

成功する
プロジェクトは
最初が違う！



成功のための道標

ERP導入

ERP成功の秘訣 — 第2弾 —

「結局なにから
始めるの？」

As-IsとTo-Beの
落とし穴を徹底解説



鈴木取締役

敏腕営業本部長。大阪出身。
強力なリーダーシップで
チームを牽引。

特技：瞬間移動



引屋敷取締役

ERP導入プロジェクト 統括
責任者。強力なリーダー
シップでチームを牽引。

傾向：無駄なことはしない



大薮さん

ERPプロジェクトマネジャー。
ERP導入を成功させること
が至上命題。

モットー：親切丁寧



System Integrator

さあERPの導入を始めよう！ でも何から始めれば……？

さあERP導入の
スタートだ！

いよいよですね。
身が引き締まります！

最初は「As-Is」と「To-Be」から始める
ぞ！ 現状分析(As-Is)とあるべき姿
(To-Be)を明確化すればギャップが
わかるから方向性が決まるんだよ。

プロジェクトは
初動が重要やぞ！

ERPで会社の
未来のあるべき姿を
描いてくれ！頼むで！

はい！
「あるべき姿」
からまとめ
ます！

ちょっと
待った！

未来を語ると、みんな
言いたい放題になる
から非現実的！
まずは「あるべき姿」の
前に「現状分析」する
ことが重要！！

なるほど。「現状分析」で
課題を明確化して、
それを解決した
姿が「あるべき姿」
というわけですね。

結婚と一緒にやな。
現実を直視して
育てて行くんやな。

でも現状分析って
どうやってやれば
……………？？？

ERP 導入前の
現状分析には
「業務アプローチ」と
「機能アプローチ」が
あるんだ。

そんで
愛は…

4つのステップを
踏めばできるから、
詳しく教えるよ。

助かりました。
ありがとう
ございます！

そんでな
全ては愛なんや
LOVE IS
EVERYTHING
や、わかるか？

良い人
なんだが
あーなると
長いから…
(苦笑)

As-Is (現状分析)と To-Be(あるべき姿)どっちが先?

ERPの導入では、現状分析で整理された業務要件に対して導入目的や想定効果を考慮して、現行の業務プロセスをあるべき業務プロセスとして描き直していきます。そのとき As-Is とは現状の業務やシステムのことを示します。また To-Be とは、次期の業務やシステムのことを示しています。

みんなの目指す
方向性が違うから
大変だろ



いきなりTo-Beは
危険ですね



効率的な経営が
できれば良いですね。

経営者



フォーキャストをリアル
タイムで確認したい!

営業
部長



ITコストを抑えて
運用も楽にしたい!

情報
システム
部長



完璧な需要予測
できれば良いね

在庫・
物流担当



外出先から
日報かけないかな

営業
担当



決算を簡素化
できないかな～

財務
部長



私のやっていることを
システムにできるの?

製造
部門



Q ゼロからあるべき姿を策定できるのか? **A** できません!

理由

会社の業務は規模や業種、業態を問わず単純なものではありません。ステークホルダーがたくさんいますが、それぞれ自身の立場から近視眼的にものごとをとらえます。あるべき姿がバラバラな状態では、単なる要望になってしまい本来のERP導入目的を見失う可能性が高くなります。

Q では何をすれば良いのか? **A** As-Isの調査から始めます。

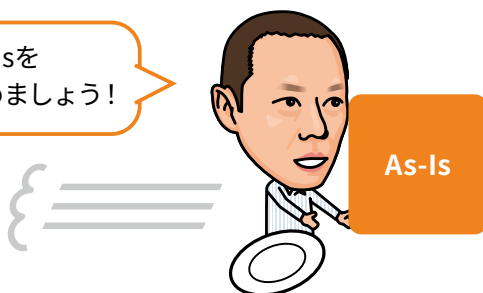
理由

As-Is 調査は、唯一無二の解であり現在の自社の状態を理解するために必須です。

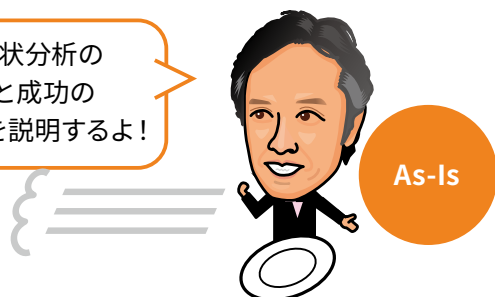
As-Is = 現状調査 (何をしているのか?) + 目的分析 (何故しているのか?)

As-Is 調査は、人間の体に例えると健康診断です。どこが悪いかわからずにメスを入れることはありません。まずは健康診断で徹底的に調べて悪いところをあぶり出します。その悪い部分を治療した結果、健康な身体 (To-Be) を取り戻すのです。

As-Isを
始めましょう!



まずは現状分析の
落とし穴と成功の
ポイントを説明するよ!





現状分析のよくある課題と成功ポイント

あるある

現状分析で直面すること Top5

1

システム部門が知らないうちにシステムが導入されていた

SaaS などのソフトウェア形態が台頭してくるにつれ現場で簡単にソフトウェアの導入ができるようになりつつあります。このような背景から現場が独自システムを導入しているようなケースがしばしばあります。

2

導入したシステムが使われていなかった

数年前に導入したシステムが業務の変化や担当者の変更などにより、いつの間にか Excel などでも運用され、システムが使用されていないケースもあります。

3

新たなビジネスが発生し、システムがない

新規事業やビジネスモデルの変更などにともないシステムが追従できていない問題が発生しているかもしれません。

4

直接ベンダーに依頼してシステムが改修されていた

システム部門が認知せずに既存システムの改修や機能追加などが行われているケースがあります。

5

新しいシステムの導入を反対され業務内容が見えない

現場によっては既存のシステムに大きな不満がなく、新しいシステム導入を反対しているケースがあります。

成功のポイントは3つ

ERPを導入しようとする企業は概ね現場と課題は見えているでしょう。しかし、詳しく現状調査を始めると、それらを再認識できるとともに、潜在化していた課題や事実も浮かび上がってきます。これこそが現状分析の目的になります。

ステークホルダーとのコミュニケーション

ステークホルダーとのコミュニケーションからヒントが生まれるケースもあります。緊密に連携できるような関係性を築きます。

システム以外の業務の流れを理解

システムの利用実態に加えて、個々がどのような業務を行なっているのか（システム以外）を理解します。

業務の必要性を理解

なぜその業務が必要なのかを業務自体の目的をきちんと分析し、システム化の是非を決定します。

コミュニケーション能力が重要なんですね。



会社を理解して、業務を理解して、システムを理解する。大変な作業だけど方程式があるから大丈夫！

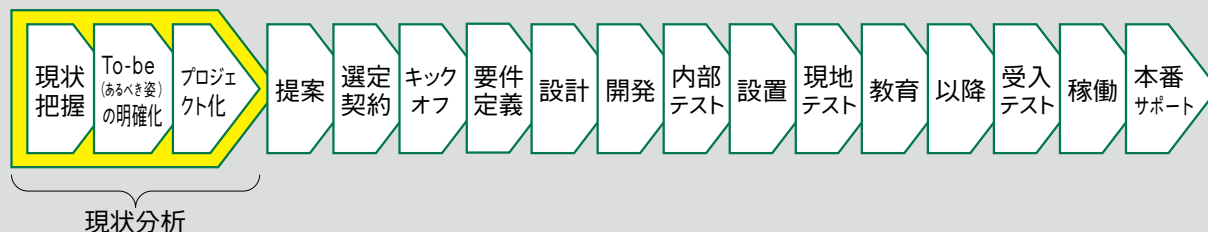
飲み会だけがコミュニケーションじゃないぞ



正しい現状分析の進め方

現状分析に失敗すると後の工程が総崩れになります！

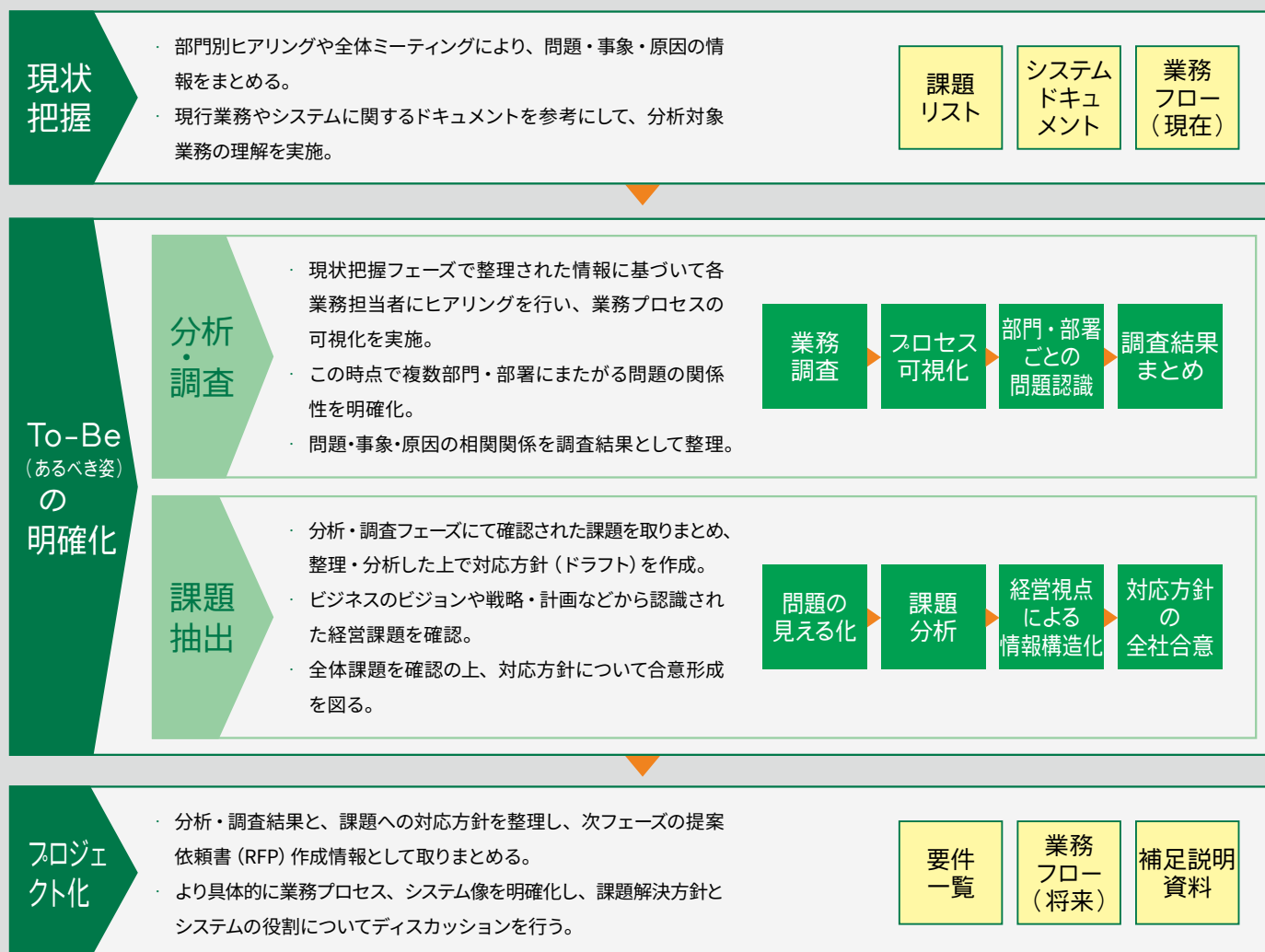
ERP 導入における現状分析の位置付け



ERP 導入の初期段階における現状分析は、業務プロセスの可視化によって、現場部門の業務内容が見え、同じような作業を複数の部門で重複して実施していることや、同じような問題で悩んでいたこと、システム化されておらず手作業による処理などを認識することができます。また、部門としてではなく、企業全体としての観点か

ら解決しなければならない問題も見え始めるようになります。その結果を精査し、部門を超えた全社的な観点から改善の方向性を整理していくことになります。また、ERP 導入の対象領域や要件の抽出に漏れが出にくくなり、構築フェーズでプロジェクトが手戻りするリスクを軽減できるようになります。

正しい現状分析の進め方

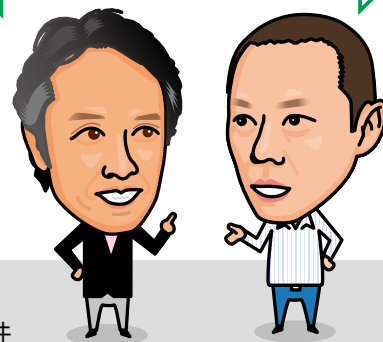




現状分析結果の まとめ方

ERP の成功は
ここが最も重要だぞ！

このアウトプットで業務
全体が見渡せますね。

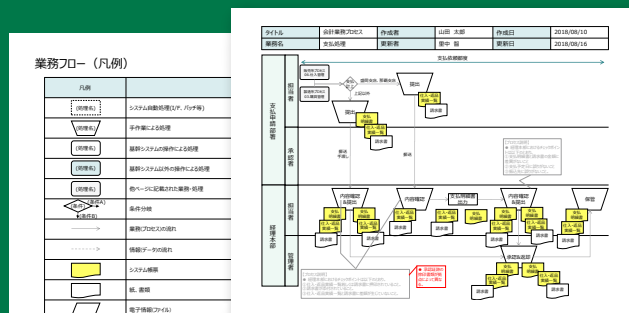


一般的にERP導入前の現状分析結果のアウトプットは業務フロー図、要件一覧、補足説明資料になります。調査・分析結果、および討議結果を整理し、次フェーズ(RFP作成)のインプット情報として取りまとめます。

アウトプット：1

業務フロー図

現行業務フロー図に変更箇所、及びその背景などを詳細に記載したもの。もしくはヒアリングベースの確認事項をもとに業務プロセスを可視化したものが業務フロー図になります。



アウトプット：2

要件一覧

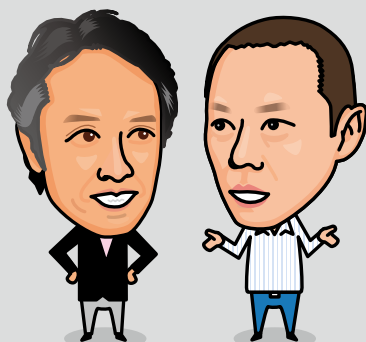
業務分析ヒアリングで抽出された課題及び経営からの要請事項などを整理、一覧化したもの。プロジェクト討議を経て全体で確認された対応方針を合わせて記載します。

アウトプット：3

補足説明資料

必要に応じて課題対応方針を具体的に説明した資料。RFP 作成フェーズにおいて、要求機能詳細資料として活用することを想定します。

会社全体が
見渡せるだろ～



会社の未来に
貢献できそうです！

課題も浮き彫りに
なってるな～





200社を超える導入実績

ERPならシステムインテグレータ

システムインテグレータは、200社を超えるERPの導入を支援してきました。私たちはお客様のゴールを見据え、導入だけでなく計画段階から教育、保守サポートにいたるあらゆる面での包括的なサポートを提供しています。ERPに深く携わる知見とプロフェッショナルな経験を活かしお客様の成功を支援いたします。

システムインテグレータを選定した理由

シ ステムインテグレータは、重要なコスト面において、他社と比較しても圧倒的な差がありました。また、ピップの要望や課題を解決する内容が提案に盛り込まれていたことや姿勢などを評価して決めました。

ピップ株式会社

1 つは提案内容が具体的でリアリティがあったことです。もう1つは柔軟な対応でしょうか。顧客視点に立った対応力を見て、ここにお願いしたいという気持ちになりました。

株式会社ソード

ERP 導入前

現状分析 (As-Is) アウトプットの 無料サンプルダウンロード実施中!

今回、ご紹介させていただきました「業務フロー図」「要件一覧」「補足説明資料」のサンプルを弊社ホームページから無料でダウンロードいただけます。この機会にダウンロードいただき貴社 ERP 導入プロジェクトにお役立てください。

ダウンロードはこちら!

<https://products.sint.co.jp/grandit/resource/asis-output-sample>



システムインテグレータに
相談しませんか?

良さそう
だね!



詳しくはシステムインテグレータまでお問い合わせください。

お問い合わせ窓口

Eメールアドレス: erp_mk@sint.co.jp

サイト URL : <https://products.sint.co.jp/backoffice>

システムインテグレータは、
「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」という
スローガンのもと人々の生活を豊かにするソフトウェアを提供しています。

ERPなら
システムインテグ
レータですね！

私たちが全面的に
サポートします！

ERPの導入は弊社へお任せください！

日本の会社をよくすること
が私たちの使命です！

田島です。
ERPを入れれば
業務効率化に
繋がる！
良いと思います。

吉田です。
ERPでプロジェクト収支
を確認できると
赤字プロジェクトを防げ
る。良いと思います。

業務全体をリアル
タイムに把握して
俊敏性を高める。
スピード経営の
実現や！

Eコマースと
ERPを
組み合わせれば
オムニチャネルが
実現できる！

きめ細かい
サポートで、
業務課題を
解決します！

みんな
幸せそう
ですね。

株式会社システムインテグレータ

詳しい情報はこちらをご覧ください。

<https://products.sint.co.jp/backoffice>

© 株式会社システムインテグレータ All rights reserved.

記載事項は、予告なく変更される場合があります。内容の一部または全部を 株式会社システムインテグレータの許可なく使用・複製することはできません。株式会社システムインテグレータ、システムインテグレータ ロゴは、日本およびその他の国における株式会社システムインテグレータの登録商標です。その他のブランドまたは製品は、それぞれを保有する各社の商標または登録商標です。

2018年8月現在