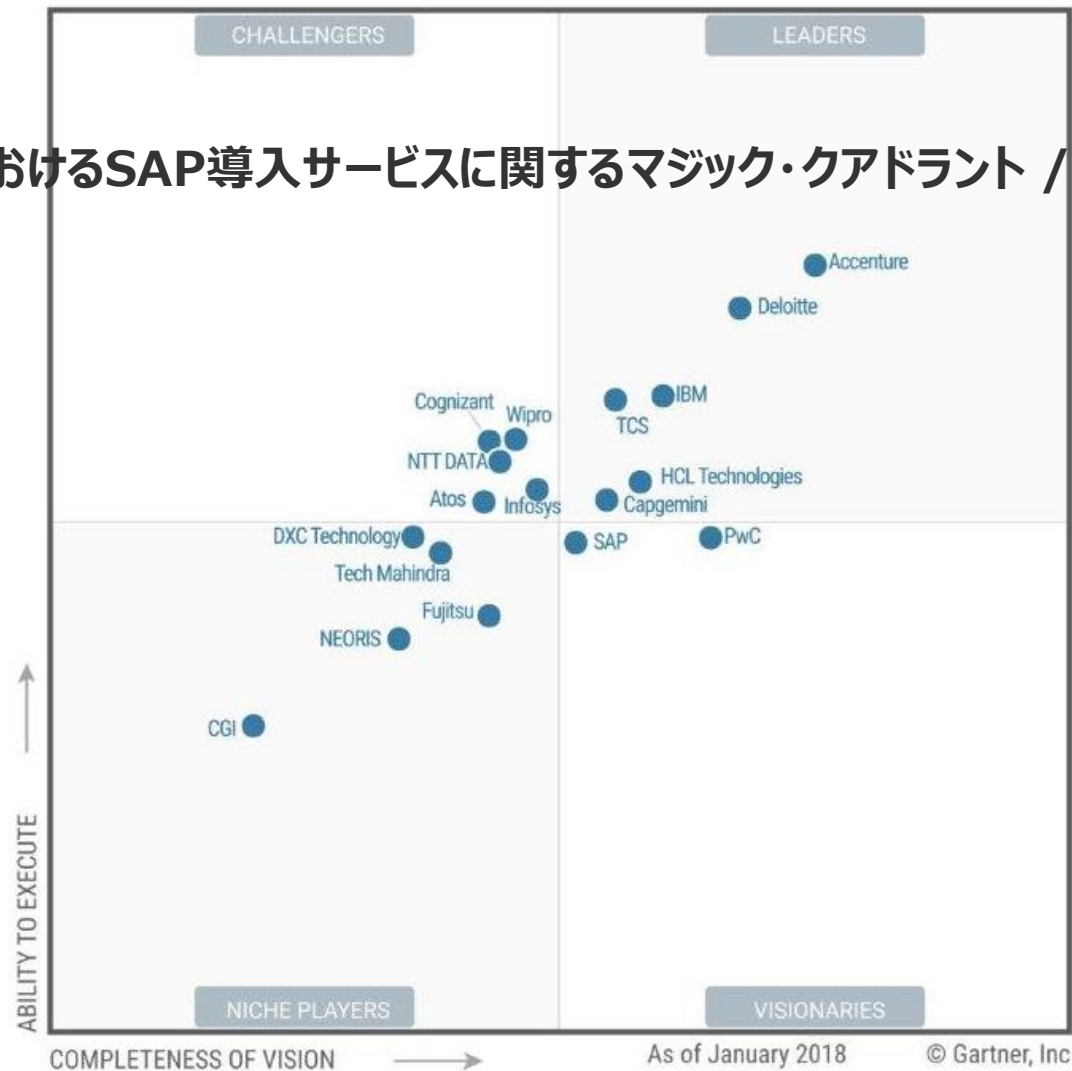
➡ 何かリスク低減する方法は無いだろうか？

➡ あります！

前述『ERP成功の厳選 10 要素』の実践！

参考情報)

世界におけるSAP導入サービスに関するマジック・クアドラント / ガートナー社



出典元 : Gartner, Magic Quadrant for SAP Application Services, Worldwide, Kris Doering et al, 26 February 2018

ERP開発/販売大手のひとつSAP社パッケージ導入スキル保有人材はどのような情勢となっているか？



SAPがフリーランス5000人確保へ、 「2025年問題」を解決できるか

2019年7月10日

出典元：株式会社 日経BP URL)<https://tech.nikkeibp.co.jp/atcl/nxt/column/18/00001/02534/?P=1>



SAP認定フリーランスの人財シェアリングプラットフォーム をSAPパートナー向けに提供

2019年7月4日



このSAP認定資格者等の人財シェアリングプラットフォームは、「2025年の崖」で高まるSAP認定コンサルタントへの需要を解消するために、SAPジャパンが取り組む活動の一環です。多様化する働き方により新しい戦力として注目されるフリーランス（または副業者）を対象に、各サプライヤーが求人登録から資格取得の支援までを行うなど、各社の専用タレントプールを充実化させます。SAPプロジェクトを持つ各SAPパートナーは、SAP Fieldglassのポータルから各サプライヤーのリソース状況（availability）を検索することで、プロジェクト計画やリードタイム短縮の効率化が期待できます。国内サプライヤーの初期パートナーとしては、イントループ株式会社、K2パートナーリングソリューションズ株式会社、株式会社クラウドワークス、株式会社パソナJOB HUB、ヒューマンホールディングス株式会社、マンパワーグループ株式会社、株式会社みらいワークス、ランサーズ株式会社が参画しています。（五十音順）

出典元：SAPジャパン株式会社 URL)<https://news.sap.com/japan/2019/07/sap認定フリーランスの人財シェアリングプラット/>

INTLOOPについて

さまざまな経営課題の解決を支援するコンサルティング事業を主軸に、テクノロジーを駆使しビジネスモデルの変革を目指すデジタルトランスフォーメーション事業、システムの開発・導入を支援するテクノロジーソリューション事業、専門性の高い人材をご紹介する人材ソリューション事業の4事業を柱に事業を展開。

常にお客様の視点に立つことを第一義に考え、お客様の課題に対して最適なソリューションを提供し続けています。

お問合せ

下記フォームよりお問合せください。

<https://www.intloop.com/contact/general/>

記載の企業ロゴデザインについて

記載している企業のロゴ、商標は企業が提示しているガイドラインを確認したうえで記載しています。
デザイン、商標についての著作権は、それぞれの企業に帰属しています。

免責事項

この文書に記載されている情報は一般的なものであり、特定の個人や組織に対するアドバイスを提供するものではありません。掲載情報の正確さについてできる限りの努力をしていますが、その正確性や適切性を保証するものではありません。
何らかの行動をとられる場合は、本資料の情報のみを根拠とせず、専門家による適切な分析・アドバイスをもとにご判断ください。当資料を用いて行う一切の行為、被った損害・損失に対しては当社は一切の責任を負いかねます。予めご了承ください。
当資料の著作権は当社にあります。当資料の転載、流用、転売など、ダウンロードされたご本人様以外のご利用は固くお断りさせていただきます。