



ポストモダンERPだけでは 回避できない2025年の崖 「Excel / メールからの脱却」によるDXのススメ

レガシー基幹システムの“ムダやムリ”が顕在化し、ビジネスの成長を阻害する“2025の崖”が囁かれる中、この危機を乗り越えようとデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）に取り組む企業が増えている。折しも、SAP ERP（6.0）サポート終了まで8年を切り、これからのERPのあるべき姿として“ポストモダンERP”に注目が集まっている。

ここでは、“ポストモダンERP”とは何か？について解説し、“ポストモダンERP”に移行する際の注意点とその解決策について紹介する。

目次

1. “ポストモダンERP”とは？

- 1-1. スムーズなDX推進に貢献する“ポストモダンERP”
- 1-2. “ポストモダンERP”の価値は変更の柔軟性・迅速性

2. “ポストモダンERP”に移行しても残るビジネスプロセス領域の課題

- 2-1. “ポストモダンERP”に移行しても残る課題 ～Excel/メール利用による弊害～
- 2-2. メール+Excelが残ってしまう理由とは？

3. 『Business b-ridge』による業務アプリの内製化で課題解決

- 3-1. 業務アプリ開発は外注より内製化が望ましい
- 3-2. 内製化を支援する『Business b-ridge』
- 3-3. 幅広い業種・業務で導入実績を誇る『Business b-ridge』

DXの成果を極大化するために ビジネスプロセス領域を内製でシステム化

“ポストモダンERP”とは？

スムーズなDX推進に貢献する“ポストモダンERP”

日本におけるERPの歴史を振り返ると、メインフレーム系ではじまったバラバラの基幹系システムがもたらす非効率を解消すべく、それらを密結合する形でSAPに代表されるERPスイートが登場。国産ERP製品も続々登場し、大企業から中堅・中小企業へと浸透していった。

しかし、変更対応の柔軟性・迅速性欠如という従来型ERPスイートでは解決できない問題が近年のビジネス環境では表面化してきている。

この解決策としてERPの機能を分解し、疎結合で連携させたのが“ポストモダンERP”であり、これによって様々なクラウドアプリケーションとの柔軟かつ迅速な連携が可能になり、DX推進がスムーズになる。

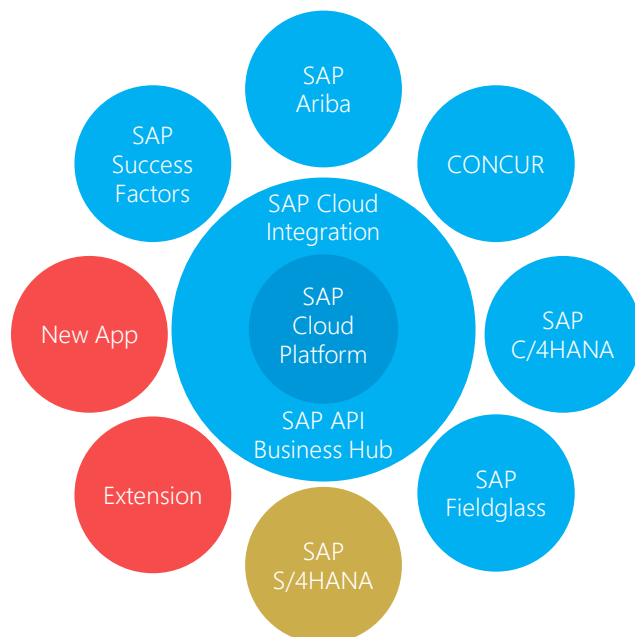
“ポストモダンERP”の価値は変更の柔軟性・迅速性

グローバルで圧倒的なシェアを誇るSAPにおいても、S/4 HANAをコアERPとし、それを補完するアプリとして SAP C/4HANA、SAP Success Factors、SAP Ariba、SAP Fieldglass などを、クラウド（SaaS）で提供、SAP Cloud Platformを介して連携する最新の構成を提唱している（図1）。

これに企業が独自開発する戦略アプリが加わり、3層の構成となる。しかし、それぞれのライフサイクルはコアERPで10年、補完アプリで1～3年、戦略アプリで1年未満、と3層ごとに異なっている。

そこで、コアERPは基本機能のみで切り離し、疎結合で連携する補完アプリや戦略アプリ側でビジネスの成長や変化に対応するのが、変更の柔軟性・迅速性を実現する“ポストモダンERP”の価値である。

図1：SAPが提唱する“ポストモダンERP”



コアERP

ERPの標準機能をベースとした基幹システムで標準機能を重視。

拡張・補完アプリ

ERPを拡張・補完する外部アプリケーションでコストパフォーマンスを重視。

戦略アプリ

戦略的に競合との差別化を実現するこだわりの機能対象で独自ノウハウを重視。

“ポストモダンERP”に移行しても残るビジネスプロセス領域の課題

“ポストモダンERP”に移行しても残る課題

～Excel / メール利用による弊害～

“ポストモダンERP”への刷新によって変更対応の柔軟性・迅速性を実現したとしても、DXの成果を極大化する上で障害となる別の課題が残る。

3層の関連性を企業ICTプラットフォームにあてはめ、イメージ化すると図2のようになる。

企業はコアERPのデータ、あるいはそれを用い、二次的に得られるデータを戦略アプリに投入することで、自社のビジネスを拡大していくが、一部領域で残る人手を要する情報連携（ここではアナログ作業と呼ぶ）が足かせとなってしまう。

デジタル化（システム化）されずに残っている作業の多くは、分断された部門間 / 企業間をつなぐ領域にある。

例えば、仕入れ先 / 得意先との間での見積書 / 発注書 / 納品書 / 請求書のやりとり（購買/引合・営業管理）や、製造業であれば製造委託先に対する製造指図書 / 作業指示書の受け渡し（製造委託管理）、貿易関連であれば通関業者との間の倉庫 / 通関書類のやりとり（輸出入文書管理）などの業務が該当する。

メール + Excelが残ってしまう理由とは？

こうした業務は、企業ごとにビジネスプロセスが異なり、パッケージ化されたアプリケーションが見当たらず、いまだメール+Excelという手段に頼らざるを得ない。もちろんメール+Excelはあらゆる企業の幅広いユーザが使い、変更対応にも柔軟かつ迅速に対応できる。企業間・業務間で情報共有 & 業務調整もできる利点もある。しかし、自動チェックなどの機能を当然もたないため、「業務の属人化」「作業ミス」「ファイルの重複管理」といった弊害が発生し、DXの推進はなかなか進まないのである（図3）。

図2：“ポストモダンERP”における3層の関連性と課題

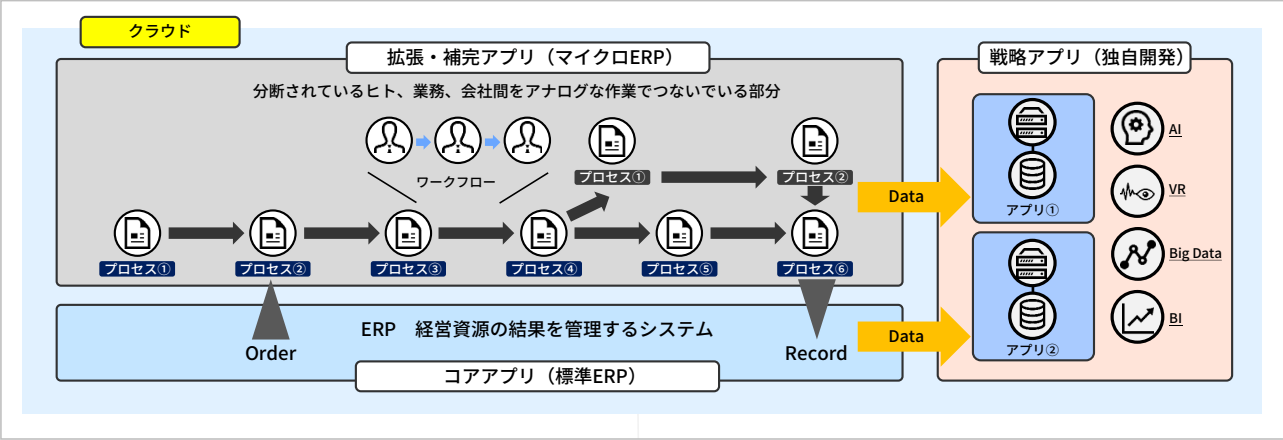
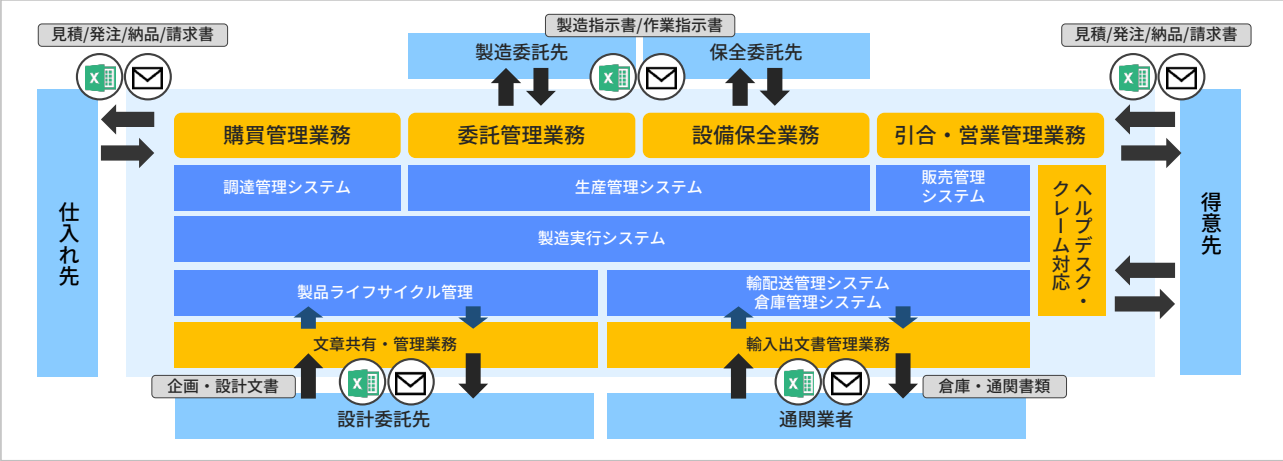


図3：メール + Excelのアナログ作業が残る製造業の業務例



『Business b-ridge』による 業務アプリの内製化で課題解決

業務アプリ開発は外注より内製化が望ましい

自社の業務に合うものが見あたらないとなれば、開発するしかない。アプリ開発のスキルを有するリソースがない場合は、Slerへの外注に頼りがちだが、運用後の変更対応にも都度見積りを取り、社内稟議を経て発注…とムダに時間やコストを要する。企業としては、アプリ開発を外注に頼らず内製化し、メール + Excelのように自社内で変更対応できるようにする体制が理想的だ。

このような「メールとExcelなどで行っていた業務のアプリ化を自社内で行いたい、社内に必要なスキルのある人材がない…」という企業にお薦めなのが、ビジネスエンジニアリング株式会社（以下、B-EN-G）が提供するアプリケーションプラットフォーム『Business b-ridge』だ。

内製化を支援する『Business b-ridge』

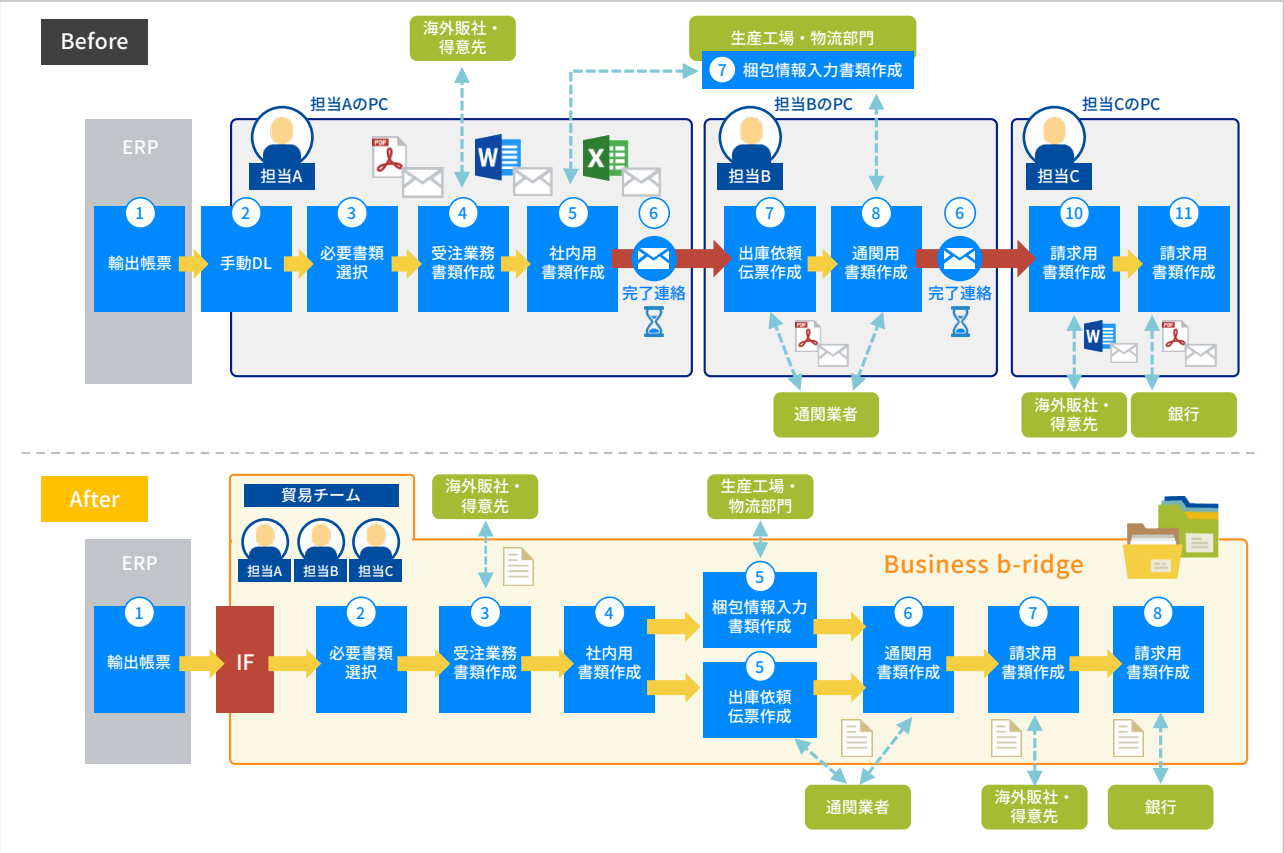
『Business b-ridge』は、製造業を中心にERPを導入してきたB-EN-Gが、ERPだけではカバーできず構築・運用コストの増大をもたらす業務領域のシステム化

を実現すべく開発。Microsoft Azure上で提供するノーコード・アプリケーションプラットフォームだ。現場の一般社員が、画面作成～プロセス設定～ロジック定義の3ステップ（ノンプログラミング）の簡単操作でアプリを作成できる。ビジネスプロセスの変更に伴うロールの追加やロジックの変更も、自分たちで簡単にでき、スモールスタート&社内での継続的なアジャイル開発を実現する。

例えば、貿易管理の業務では、梱包準備（コンテナ化）/ 輸出許可手続き / 請求処理といったERPに含まれない一連の業務プロセスが発生する。従来は、それぞれ異なる担当者が社内の他部門や社外との間で、メールにExcelなどの書類を添付する形でやりとりをしていたが、この方法では添付書類の作成に手間と時間がかかる。さらに、書類添付忘れや各業務プロセス連携（完了報告）の遅延、書類管理の負荷なども課題となる。

しかし、『Business b-ridge』を導入すれば、上記の一連業務プロセスをアプリ化し、社内外の関係者全員が同一プラットフォーム上でやりとりできる。その結果、これまで分断されていた業務プロセスをシームレスにつなぎ、運用することが可能となり、タイムラグや書類管理の課題も解決する（図4）。

図4：『Business b-ridge』による貿易管理業務の改善イメージ



幅広い業種・業務で導入実績を誇る

『Business b-ridge』

例としてあげた貿易管理業務以外に、様々な業種・業務で導入され、DX推進による企業の生産性向上に大きく貢献する『Business b-ridge』。
SaaSとして月額費用で導入できる気軽さの一方、業務システム構築・運用プロジェクトにおいて豊富な

ノウハウを誇るコンサルタントによる、人材支援 / ノウハウ提供 / 技術サポートなどの「デジタル化支援サービス」も魅力だ。
課題をヒアリングした上で作成するプロトタイプ環境で、『Business b-ridge』の導入効果を体験できる「30日間無料トライアル」も実施している。
まずは、気軽に試してみたいはかがだろうか。

『Business b-ridge』導入事例と導入効果

業務領域	業種	対象範囲	利用メンバー	導入効果	連携システム
購買管理	消費財	取引先リスクアセスメント評価	購買部門、仕入先	業務効率化 情報デジタル化に伴う見える化 俗人性の排除	SAP
	化学	見積仕様管理	依頼部門・購買部門・サプライヤー	購買プロセス見える化・内部統制強化 サプライヤー交渉情報の一元化 事業部横断での業務プロセス標準化	SAP ERP WFエンジン
	流体加工 機器	引合・委託先購買管理	購買部門・営業部門・仕入先	業務効率化 情報デジタル化に伴う見える化 俗人性の排除 ※既存マニュアル業務ではボリューム的に回らない	基幹システム
製造委託	製薬	製造委託連携	生産部門、品証部門、 外部倉庫、委託先製造部門、委託先 品証部門	情報共有によるSCM業務のスピードアップ 管理部門の省力 誤配信・誤入力の防止 情報精度のチェック	SAP ERP
品質管理	製薬	製品苦情報告	MR・本社品質保証・工場品質部門	苦情情報のトレースのデジタル化による 査察対応の効率化 顧客提供情報の精度向上	なし
	製薬	製品苦情報告	MR・本社品質保証部・工場品質部門	旧システムリブレース 苦情情報のトレースのデジタル化による 査察対応の効率化 顧客提供情報の精度向上	人事管理 営業システム（施設 情報）
出荷管理	製薬	輸送状況情報提供サービス	物流部門、運送会社、営業部門	医薬情報担当者（MR）への配送情報共有に よる顧客サービス向上	フィーチャーフォン サイト（PJで開発）
	製薬	出荷情報共有	物流部門、運送会社	運送会社との情報共有効率化	mcframe
	製薬	GQP出荷管理	品質保証部門	査察対応の効率化 付帯業務の削減	SAP ERP
物流管理	流通	輸入貨物トレース・店着管理	海外拠点物流部・通関業者・本社 貿易管理部	輸入業務の進捗状況見える化 社外含めたプレーヤーの情報一元化	基幹システム
	商社	石油類物流管理	商社（営業部門） 社外：発注元 社外：ターミナル 社外：仕入先	石油類の物流情報の可視化 （従来は、メール&FAX）	なし
貿易管理	製薬	輸出業務情報管理・帳票作成	輸出部門、工場業務G	各案件ステータスの見える化を実現 情報管理が容易になった 貿易書類作成プロセスの効率化 関連データ及び書類を一元管理	SAP ERP
	精密機器	輸入管理システム	国内物流管理部門（本社・グループ 会社）、フォワーダー	旧システムリブレース 法規制対応（コンプライアンス）	基幹システム 人事システム naccs
	製薬	貿易情報管理（輸出・輸入管理）	貿易管理部門、サプライチェーン部 門、フォワーダー、グループ会社 （販社）、財務部門	各案件ステータスの見える化を実現 貿易書類作成プロセスの効率化 電子保存帳簿法対応	SAP ERP SCP
引合管理	空運	代理店予約受付管理	マーケティング部、代理店各社	情報共有による業務スピードアップ 付帯業務削減による効率化 情報管理（コンプライアンス）	CRM：Oracle COD
	情報	案件管理	営業・プリセールス・PM	最新情報の集約・見える化	なし



ビジネスエンジニアリング株式会社

ソリューション事業本部

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-8-1 KDDI大手町ビル

TEL : 03-3510-1622

<https://www.businessbridge.jp/>

Business b-ridge カタログはこちらからダウンロード

<https://www.businessbridge.jp/library/catalog>