

# (人+システム) × 融合 = Bizf

~Bizfのコンセプトと今後の展開について~

2009年9月1日

株式会社NTTデータ ビズインテグラル  
取締役 マーケティング・営業統括 マーケティング本部長  
田中 秀明

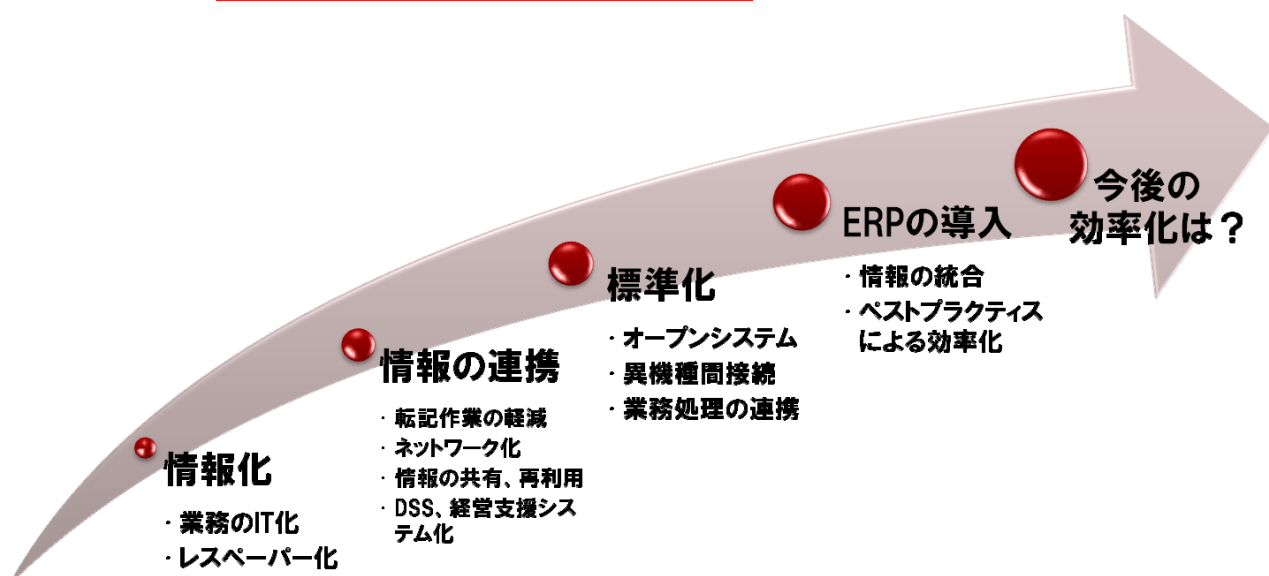
Biz Integral

Copyright©2009 NTTDATA BIZINTEGRAL Corporation

## 効率化への取り組み



- IT化は業務効率化のための手段
  - 現状、処理の効率化と新技術への対応が中心
- “業務プロセス”はIT化出来る範囲のみ

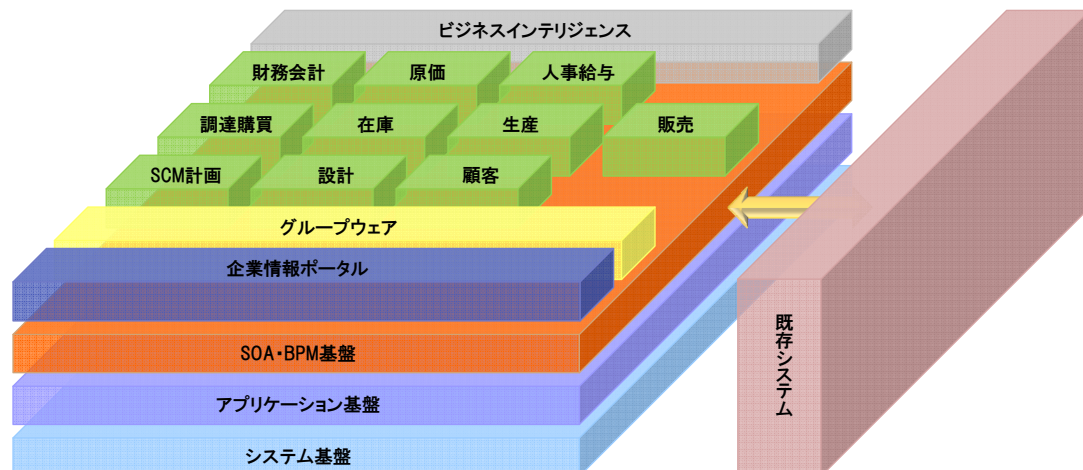


# Biz*f*とは？

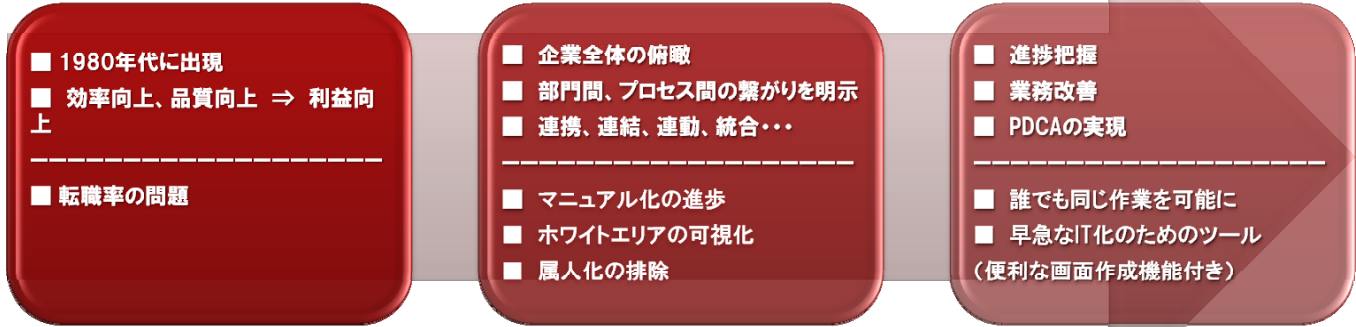
## Biz*f*の構成

- SOA+BPMを基盤として開発する日本初の業務パッケージ
- ERPを超えた、ビジネスプラットフォームを提供
  - intra-mart及びそのBPM基盤をベースとし、SOA型のソリューションスイートを構成。
  - 自社オリジナル製品と国内外の有力製品を合わせ、Biz*f*ブランドとしての品揃えを拡充

SOA・BPM基盤をベースにしたアプリケーションスイート



## BPMの目的



## EAI、ESBとの違い

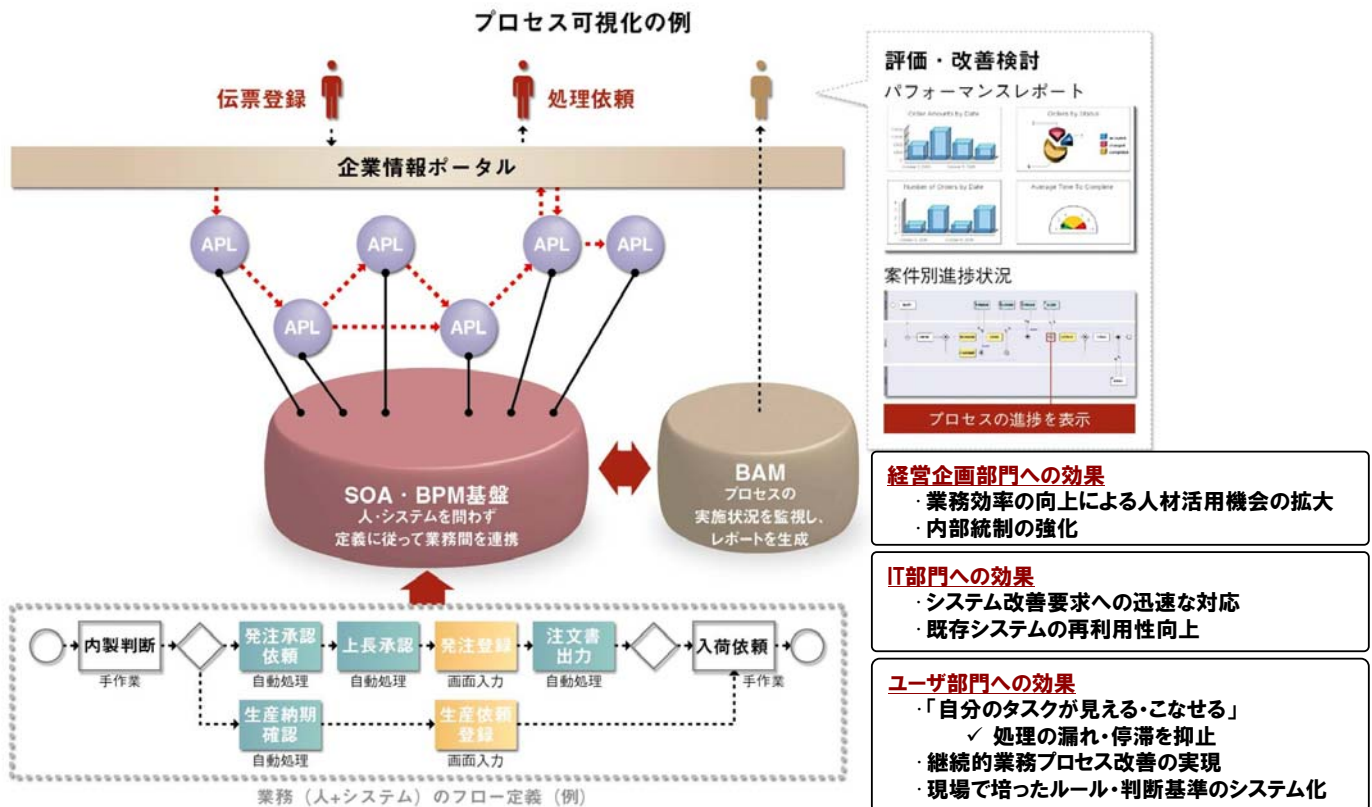
**EAI, ESB等**

- 情報の連携
- 多くのプロトコルをサポート
- ITの世界

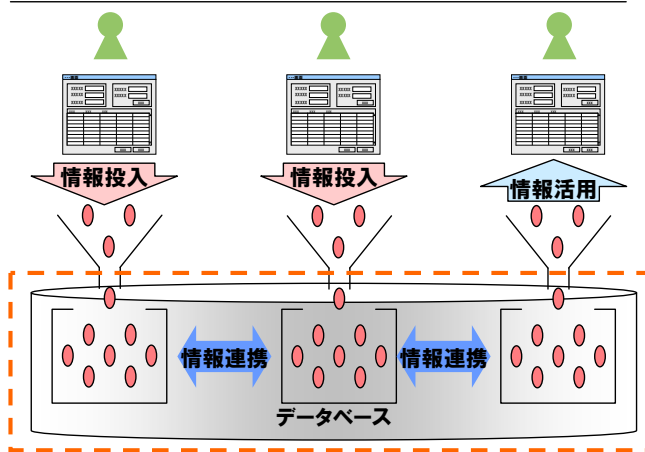
**BPM**

- 業務やプロセスの連携
- 進捗の把握 (BAM)
- 処理エンジンの違い
- 業務の世界
- (ITの進歩、標準化により情報連携機能強化)

## BPMのイメージ

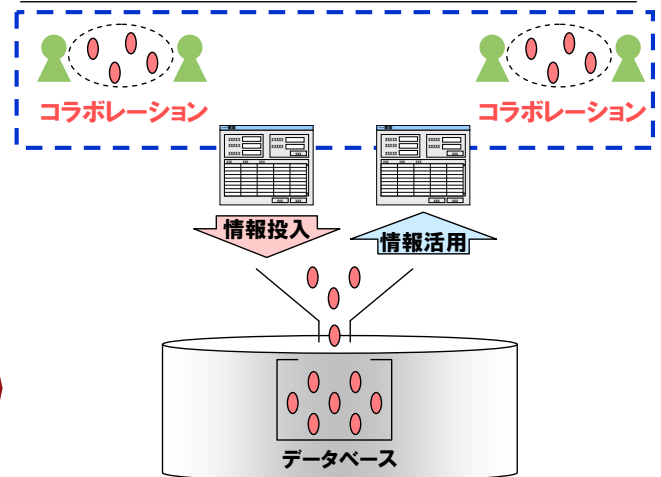


## 欧米のベストプラクティスの特徴



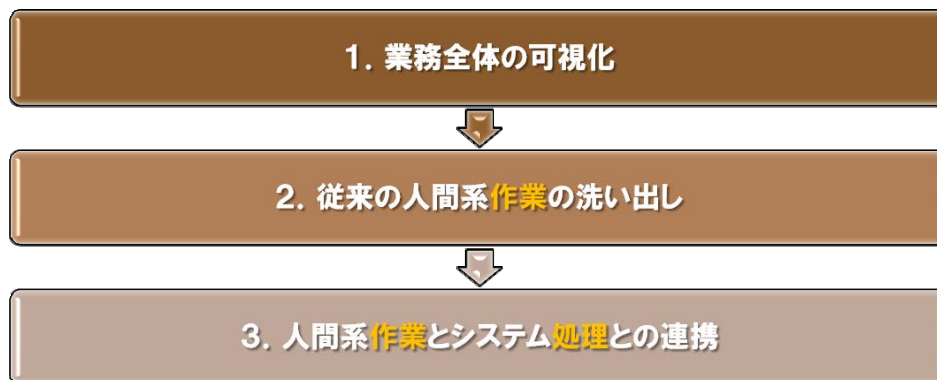
- 人と人の連携ではなく、システム内で処理と処理を情報でつなぐ発想
  - オペレータは単純業務がミッションであり、人は入れ替わる前提
  - 関係者間でのコラボレーションが希薄

## 日本企業の業務の特徴



- コラボレーション(人の作業)による業務の精度・品質が特徴
  - 人の作業の良いところそのまま活用し、無理にIT化しない・・・それが Bizf のベストプラクティス

## ■ 究極の業務効率化のために・・・



$$(人 + システム) \times 融合 = Bizf$$

# 現在の課題に対する解決

## ERPが抱える課題点

1. システムの**使い勝手がよくない**ため、エンドユーザの評判が必ずしも良くない

2. 情報化投資を抑制する手段であるはずのERPが、**情報システムコスト増の要因**となっている

3. 企業統廃合、業態変更、子海外展開、業務内容の変更に、迅速かつ柔軟に対応できるはずが、**追加開発の結果、個別システム**になっているため困難

4. 業務改革の手段としてERPを導入したが、肝心の**業務改革が進んでいない**



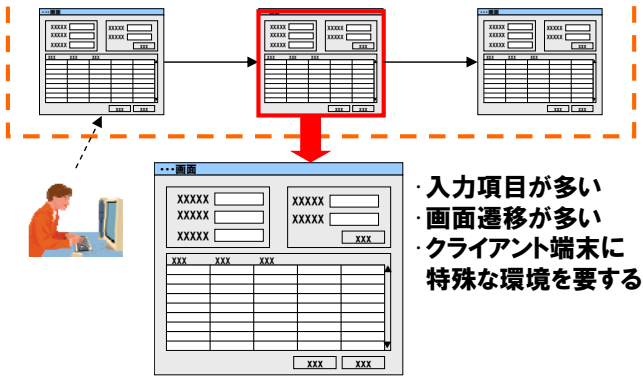
ERPを超えた、  
次世代ビジネスプラットフォーム

# 使い勝手に起因するエンドユーザの不满（1に対して）



## 従来型ERPの問題点

### ERPで定義された画面フロー



### 入力負荷によるエンドユーザの不满

- ・情報入力に伴う負荷が大きく、エンドユーザの不满を引き起こしている

## Bizfによる解決



- ・ファンクションキーによる操作、Enterキーによる項目遷移、リアルタイムな入力補完機能に対応
- ・画面遷移せずにサーバとの通信が可能
- ・クライアント端末に必要な環境はWebブラウザのみ

### 入力負荷を軽減する高い操作性

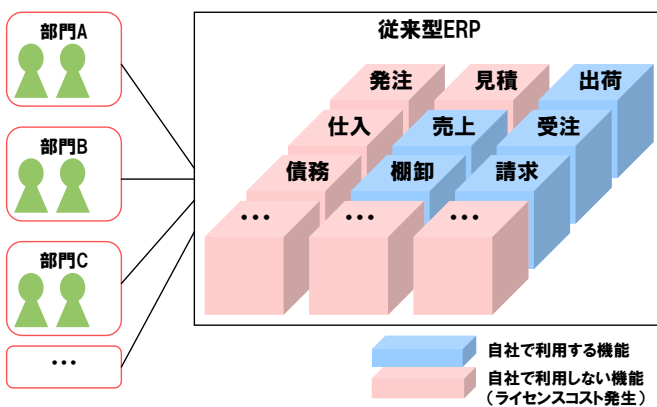
- ・Ajax技術\*1により、Webブラウザ上での高い操作性を実現し、ユーザの入力負荷を軽減

※1 Webブラウザの標準機能であるJavaScriptを活用して、Webブラウザでの高い操作性、表現力を実現するマスコットフレームワークを採用

# 過剰な機能と画一的なライセンス価格（2に対して）



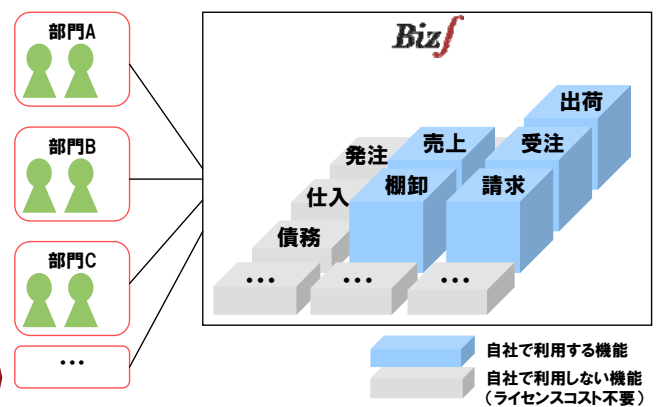
## 従来型ERPの問題点



### 過剰機能へのライセンスコスト

- ・自社で利用しない機能にもライセンスコストが発生

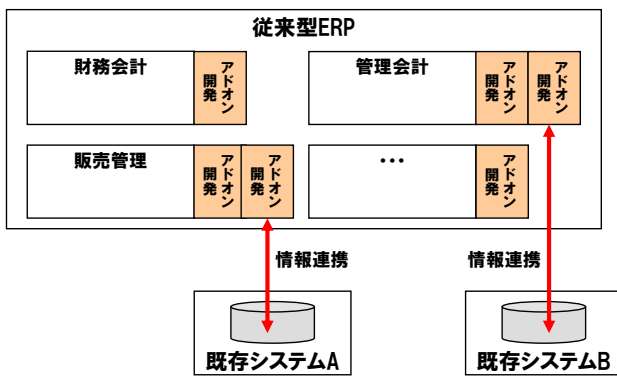
## Bizfによる解決



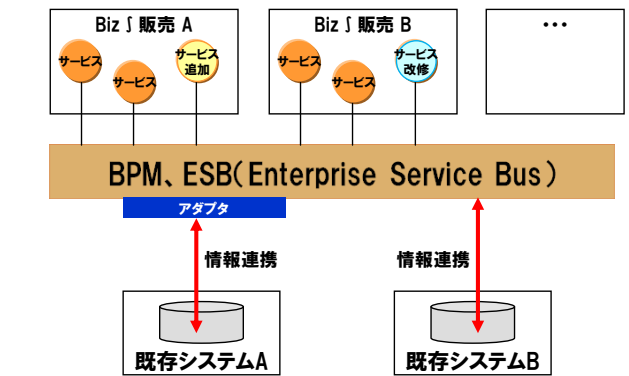
### 無駄のない導入と適正な価格体系

- ・自社に必要な機能(サービス)数とユーザ数の組み合わせによるライセンス価格が基本体系

## 従来型ERPの問題点



## Bizfによる解決



### 変化の都度発生するアドオン開発

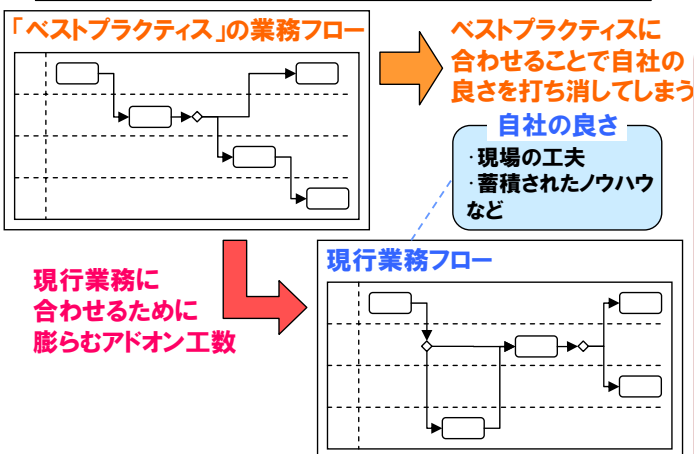
- ・情報連携、機能追加、機能変更の都度、個別アドオン開発が発生
- ・結果として、ERP保守費用+アドオン保守費用が膨らみ続ける

### SOAによる柔軟なシステム構造

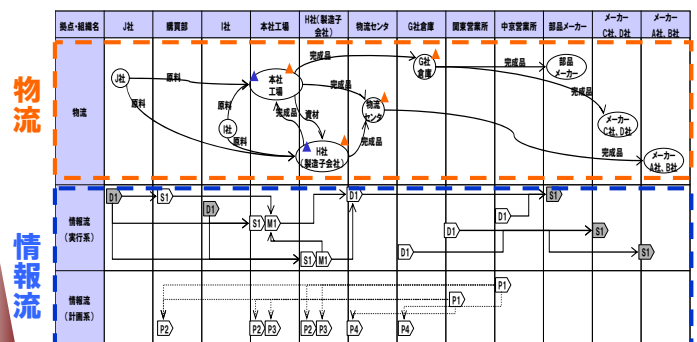
- ・サービス単位で機能の追加・改修が可能であり、変更時の影響範囲を局所化
- ・個別システム化の排除
- ・情報連携に伴う改修は、BPMやESBで吸収

# 業務改革に対する効果の疑問（4に対して）

## 従来型ERPの問題点



## Bizfによる解決



### ERP導入を目的とした検討

- ・「ベストプラクティス」によるBPRでは、自社の業務改革を達成できない
- ・真に変えるべき業務が明確にならないままの検討により、現状把握工数が必要以上に増加

### 全体を考慮した構想策定

- ・「物の流れ」、「情報の流れ」に着目し、自社のビジネス特性を把握
- ・変えるべき業務、良さを維持する業務を明確にする（≠ベストプラクティス導入）

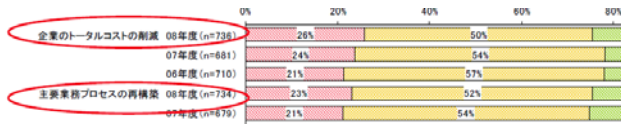
**Bizf** は、企業システムに対するユーザーの皆様の声を踏まえ、機能面、構造面の充実を図ります。

## 企業システムに対する声

## Bizf の回答

### 経営企画部門の視点では

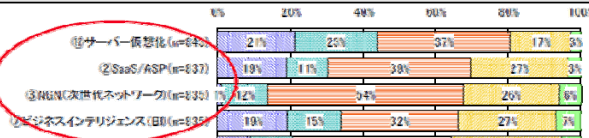
- ・トータルコストを削減したい
- ・主要な業務のプロセスを再構築したい



①BPMによる業務の“見える化”

### IT部門の視点では

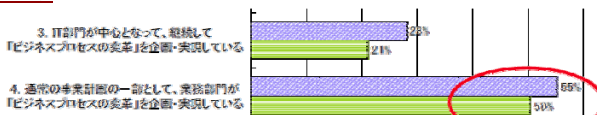
- ・システムインフラの効率化を行いたい



②SaaS/クラウド  
コンピューティング対応

### ユーザー部門の視点では

- ・ビジネスプロセスの革新を推進したい

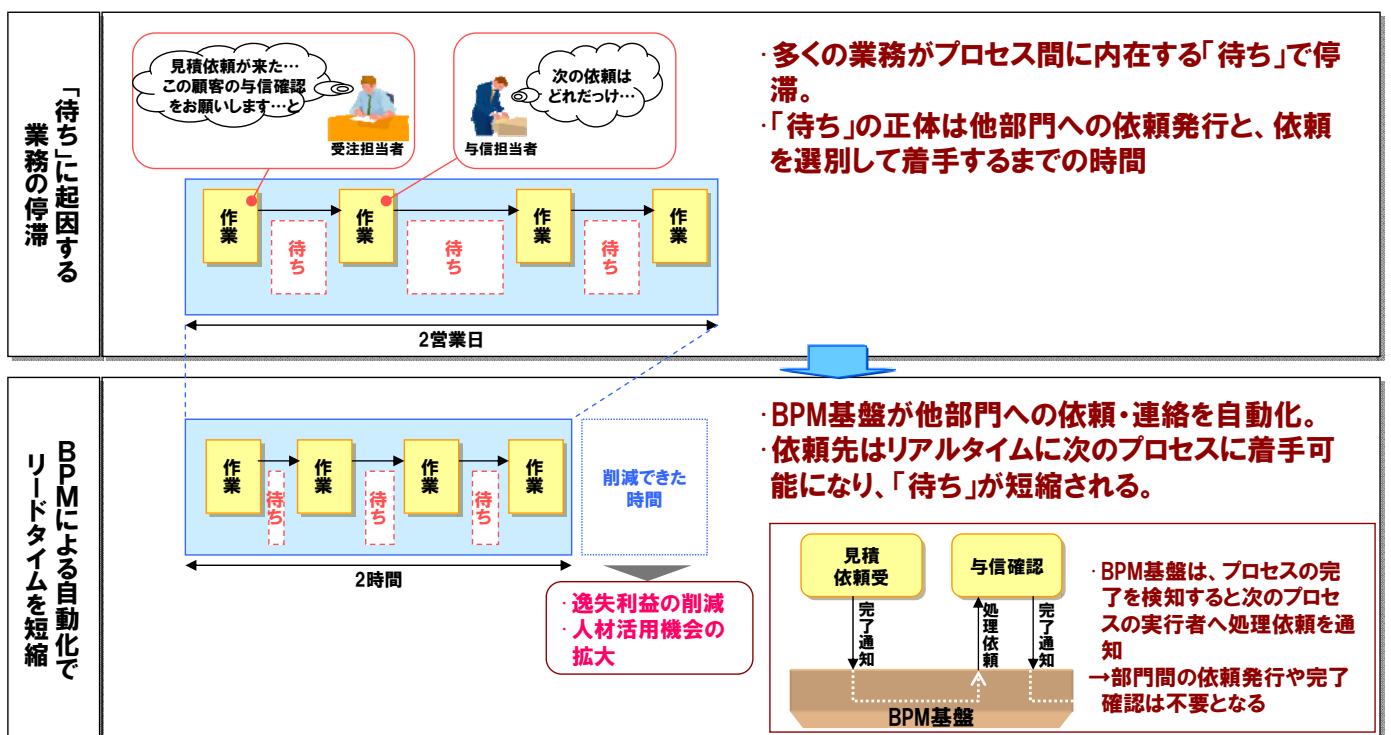


③SOAの採用による  
業務変化への柔軟な対応

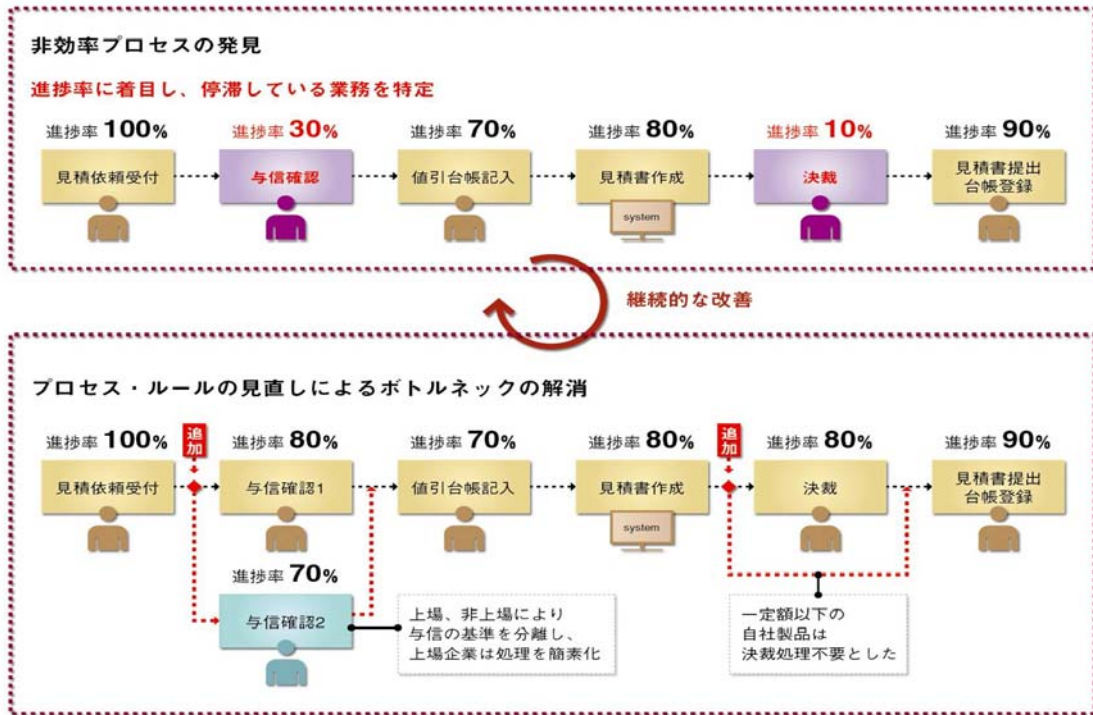
【出典】「企業IT動向調査2009」JUAS

# Bizf の特長① BPMによる業務の“見える化”

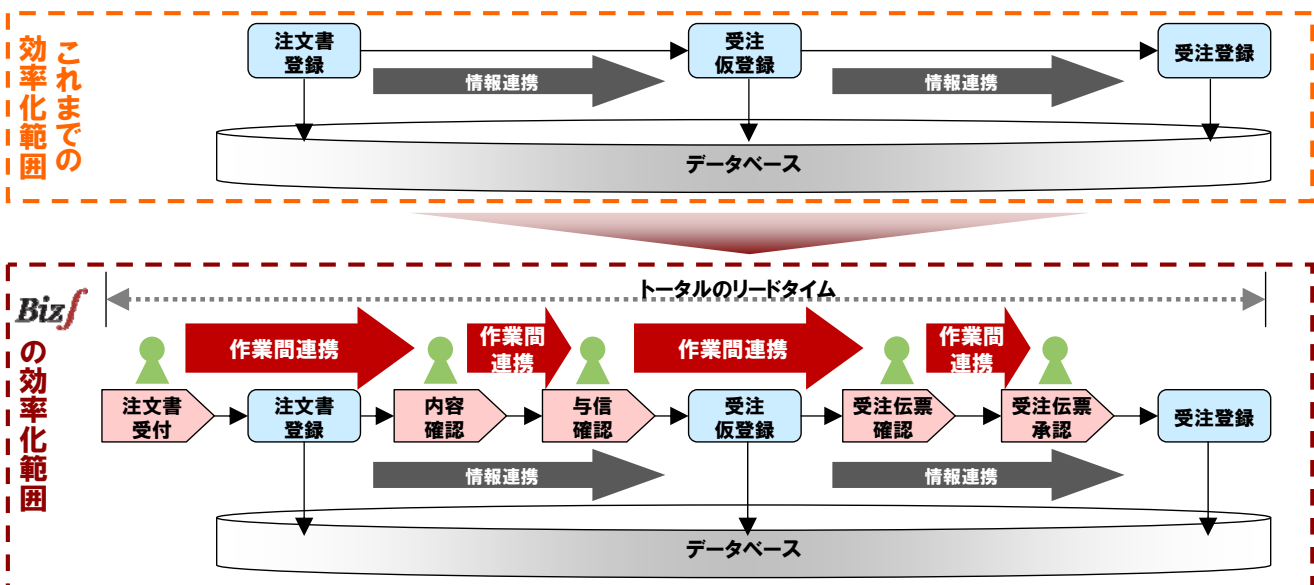
■ BPMによる自動化で「待ち」を削減し、リードタイムを短縮。



- BPM基盤で業務プロセス単位のパフォーマンスを観測し、ボトルネックやリスクを分析。
- 判断基準・手順を継続的に見直し、パフォーマンスを改善。



## 従来の業務効率化との違い



### ITによる効率化の限界

- ・これまでの効率化は情報処理・連携部のみ
- ・作業間の連携はシステム化の範囲外
- PKGを変えてもこれ以上の効率化は…?

### 人とシステムの融合が真の業務効率化

- ・情報処理だけを対象にした効率から、処理と作業の連携を対象にした効率化へ
- Biz f がその基盤を提供**

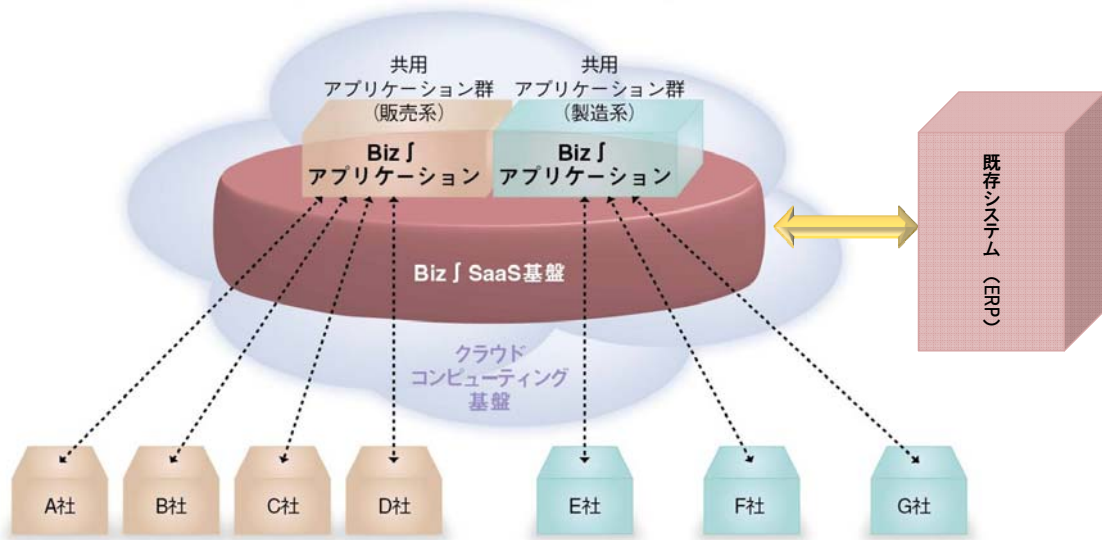
### 経営企画部門への効果

- ・グループ企業全体でのIT投資の抑制
- ・間接業務のシェアドセンタ化の推進

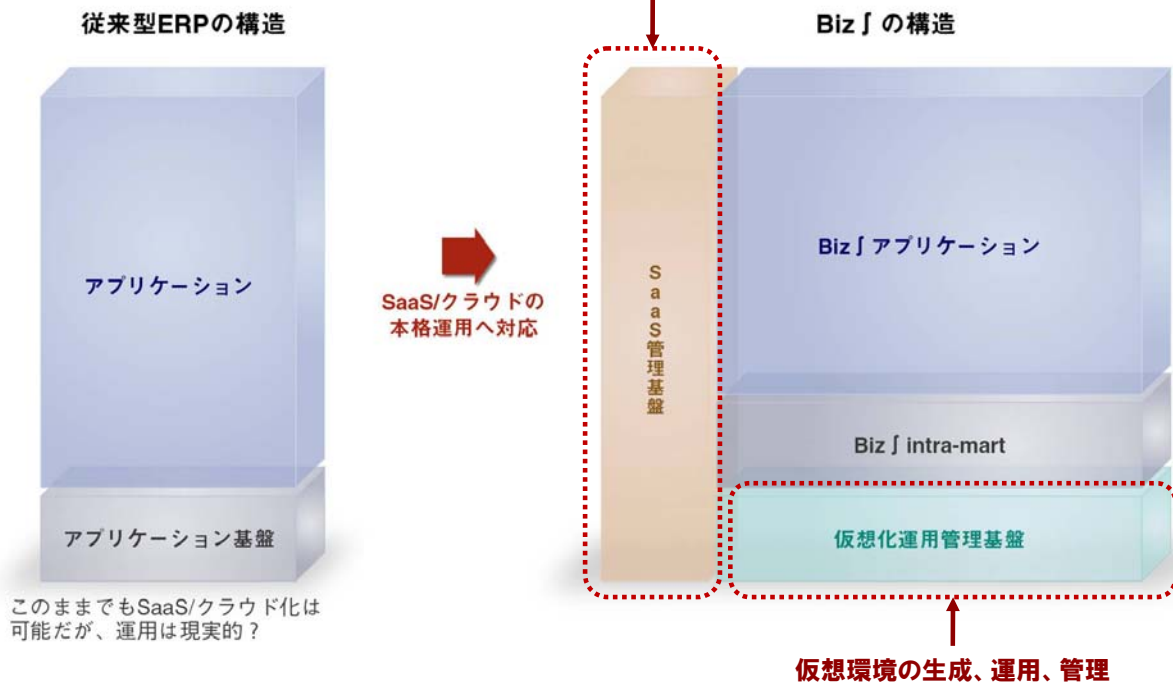
### IT部門への効果

- ・資産集約によるモニタリング効率の向上、リスクマネジメントの強化
- ・グループ内機能重複の最小化
- ・システム全体の可用性の向上

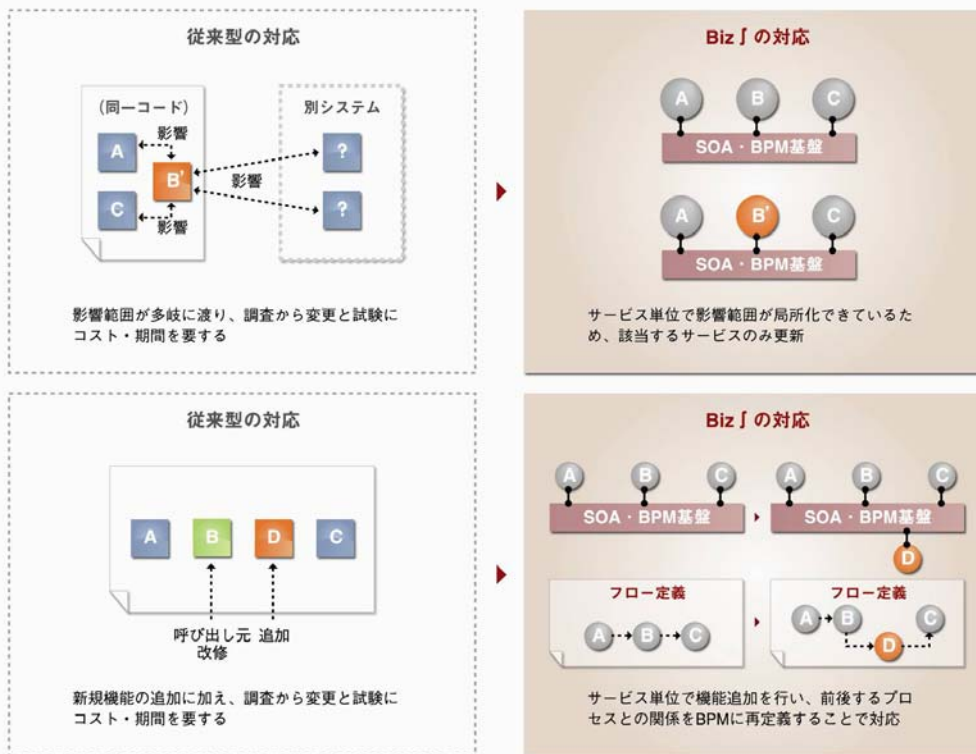
グループ企業でのSaaS利用イメージ



### 利用者、利用アプリケーションの管理



## SOAによる業務変化への柔軟な対応



## ■ SOA型パッケージの期待効果

### 経営企画部門への効果

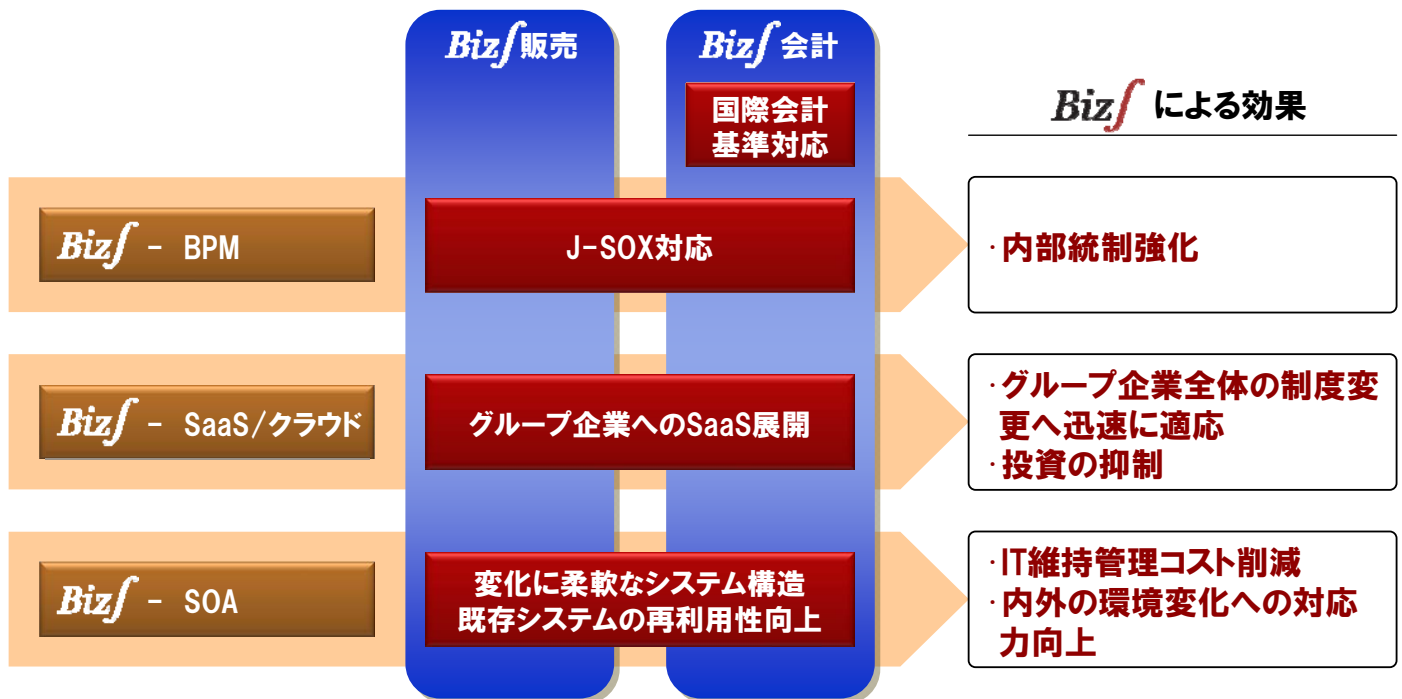
- ・ 内外の環境変化への対応力向上
- ・ 法制度の変化や事業の変化に対する情報システム追従速度を向上
- ・ IT維持管理コストの削減

### IT部門への効果

- ・ 機能追加・変更要求への迅速な対応
- ・ 既存システムの再利用性向上
  - ・ 既存システム・外部システムとの接続性の向上
  - ・ 必要な機能から部分導入
- ・ BPM、ESBを中心としたシステム基盤の共通化
  - ・ システム全体のメンテナンス性の向上

### ユーザー部門への効果

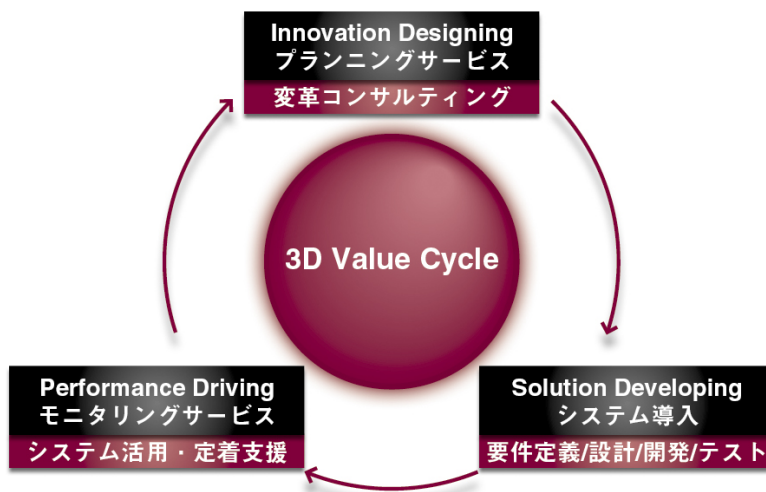
- ・ システムニーズの実現サイクルの短縮



## 構想策定から導入・定着までのトータルサービスのご提供

- パッケージの提供のみではなく、企業変革を支援するメニューをご用意。

Biz J によるトータルサービス：3D Value Cycle



### プランニングサービス

・真に有効な企業変革、真に必要とされる情報システムを導入するために、全体視点からの業務・システム構想策定の実施をご支援します。

### システム導入

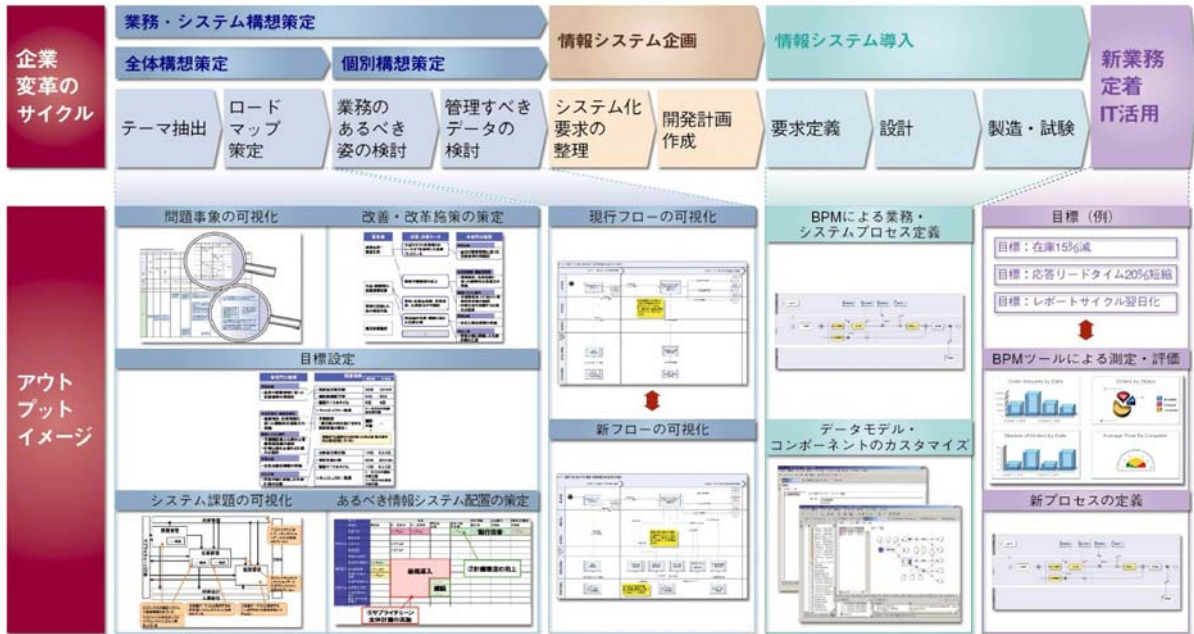
・情報システムの導入準備として、既存システムからのデータ移行・運用をご支援します。

### モニタリングサービス

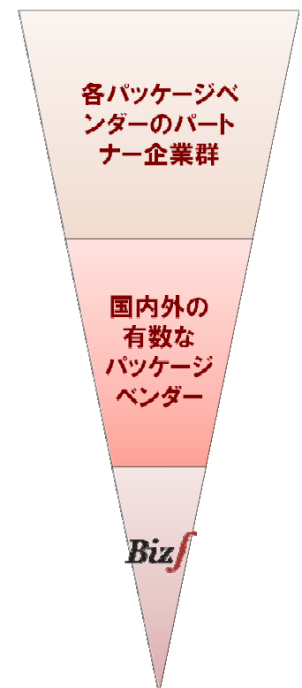
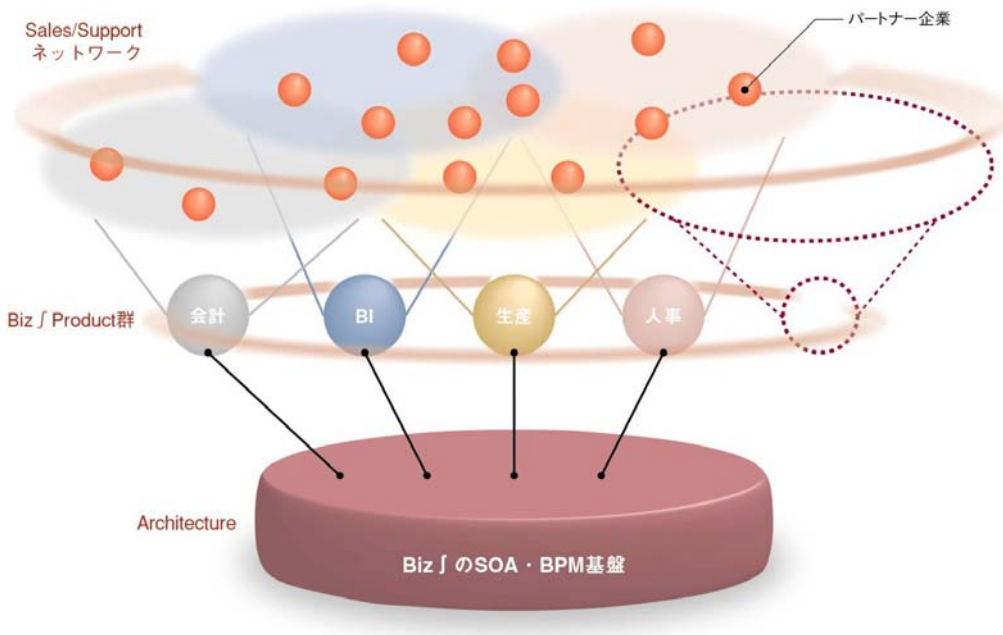
・新システムの導入後、目標の達成度合いを測定・評価し、ITの活用・新業務の定着をご支援します。

- Bizf に合ったコンサルティング・メソッドを開発。パートナー様、ユーザー様にも公開、教育コースを開設。

企業変革のサイクルと同期したプロフェッショナルサービス



## Bizf のビジネスカバレッジ



このような課題をお抱えではございませんか？

### 経営の視点で...

- ✓ 意志決定に必要な情報がタイムリーに得られない
- ✓ 情報が正確に取れない
- ✓ 事業の収益性がタイムリーにわからない
- ✓ コンプライアンス・内部統制に定める必要がある
- ✓ 海外展開が非効率
- ✓ 特定の現場が疲弊している
- ✓ 間接部門が重複している

### 購買部門の視点で...

- ✓ 調達リードタイムが長い
- ✓ 突発需要に耐えられない
- ✓ 発注に手間がかかる
- ✓ 発注業務を集約したい
- ✓ 発注量、納期指定のミスが多い
- ✓ 仕入先の納期遵守率が悪い
- ✓ 調達コストが下がらない

### 生産部門の視点で...

- ✓ 製造リードタイムが長い
- ✓ 突発需要に耐えられない
- ✓ 計画変更が迅速に行えない
- ✓ 品目コードがバンクする
- ✓ 部品在庫が余剰になる・欠品する
- ✓ 棚卸し精度が悪い
- ✓ 仕掛品が積み上がる
- ✓ 在庫の把握に手間がかかる
- ✓ 資材所要量が正確に得られない
- ✓ 資材が遅れ製造に着手できない
- ✓ 製造指示に手間がかかる
- ✓ 工程の進捗が正確に把握できない
- ✓ 月末に生産負荷が高くなる
- ✓ スケジュールに手間がかかる

### 販売部門の視点で...

- ✓ 販売計画の精度が上がらない
- ✓ 計画作成に手間がかかる
- ✓ 見積・価格設定・値引きの精度が悪い（原価割れする）
- ✓ 納期回答に手間がかかる・精度が悪い
- ✓ 納期が理由で失注してしまう
- ✓ 生産依頼に手間がかかる
- ✓ 納期遵守率が悪い
- ✓ 製品在庫がどこにあるのが見えない
- ✓ 製品在庫が余剰になる・欠品する
- ✓ 製品在庫が偏在する
- ✓ 在庫数が正確に得られない
- ✓ 出荷から納品までのリードタイムが長い
- ✓ 貸し倒れを起こしている
- ✓ 実績の集計に手間がかかる

### 情報システム部門の視点で...

- ✓ スピーディーなシステム導入ができない
- ✓ システム資産を有効活用できない
- ✓ システム間に機能重複がある
- ✓ 全社的なナレッジ共有が進まない
- ✓ 情報セキュリティのリスクに対応できない

### 財務・経理部門の視点で...

- ✓ レポートのための情報が取れない、整合しない、作成に手間がかかる
- ✓ 単体・連結決算に手間がかかる・早期化できない
- ✓ 決算頻度を高められない

### アフターサービス部門の視点で...

- ✓ 必要な保守部品がわからない
- ✓ 保守部品が余剰になる・欠品する
- ✓ クレームの履歴がわからない
- ✓ クレームのあったロットがわからない

**Biz*f*** はさまざまな視点からの課題を解決し、お客様の企業変革をサポートします。貴社では上記のような問題が生じていませんか？

# Biz*f* ERPを超えた、次世代ビジネスプラットフォーム

Biz*f* に、ぜひお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ先

株式会社NTTデータ・ビジネスインテグラル

Tel: 03-6234-1661

mail: info@biz-integral.com

## 新製品の概要

2009年9月1日

株式会社NTTデータ ビズインテグラル  
代表取締役常務 開発本部長  
吉崎 正英

*Biz Integral*

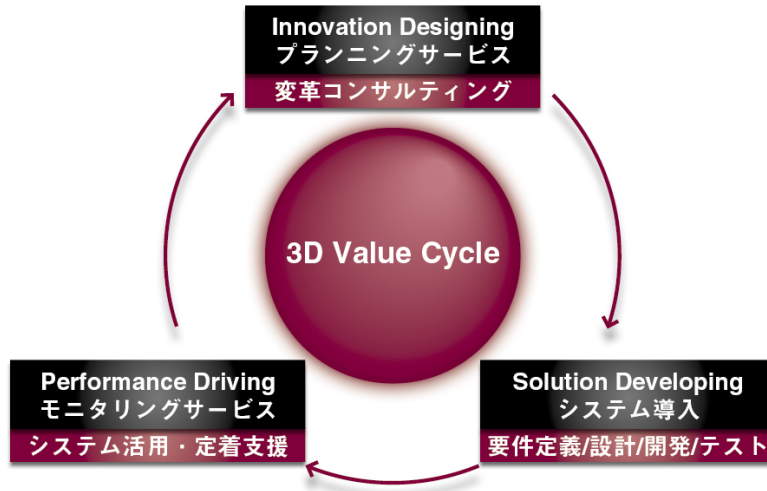
Copyright©2009 NTT DATA BIZINTEGRAL Corporation



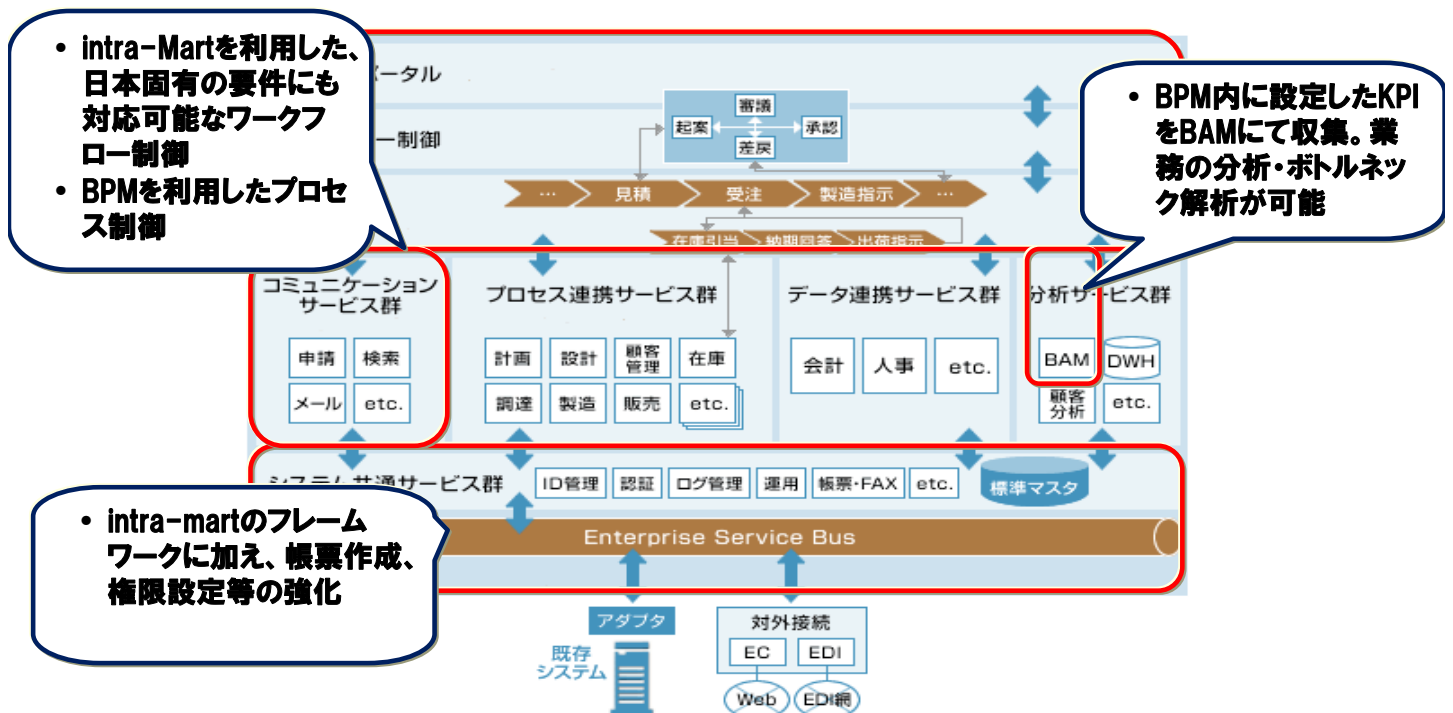
# 1 **Biz** *f* 製品コンセプト

Biz f は、コンサルティングから活用サポートを含めたトータルサービスです。コンサルティング結果を実装(Biz f 製品)に移し、その成果をシステムの上で確認し、更なる改善につなげていくためのビジネス基盤がBiz f です。

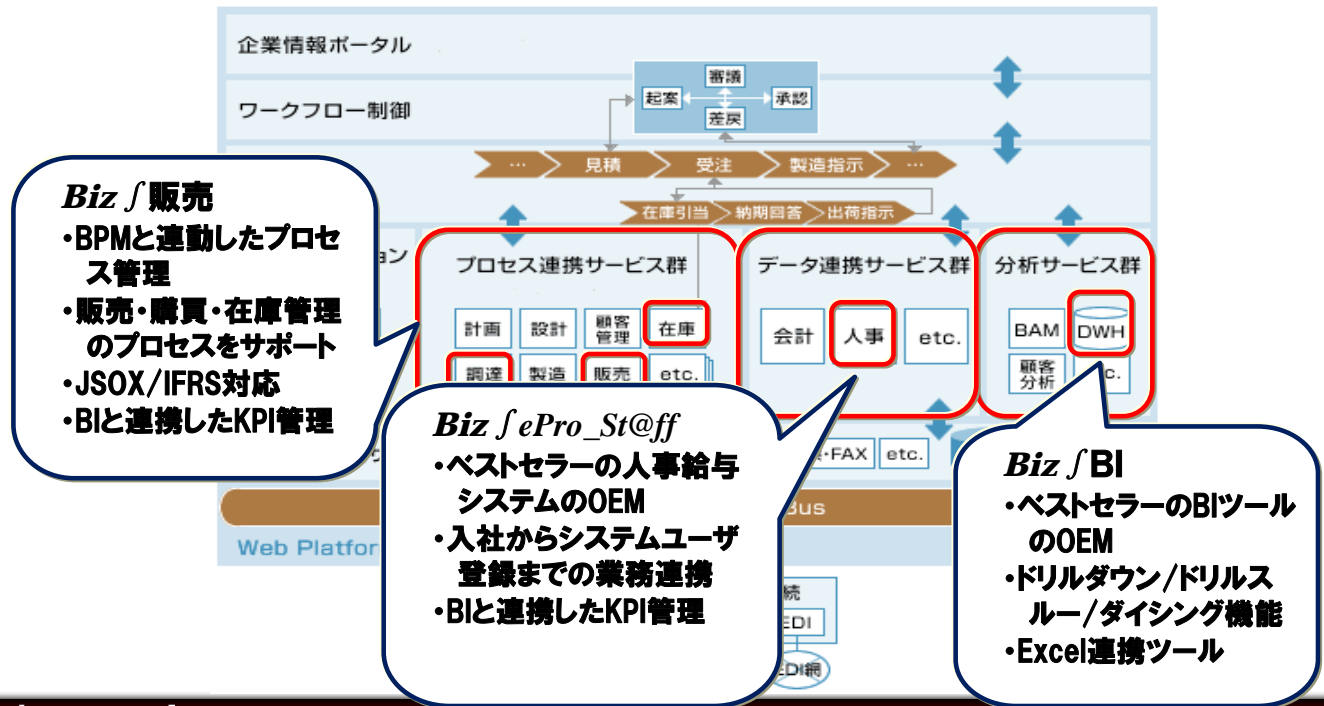
Biz f によるトータルサービス：3D Value Cycle



Biz f 製品は、intra-martのフレームワーク上に開発されており、ワークフローとの親和性が高いだけでなく、BPM/SOA/BAMといった技術要素を駆使して構成されています。



*Biz f* 製品は、プロセス連携サービス群、データ連携サービス群、分析サービス群に大別されます。今回は、オリジナル製品の「*Biz f* 販売」及び、“best-of-breed”のコンセプトに従った「*Biz f ePro\_St@ff*」「*Biz f BI*」の3製品を発表します。

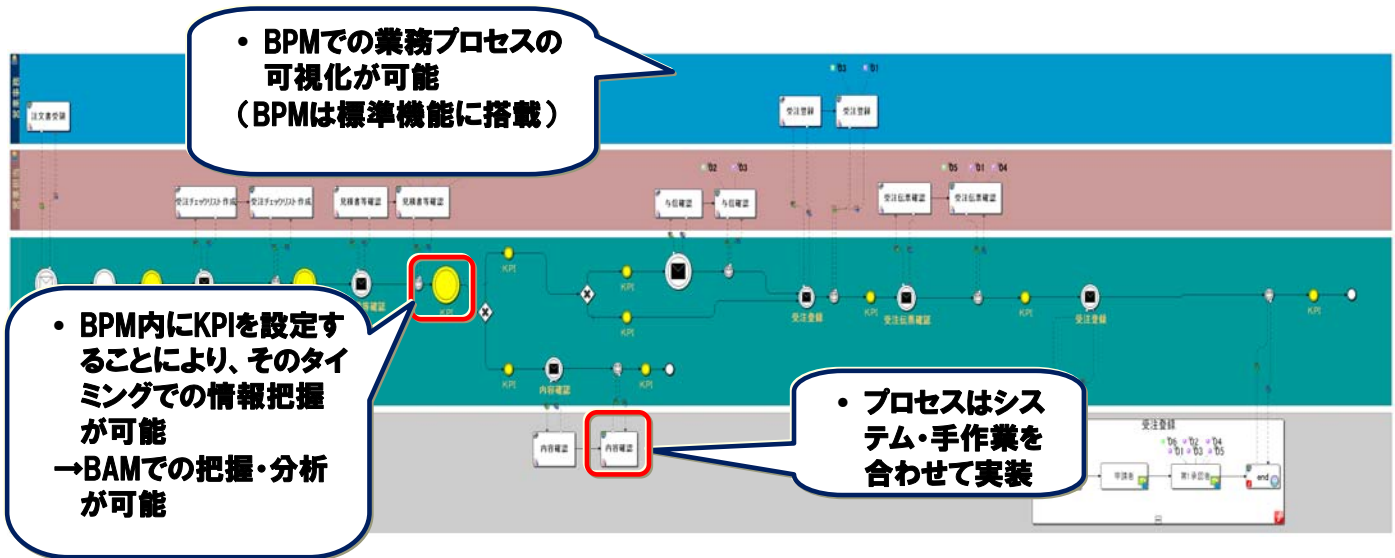


## 2 *Biz f* 販売

Biz f 販売は、SOA/BPM/BAMを採用した製品です。

ヒューマンワークフローにはintra-mart、システムワークフローにはBPMを取り入れ、これらが有機的に融合・分離できるようSOAをベースに実装しています。

システム導入効果・業務状況を把握・分析するためにBAMを用いてKPIを継続ウォッチすることで、業務のボトルネックの発見→改善に結びつけることができます。



BPMの内部にリスクコントロールマトリクスを管理することが可能です。これにより、ログや権限管理と合わせてJSOX対応の管理が非常に容易になります。

また、IFRS対応で必要とされる、収益の検収基準対応も可能な作りとしています。

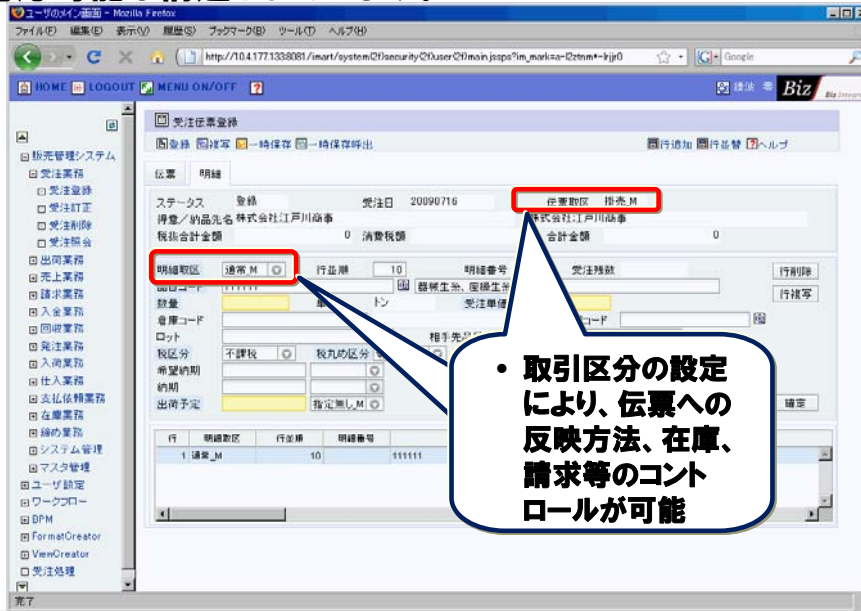
更に複数国利用を前提に、構造として多言語・多通貨に対応しております。

• 関連するリスク項目を設定

No	リスク	実在性	信頼性	権限分離	評価の妥	期間配分	表示の妥	資産保全	不正防止
01	コントロ-01	○	○	○	○	○	○	○	○
02	コントロ-02	○	○	○	○	○	○	○	○
03	コントロ-03	○	○	○	○	○	○	○	○
04	コントロ-04	○	○	○	○	○	○	○	○
05	コントロ-05	○	○	○	○	○	○	○	○
06	コントロ-06	○	○	○	○	○	○	○	○
07	コントロ-07	○	○	○	○	○	○	○	○

RCMの関連項目を表示

Biz ∫ 販売は、受注～回収、発注～支払依頼、在庫管理に対応しています。画面は、Webシステムながら、Ajaxベースの開発ツール(マスカット)を利用しているため、クライアントサーバレベルの操作性を実現しております。また、マウスレス操作も可能です。日本の商習慣に柔軟に対応できるよう「取引区分」というマスター設定により、様々な取引に対応可能な構造としています。

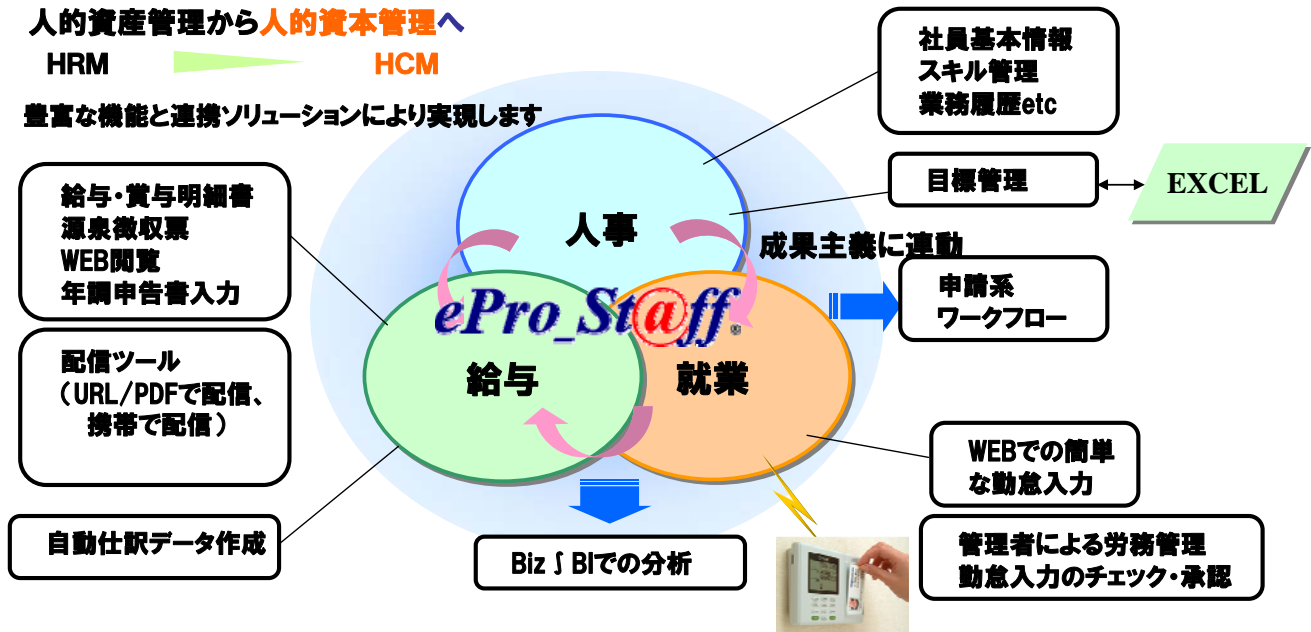


• 取引区分の設定により、伝票への反映方法、在庫、請求等のコントロールが可能

• 必須項目漏れの彩色表示、コード入力直後の関連項目設定など、詳細な画面動作設定

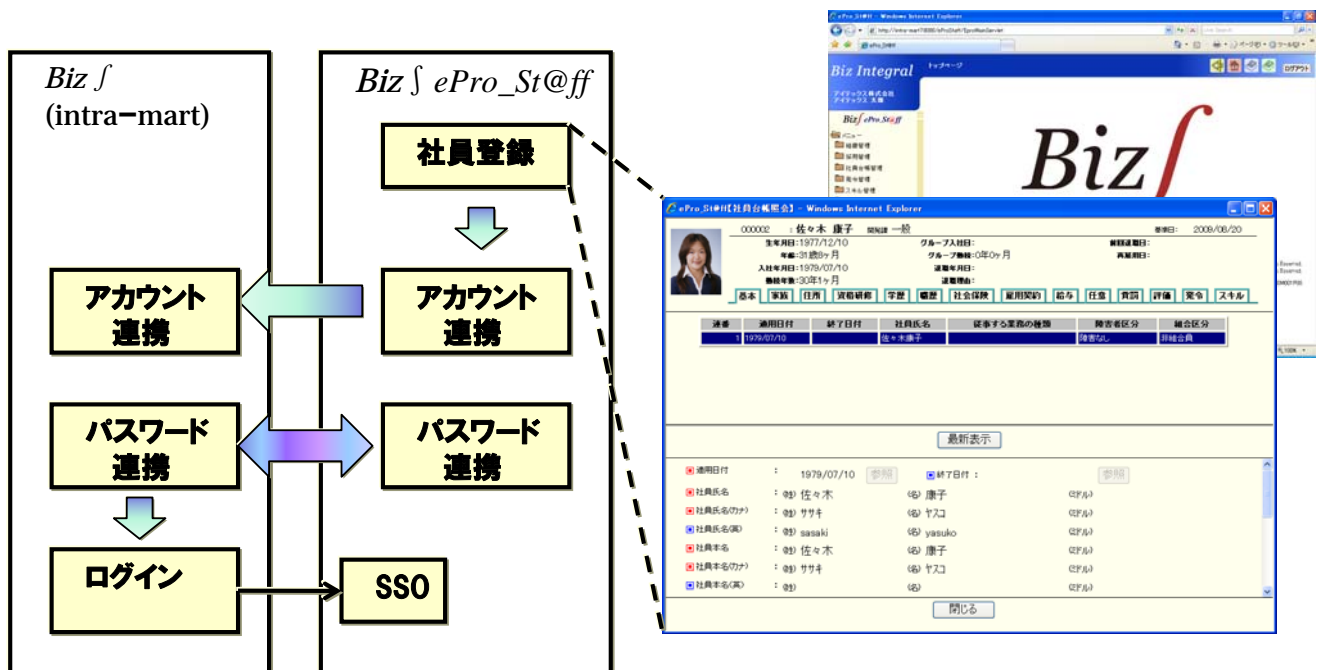
# 3 Biz ∫ ePro\_St@ff

Biz f ePro\_St@ffは、best-of-breedの思想に基づき、Biz f 化されたプロダクトです。  
 ePro\_St@ffは、人事給与系パッケージ専業であるアイテックス(株)の製品であり、グループ企業管理や柔軟な権限設定が可能な、Webベースのベストセラー人事給与パッケージです。



## Biz f ePro\_St@ffの特長(他製品連携)

Biz f 販売など他のBiz f 製品とシングルサインオンで利用できるのはもちろん、入社した従業員をBiz f のシステムユーザとして連携させることが可能となっています。

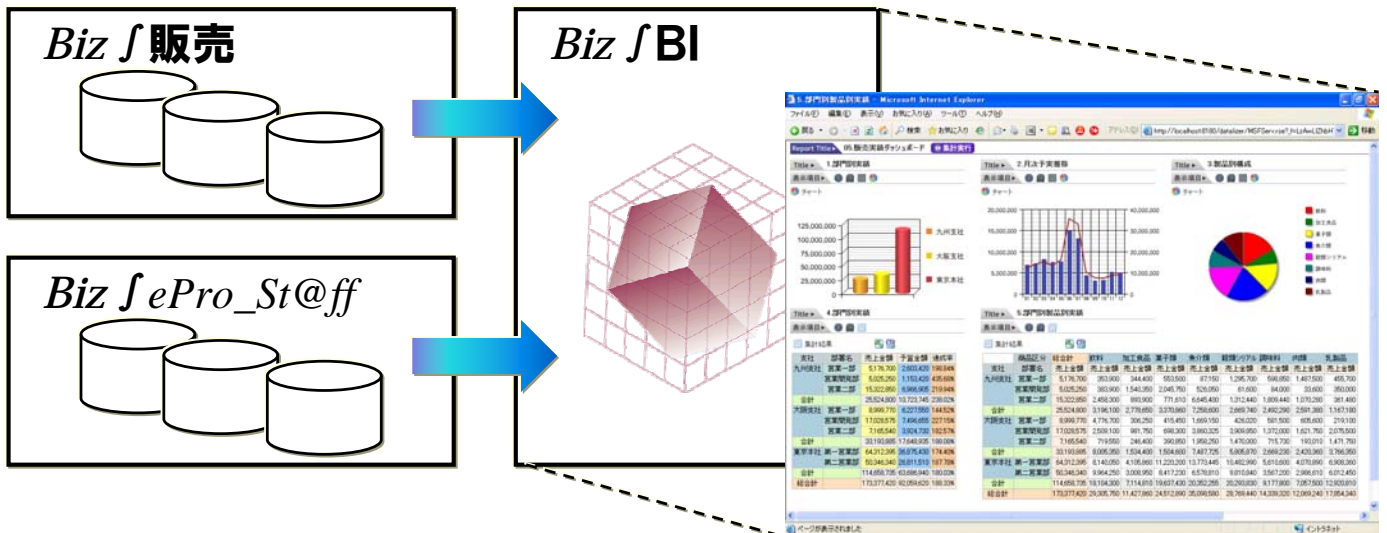


# 4

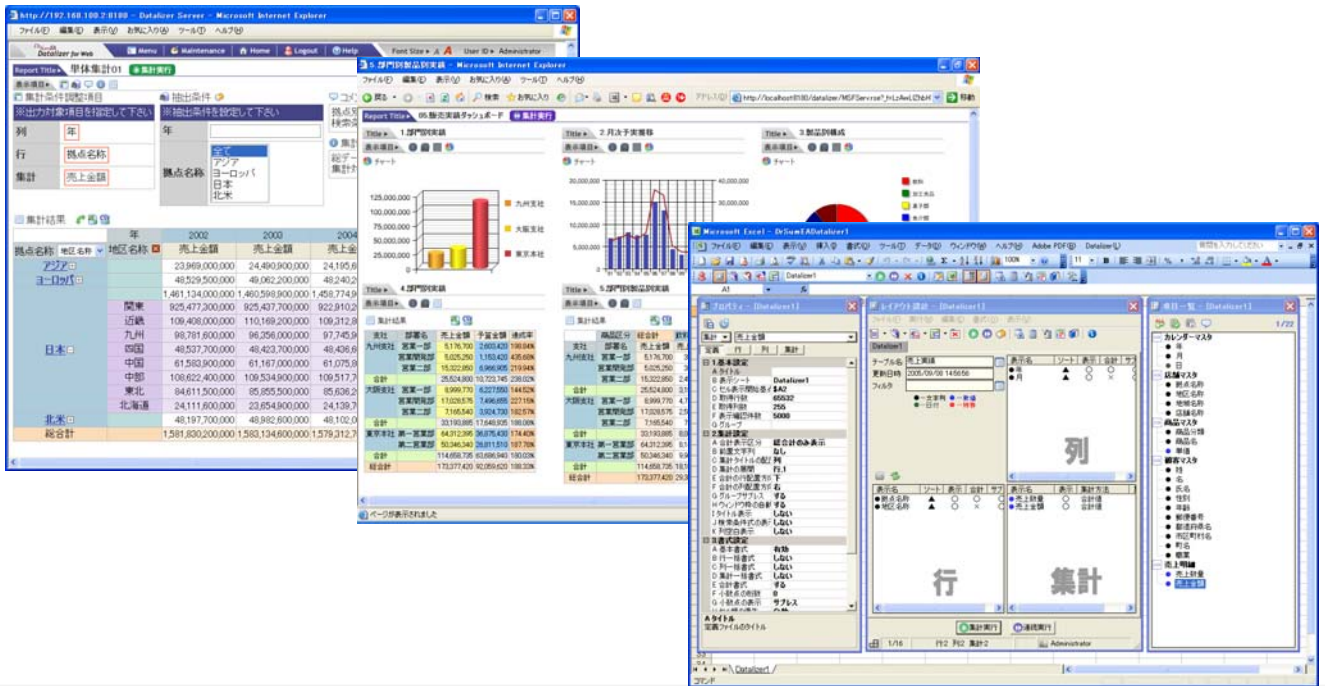
# Biz ∫ BI

## Biz ∫ BIの特長

Biz ∫ BIは、best-of-breedの思想に基づき、Biz ∫ 化されたプロダクトです。  
 Biz ∫ 販売、Biz ∫ ePro\_St@ffと連携することにより、販売・人事業務のKPI管理、各種分析が可能となります。当然シングルサインオンにも対応しています。

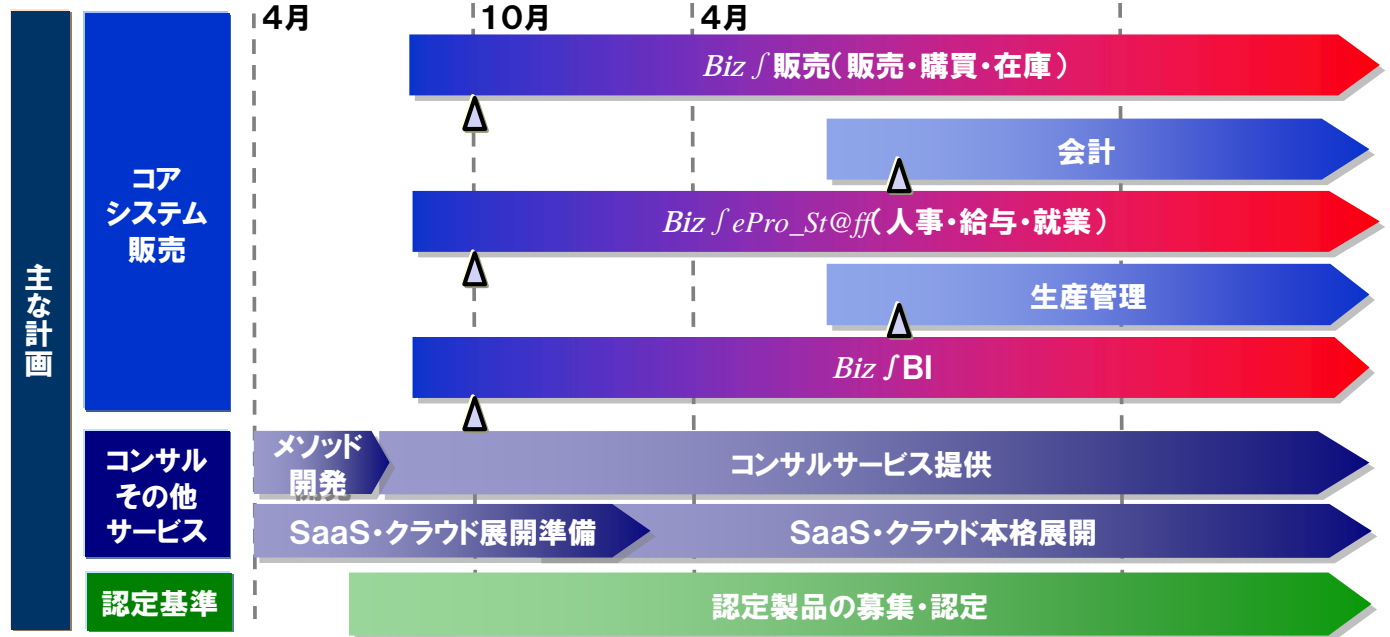


Biz ∫ BIは、高速多次元集計エンジンを搭載しており、大容量のデータにも対応ができます。また、ドリルダウン・ドリルスルー・ダイシングといったBIに求められる機能の他、Excel連携にも強みを持っています。



# 5 お知らせ

*Bizf*



9/17セミナーのお知らせ

*Bizf* スタートアップセミナー開催のお知らせ

【開催概要】

日時 : 2009年9月17日(木)  
14時00分～17時00分 (13時30分開場)

場所 : NTTデータ ショールーム  
「INFORIUM」(霞ヶ関ビル 30階)

定員 : 40名

対象 : *Bizf* の導入をご検討されているユーザー企業様

## Biz の導入ステップとサポート体制 ～トータルサービスとメソドロジーのご紹介～

2009年9月1日

株式会社NTTデータ  
コンサルティング部  
シニアコンサルタント  
安部 裕之

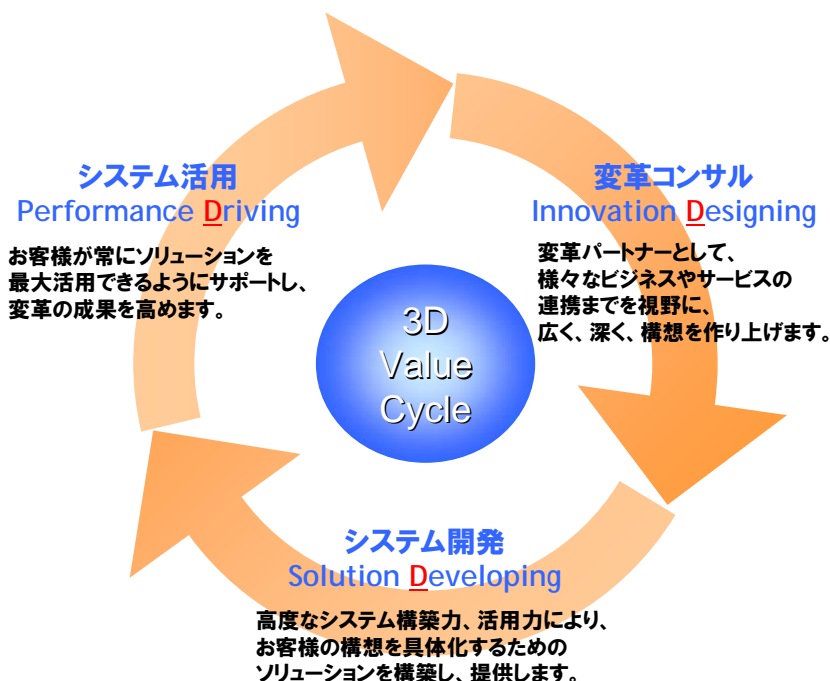
Biz Integral

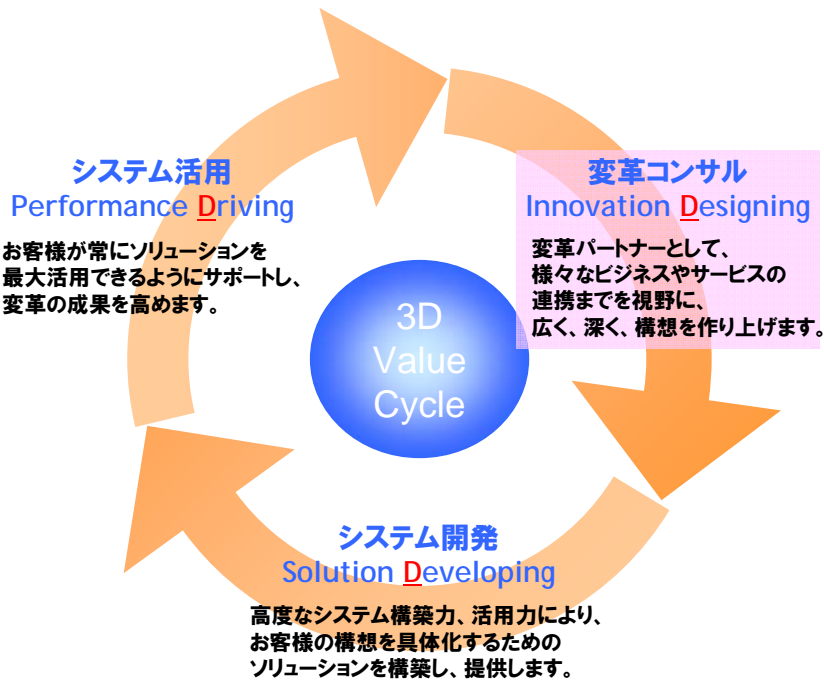
Copyright©2009 NTTDATA BIZINTEGRAL Corporation

## Biz のサービス体系 ～3D Value Cycle～



- Biz は、プロダクトのみならず、コンサルティングから活用サポートを含めたトータルサービスをご提供します。





## 真に必要とされる情報システムを導入するために

- ERP導入が目的化してしまった、ERPの範囲だけ検討された・・・全体視点の欠如が、結果として様々な問題を引き起こします。
- 導入に着手する前に、全体を考慮した構想を策定することが重要です。



### ERP導入の失敗、導入後の様々な問題 →計画段階の失敗に起因

#### ERP導入の失敗・様々な問題・・・

- ✓消えない伝票の重複入力、紙からの転記
- ✓データが散在し、意志決定に活用できない
- ✓使えないと判断され、使われなくなっていく
- ✓収束しない追加要求、作られ続けるアドオン

#### 計画段階の失敗の原因

##### 全体視点の欠如

- ✓ERP導入が目的となり、業務の見直しを行わなかった
- ✓「ベストプラクティス」の導入を優先し、自社の文化・強みを加味していなかった
- ✓対象業務・システムの範囲しか見ておらず、影響範囲に漏れがあった
- ✓現行業務の自動化にとどまり、部門間の衝突は解決されなかった

### 真に有効な業務改善、 真に必要とされる 情報システムを 導入するためには・・・

#### 全体を考慮した構想策定

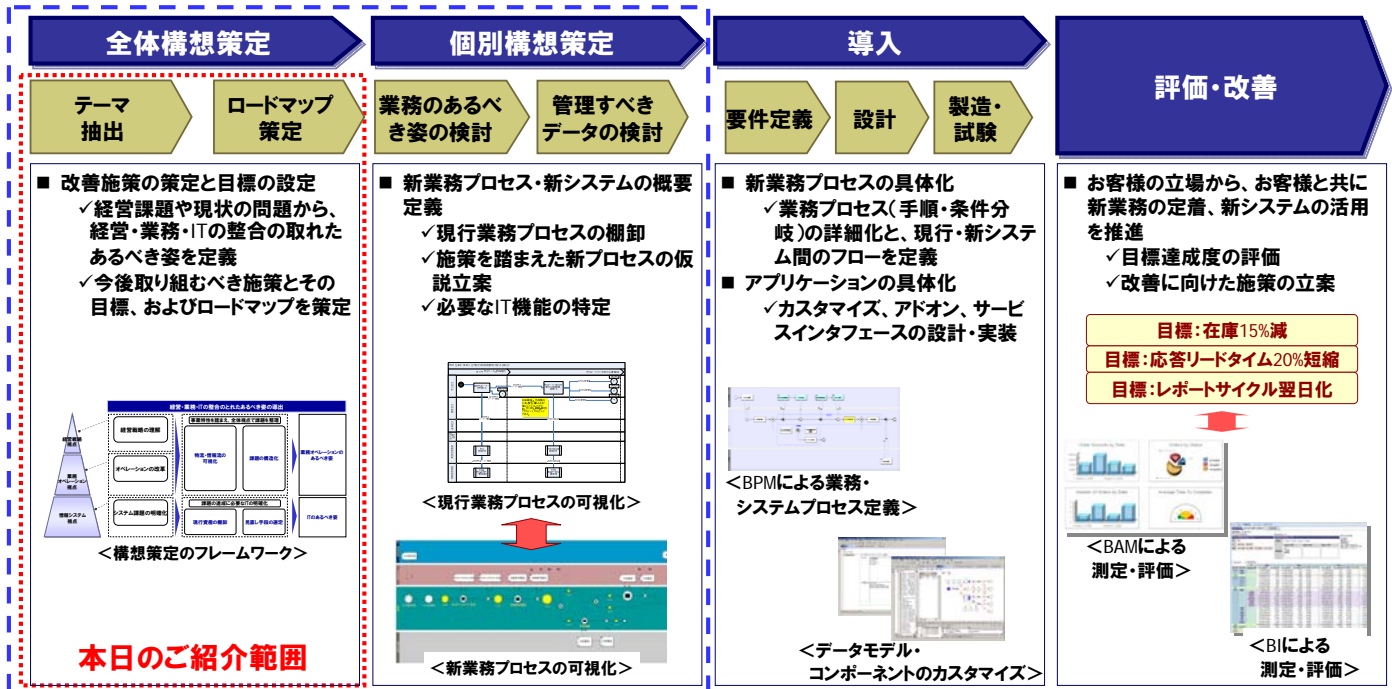
- 個別システムの構築に着手する前に、全体を考慮した構想を策定
- 経営層、ユーザ部門、システム部門の3者で合意を形成

#### 個別計画、新業務定着まで ブレることなく遂行

- Biz Integral 変革コンサルティングサービスは、新業務定着・IT活用に向けて、手戻りなく段階的に詳細化していくファーストステップとして、全体視点での構想策定をご支援します。

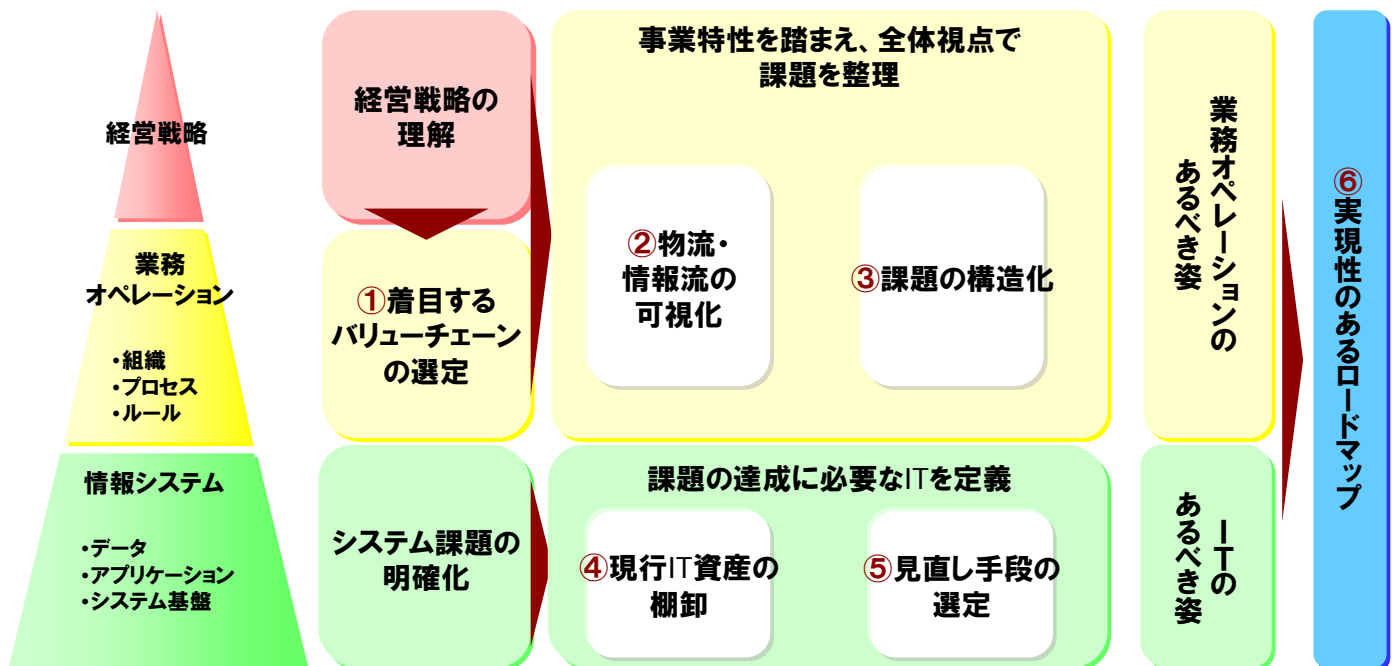


## Biz Integral 変革コンサルティングのカバー範囲



# Biz Integral 変革コンサルティングが「全体」を考慮する枠組み

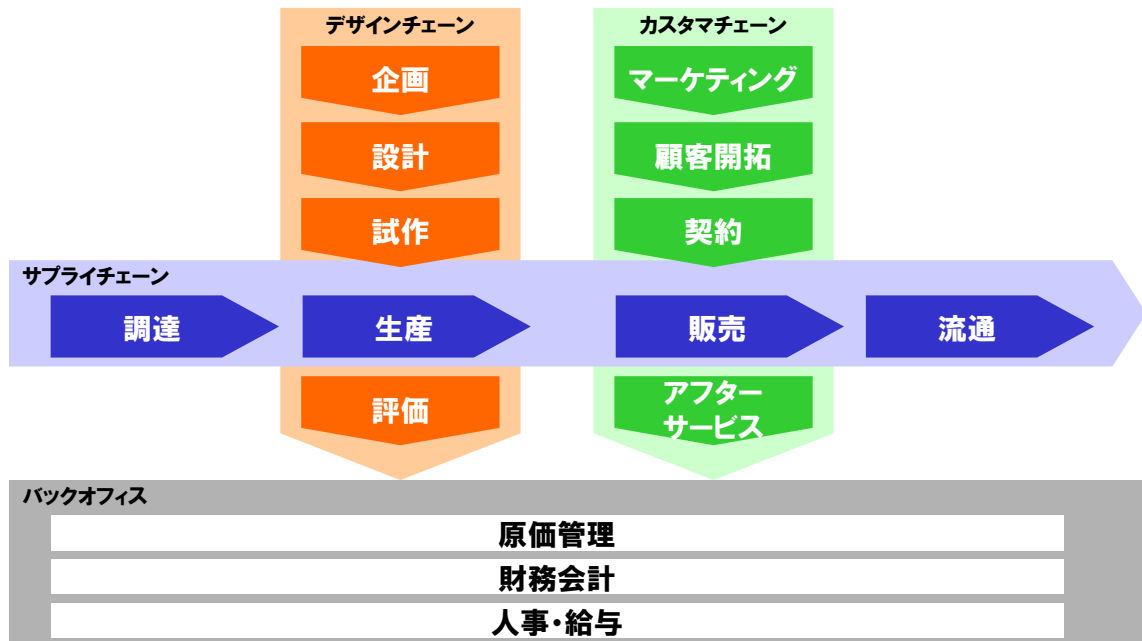
- 「全体」を考慮した構想を策定するためには、経営戦略⇔業務オペレーション⇔情報システムの整合の取れた検討を行う必要があります。



# ①バリューチェーンの選定とは



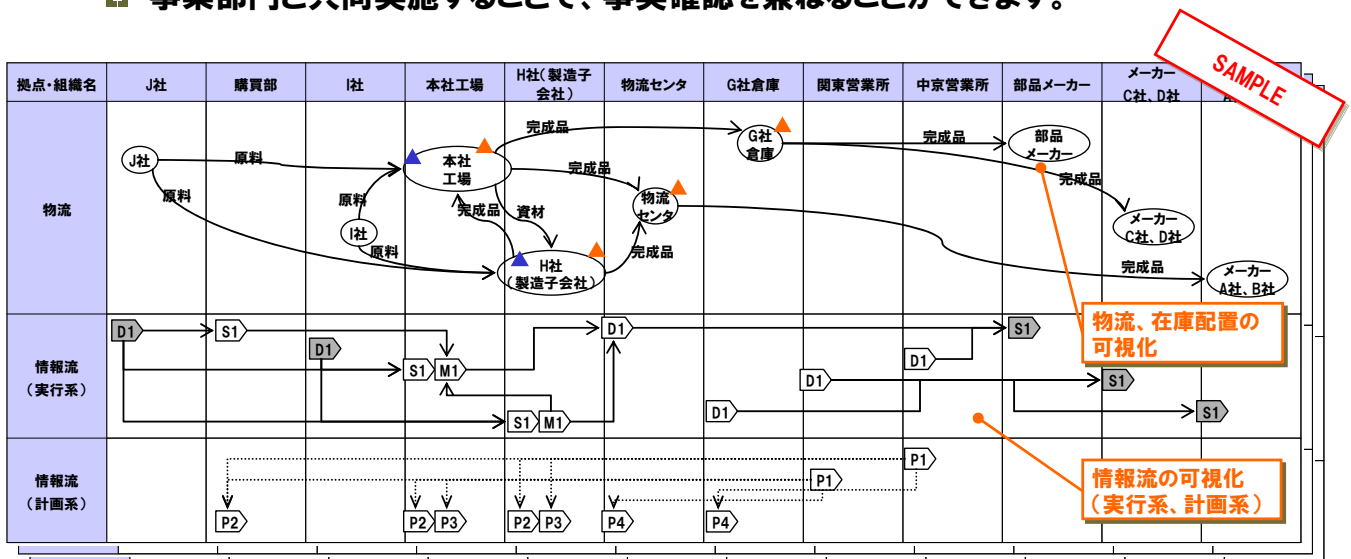
- 企業の付加価値を高めるチェーン(連鎖)は、大きく「サプライチェーン」「デザインチェーン」「カスタマチェーン」の3つのチェーンに分類できます。
- 自社・自事業の強み・弱みはどこにあるか、経営戦略、経営課題はどこにフォーカスしているかを明確にすることから構想策定を開始します。



# ②物流・情報流の可視化とは



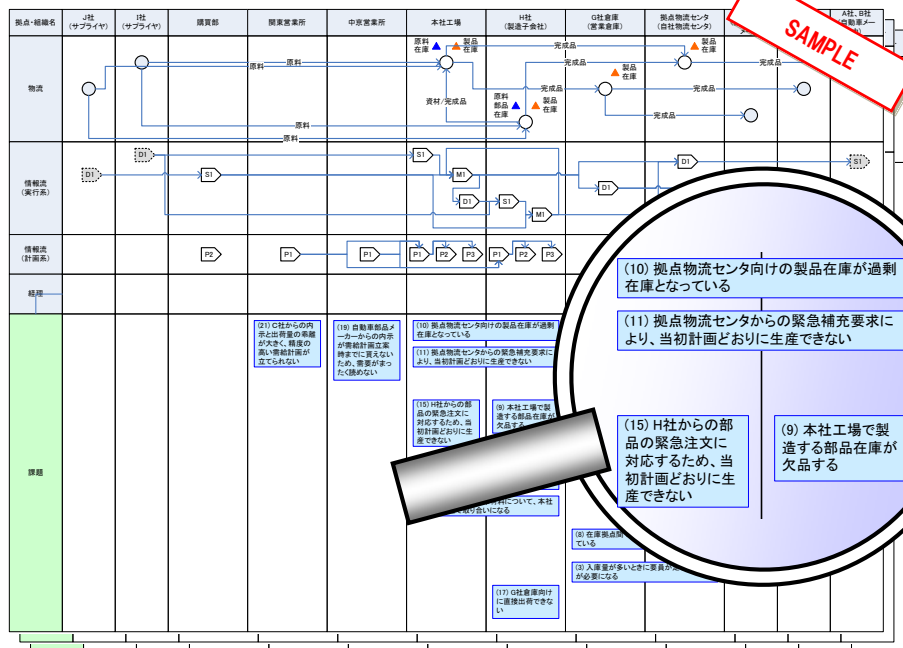
- 着目したバリューチェーンについて、「どこで」「誰が」「何を行っているか」を、川下から川上まで、取引先も含めて可視化します。
  - サプライチェーンであれば「ものの流れ」と「情報の流れ」を製品種別ごとに可視化します。
  - 事業部門と共同実施することで、事実確認を兼ねることができます。



## ② 物流・情報流の可視化とは ～可視化を通じて得られる問題認識



■ 同時に、「どこで何が起きているか」を可視化します。



### <原因と結果の分離>

現在、業務の視点で困っていることを洗い出す

(≠ 現行システムの悪さ加減の列挙)

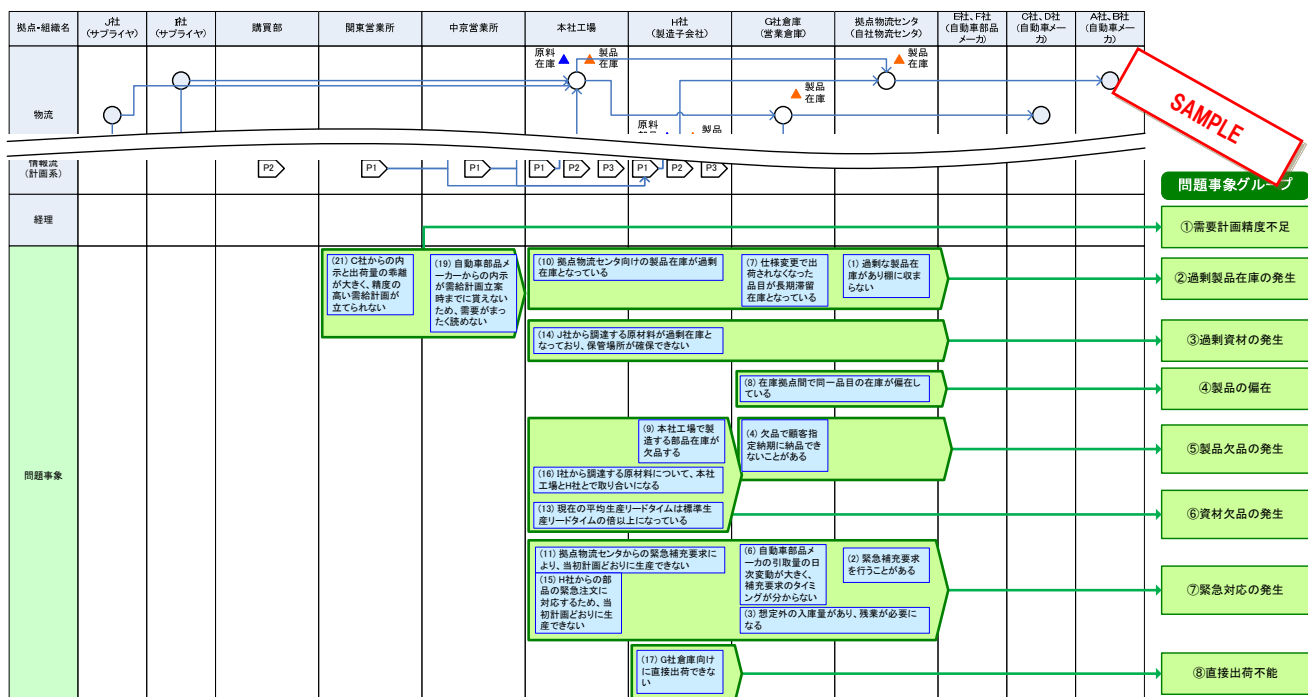
Callout box containing the following text:

- (10) 拠点物流センター向けの製品在庫が過剰在庫となっている
- (11) 拠点物流センターからの緊急補充要求により、当初計画どおりに生産できない
- (15) H社からの部品の緊急注文に対応するため、当初計画どおりに生産できない
- (9) 本社工場で製造する部品在庫が欠品する

## ③ 課題の構造化とは (1/3)



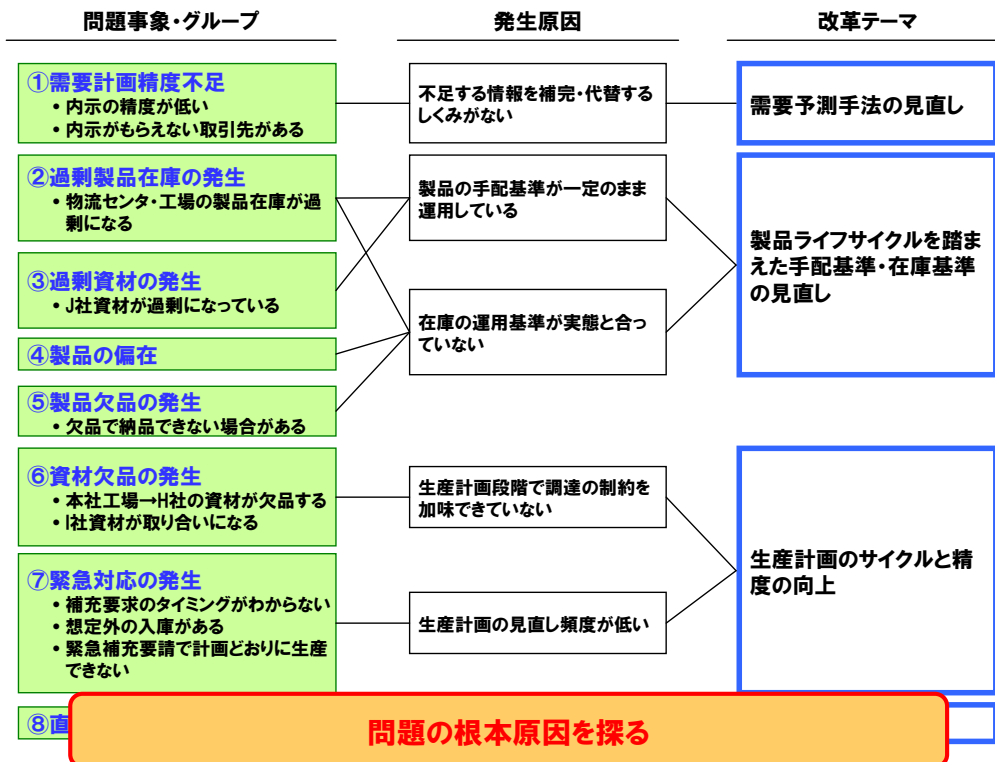
■ チェーンに沿って連鎖している問題をグループ化します。  
 ■ 川下の問題は川上まで連鎖しているかも...



### ③課題の構造化とは(2/3)



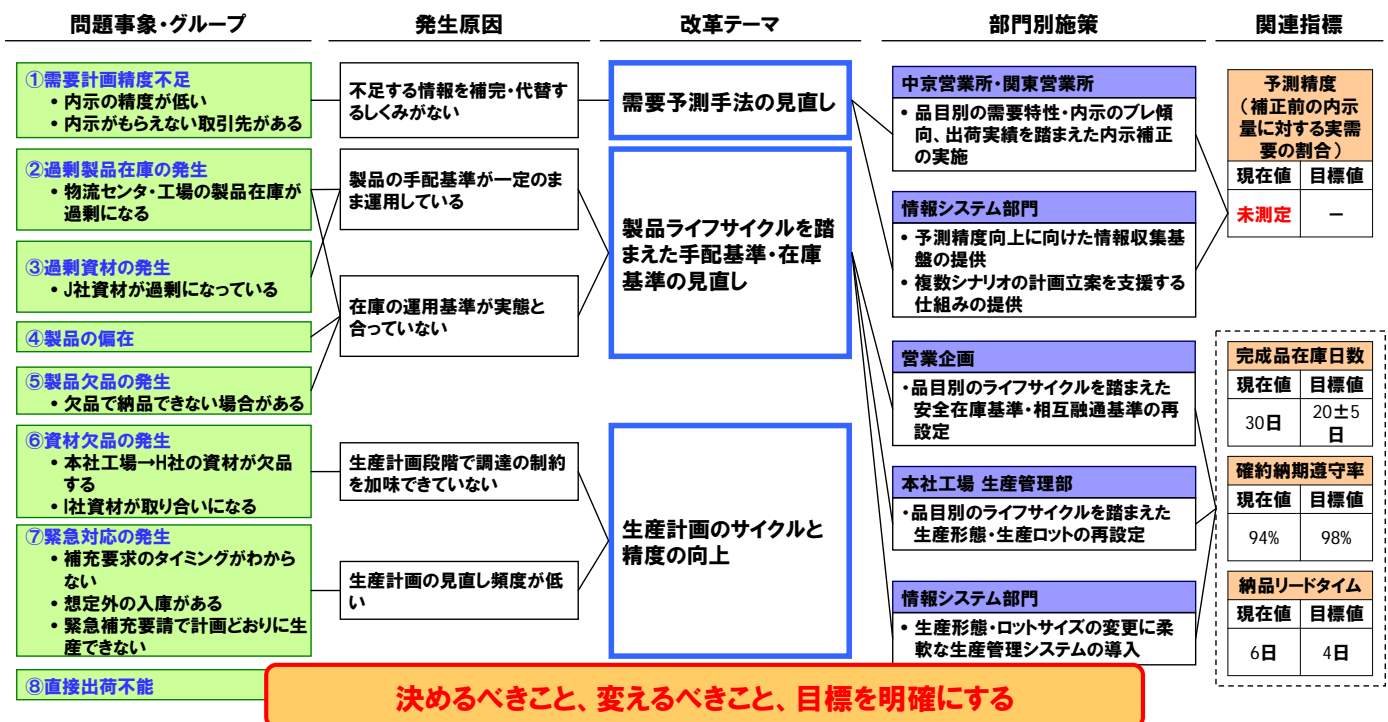
- 問題の発生する根本原因を分析し、改革・改善のテーマを定義します。



### ③課題の構造化とは(3/3)



- 改革・改善のテーマを「どの部門がどの業務を見直すか」までブレイクダウンします。
- 施策の実行により、どの指標をどこまで改善するかの目標を設定します。



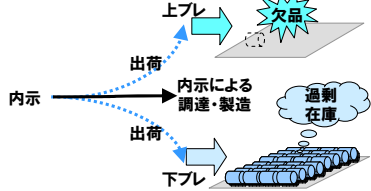
- 改革のポイント(ねらい、現状、施策の概要、実現方法)を明確にし、関連部門と合意を形成します。



## 改革テーマ: 需要予測手法の見直し

内示による先行調達・生産を行っている場合に、過去実績等を用いた内示補正を行うことにより、精度の高い需要計画を策定し、これを調達計画、生産計画に連動して、サプライチェーン上の在庫適正化を目指す。

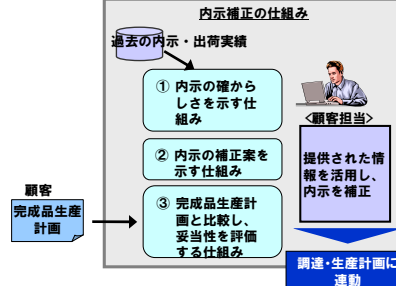
**【現状】**  
製品の調達・製造サイクルタイムが長いため、顧客の内示に従い調達・製造を行っているが、内示の精度が悪く、欠品や過剰在庫が発生している



顧客担当者ごとに内示補正を行っているが、担当者の経験と勘に頼っているため、内示補正の効果は特定の製品に限定的にしか出ていない。

- （現場の声）**
- ・ 確認・補正のやり方が担当者ごとに違うため、補正の結果にバラツキがある
  - ・ 個人持ちの業務ノウハウが異動のたびに失われる
  - ・ 内示の確認・補正に多くの時間を割かざるをえない

**【ソリューション】**  
過去の内示と出荷実績、顧客(完成品メーカー)の生産計画から、内示の補正に必要な情報を顧客担当に提供し、顧客担当による内示補正を支援する。



①内示の確認からしさ(イメージ)

期り先	製品	1月		2月		3月		4月		過去3ヶ月実績平均	ブレ
		内示	出荷実績	内示	出荷実績	内示	出荷実績	内示	出荷実績		
A	a1	200	180	190	140	150	160	210	180	180	大
	a2	80	70	70	65	70	60	70	65	中	
	a3	122	124	112	118	116	124	118	120	小	

## ④IT資産の棚卸とは

- 「どこに何が足りないか」「どこでどこが途切れているか」を分析するために、IT全体のカバー範囲と機能配置、データ配置を可視化します。



### システムマップ:

どの組織がどの業務でどの情報システムを使っているか  
改革テーマと関連する範囲はどの組織のどの情報システムか

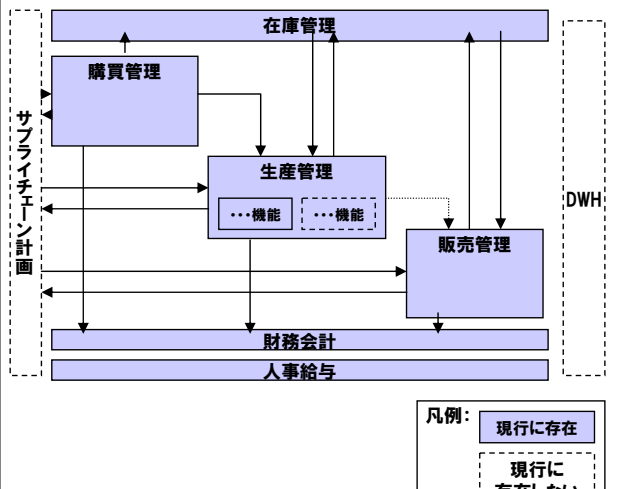
法人名	本社						〇〇商事	△△販売	□□〇〇販売
	経理部	第一営業部	第二営業部	南日本工場	九州支社 営業部	購買部			
需要予測	システムA	システムA		システムX	システムY	システムY	システムA		
顧客管理									
需給計画		システムB							
需給調整		システムP							
需給計画確定									
調達所要量算出	システムH								
購買管理	システムN								
仕入先管理	システムN								
生産計画				システムH					
生産能力管理				システムH					
在庫計画確定・通知				システムH					
顧客・納入所へ要量算出				システムH					
人選									
ピッキング									
仕分・梱包									
出荷	システムZZ								
納品									
振付									
請求・入金	システムZZ								
製品在庫管理	システムZZ								
輸送管理									
輸出管理									

①需要予測手法の見直し

②製品ライフサイクルを踏まえた手配基準・在庫基準の見直し

### システムブロック図:

現状の情報システム整備状況とその間の連携

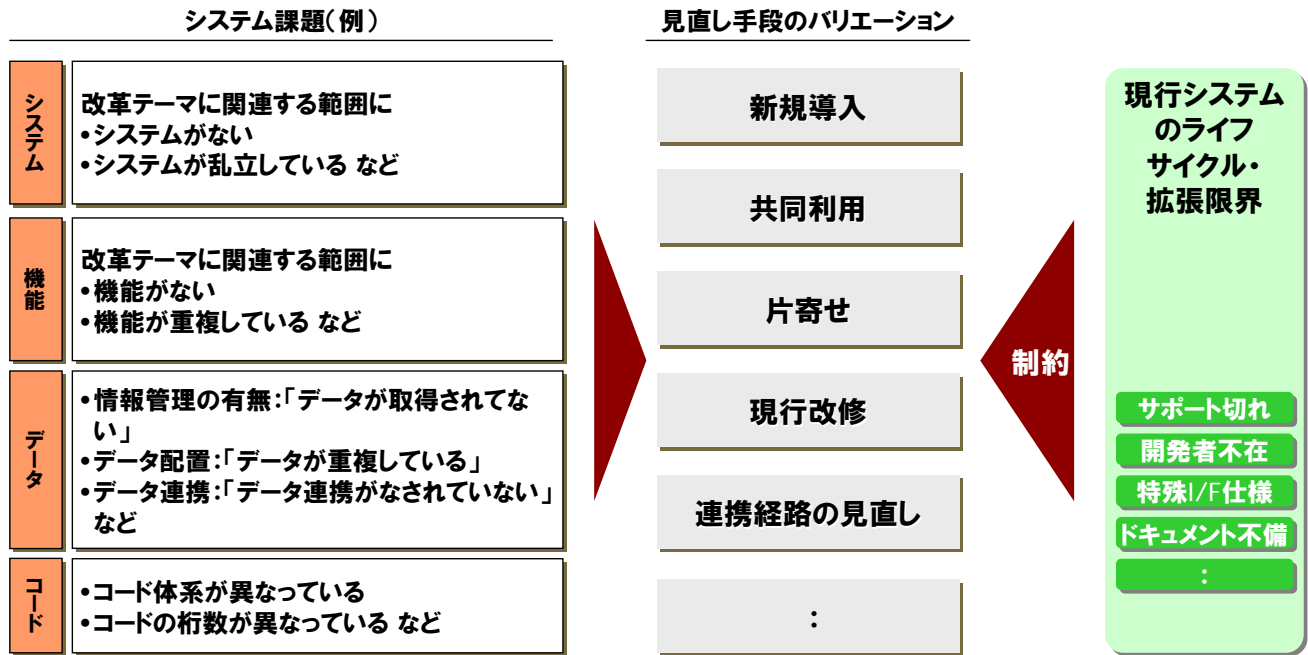


どの業務に、誰が、どの情報システムを使っているかを可視化する

# ⑤見直し手段の選定とは



- 改革テーマの実現にあたり、システム上解決すべき課題を洗い出し、現行システムの制約を踏まえ、見直し手段を選定します。



# ITのあるべき姿



- あるべき情報システムと利用する組織の関連、あるべき機能間の連携を定義します。



ToBeシステムマップ:  
改革テーマと関連する範囲の情報システムについて、新規導入するか、現行改善するか、現行継続か

担当者	購買部	第一営業部	本社	第二営業部	西日本工場	九州支社	〇〇商事	△△販売	田舎〇〇販売
経理名									
需要予測		システムA	システムA			システムA	システムA	システムA	システムA
顧客管理									
需給計画			システムB						
需給調整			システムP						
需給計画確定									
調達所要量算出			システムH						
仕入先管理			システムN						
調達計画確定・通知			システムN						
生産所要量算出									
生産計画									
生産能力管理									
生産計画確定・通知									
顧客/納入所管理									
顧客/納入所管理									
入庫									
ピッキング									
仕分・梱包									
出荷			システムZZ						
納品									
振付									
請求/入金			システムZZ						
納品在庫管理			システムZZ						
輸送管理									
輸出管理									

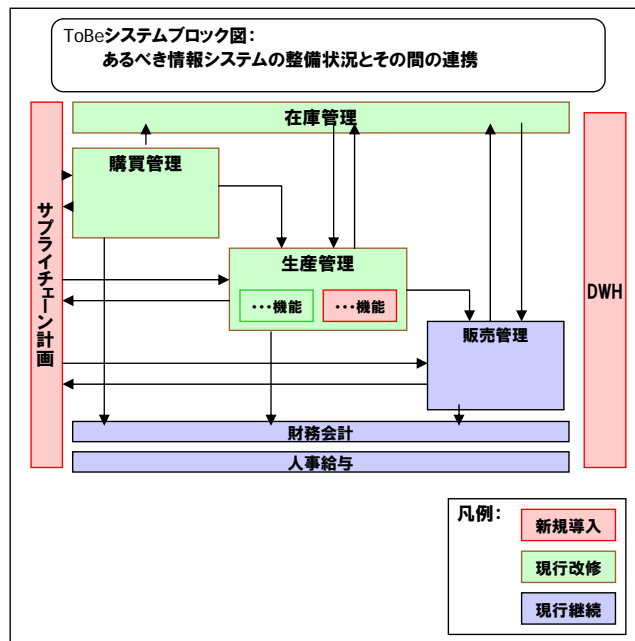
①需要予測手法の見直し

②製品ライフサイクルを踏まえた手配基準・在庫基準の見直し

新規導入

現行改修

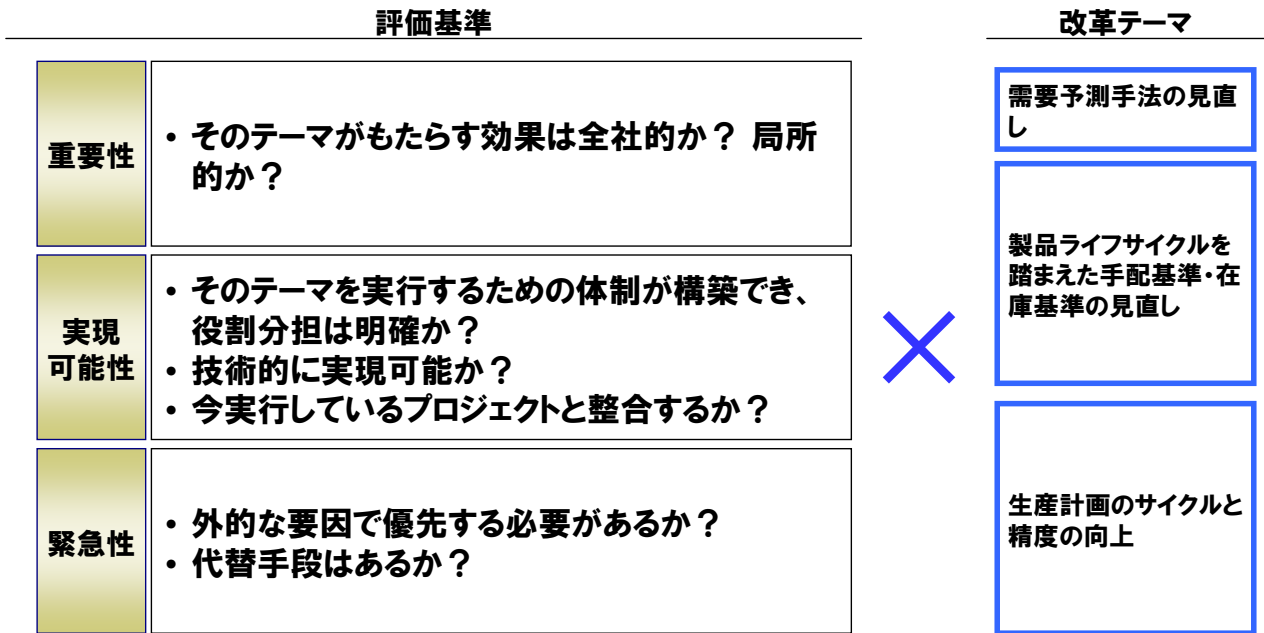
現行継続



## ⑥実現性のあるロードマップのために



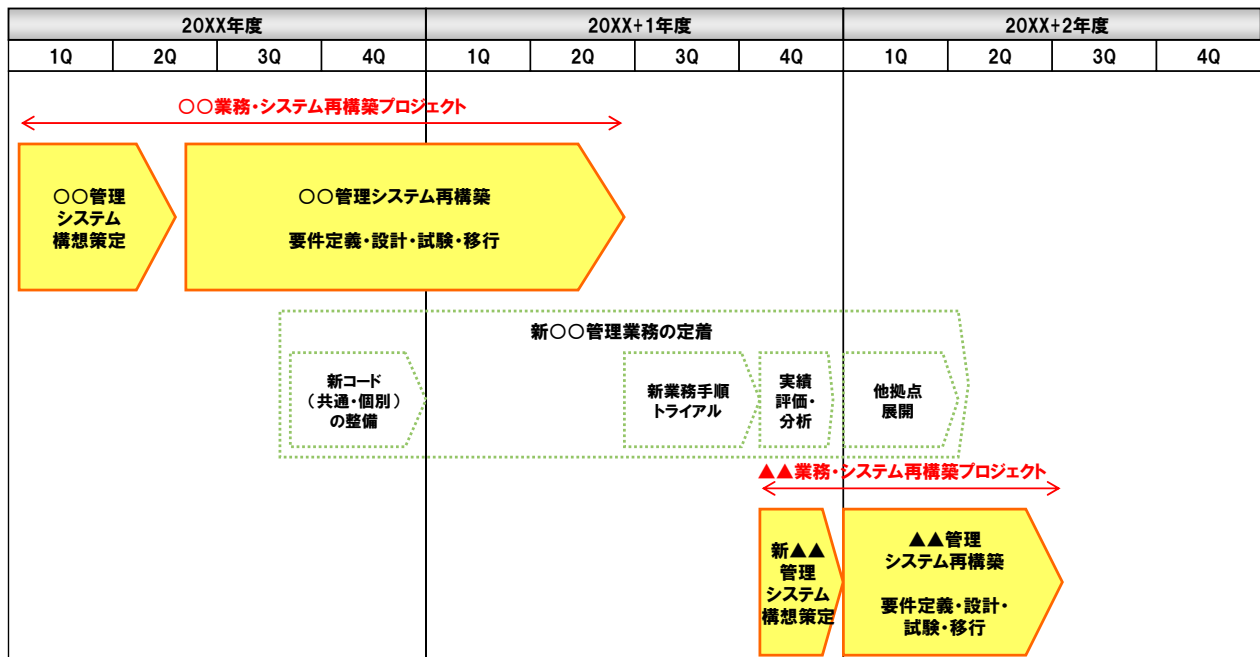
- どの改革テーマも同時に着手すべきとは限りません。
- リソースには限りがあるため、整合の取れた順序で計画する必要があります。

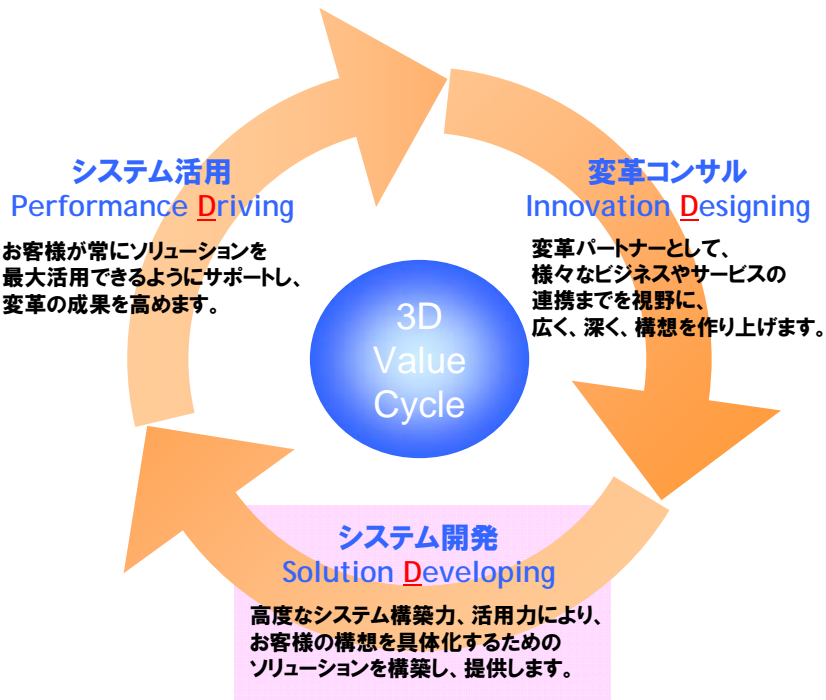


## 全体構想策定の完了



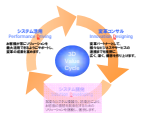
- 実行すべき活動とその順序が全て定義できたところで、全体構想策定は完了します。



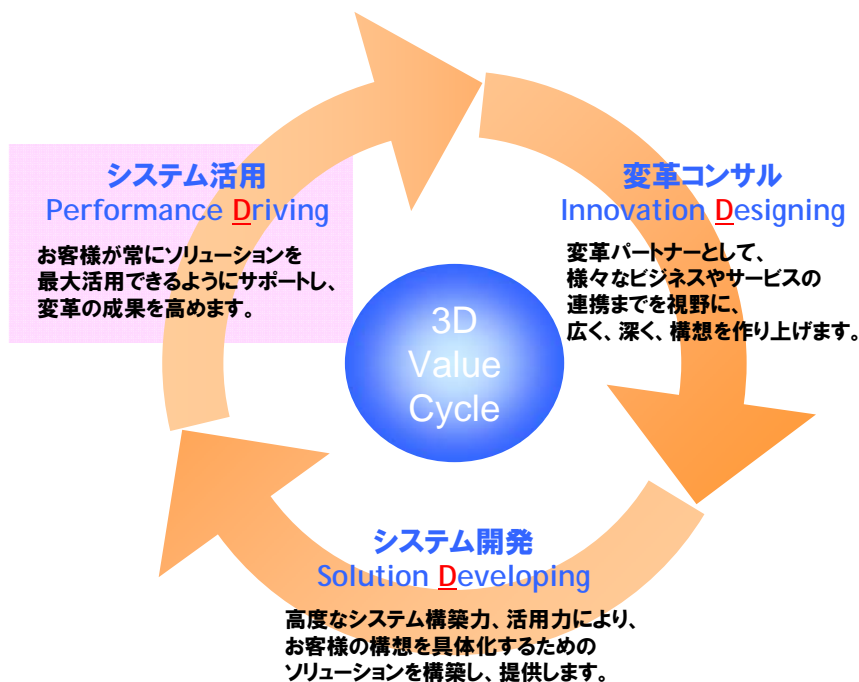


## トレーニングサービスラインナップ

- Biz *f* では、システムの構想立案から企画・開発をサポートするトレーニングコースをご用意しております。
- 開発研修では、Biz *f* の特徴ある設計および開発手法について学習いただくことができます。



企業変革活動のサイクル	<b>全体構想策定</b>	<b>個別構想策定</b>	<b>導入</b>			<b>評価・改善</b>
	テーマ抽出 → ロードマップ策定 ■ 改善施策の策定と目標の設定	業務の検討 → データの検討 → システム企画 ■ 新業務プロセス・新システムの概要定義	要件定義 → 設計 → 製造・試験 ■ 新業務プロセスの具体化 ✓ 業務プロセス(手順・条件分岐)の詳細化と、現行・新システム間のフローを定義 ■ アプリケーションの具体化 ✓ カスタマイズ、アドオン、サービスインターフェースの設計・実装	■ お客様の立場から、お客様と共に新業務の定着、新システムの活用を推進		
トレーニングサービスラインナップと狙い	<b>Biz <i>f</i> コンサルティング研修</b> ■ 新業務導入の方法論を習得する ■ 導入後の効果を測定し、改善を行う手法を習得する	<b>Biz <i>f</i> 要求定義研修</b> ■ 新業務設計を通じてのBiz <i>f</i> への要求定義を行う手法を習得する ■ システム基盤構成の検討手法を習得する	<b>Biz <i>f</i> 開発研修【設計編】</b> ■ Biz <i>f</i> アプリケーションの設計プロセス、アクティビティ、タスク、成果物について理解する 業務フロー・機能・データモデル定義、処理設計、データモデル設計、コンポーネント設計 など  <b>Biz <i>f</i> 開発研修【開発編】</b> ■ Biz <i>f</i> の開発手順、画面・帳票の追加開発手順を習得する ■ 開発に要する各種ツールを理解する 画面開発、API開発、クラス開発、バッチ開発、BPM開発、帳票開発、各種ツールの紹介、Tips など			(Biz <i>f</i> コンサルティング研修に包含)



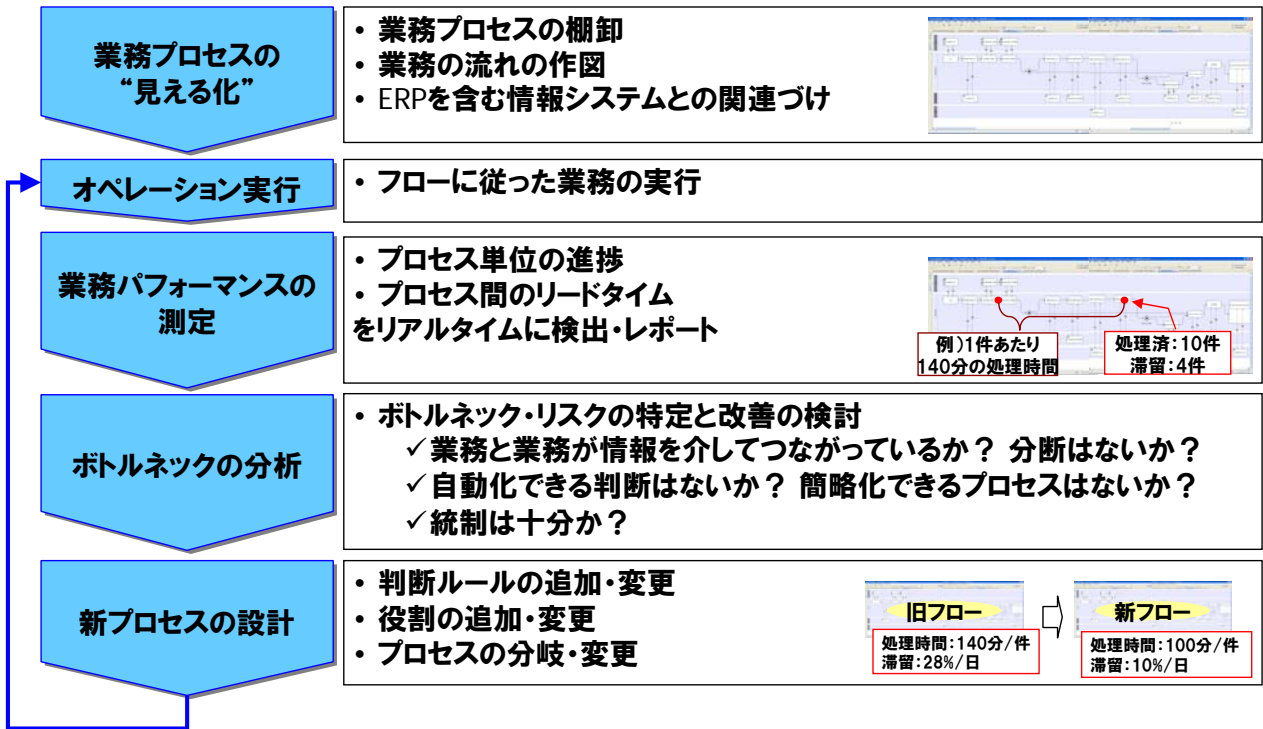
## モニタリングサービス ~多様なKPI測定・評価

- KPIを測定するためには、その特性に応じた手段が必要となりますが、Biz *f*には多様な測定・評価手段が備わっています。



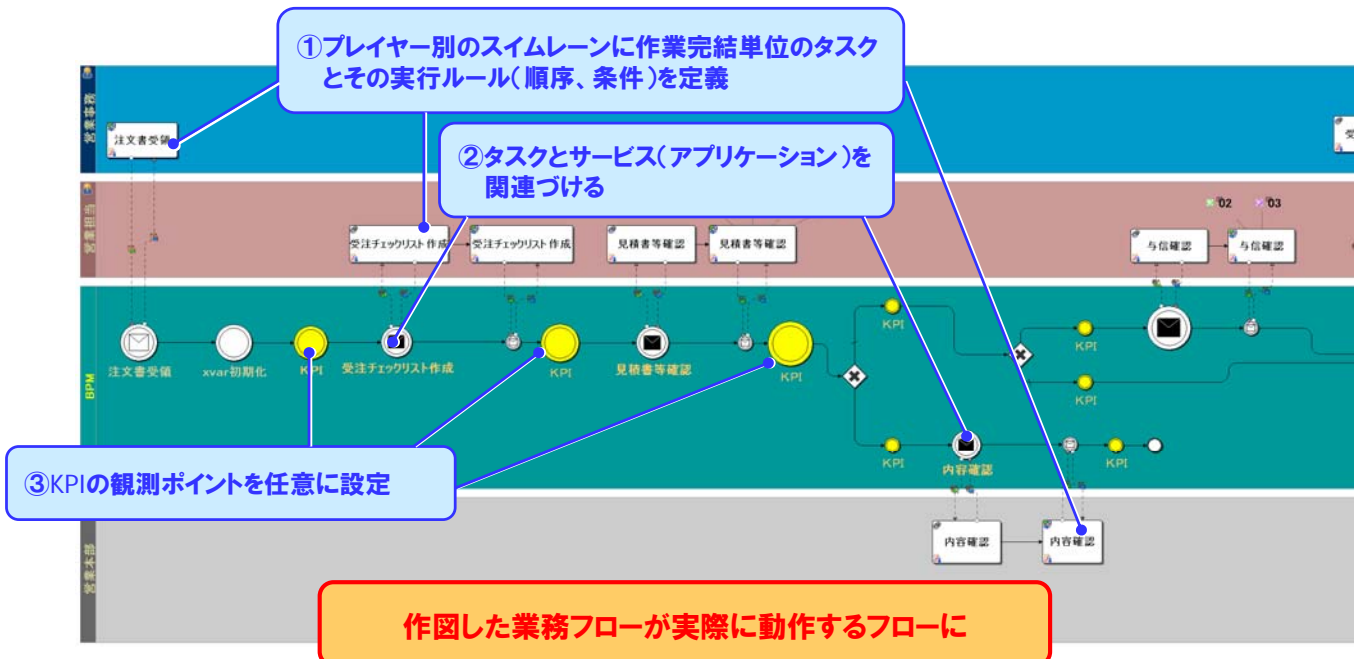
管理の視点	指標の例	指標の特性	測定・評価手段	改善手段
 経営層寄り	エリア別/組織別利益率	<b>業務の結果を評価する指標</b> ・集約した値から評価する ✓一定期間集めた数値を演算 ✓過去の数値と比較 ・評価周期が比較的長期	BI (Business Intelligence) 	明細のドリルダウン・ ドリルスルー 発生源の特定 要因解析・課題解決
	期間中受注数/額			
	組織別売上目標達成率			
	在庫回転率			
	平均在庫金額			
 部門責任者寄り	リードタイム	<b>業務の経過を評価する指標</b> ・「案件」単位で評価する ✓ステータスは？ ✓パフォーマンスは？ ✓トランザクションの中身は？ ・リアルタイムに手を打つ必要がある	BAM (Business Activity Monitoring) 	リスク発見 ボトルネック発見 新プロセス試行検証 新プロセス自動化
	欠陥品率			
	業務遅延			
	在庫滞留			
	納期遵守率			
	不良品率(歩留まり)			
	クレーム件数			

- Biz ∫ は、継続的にプロセスを最適化するためのBPM基盤を有しています。

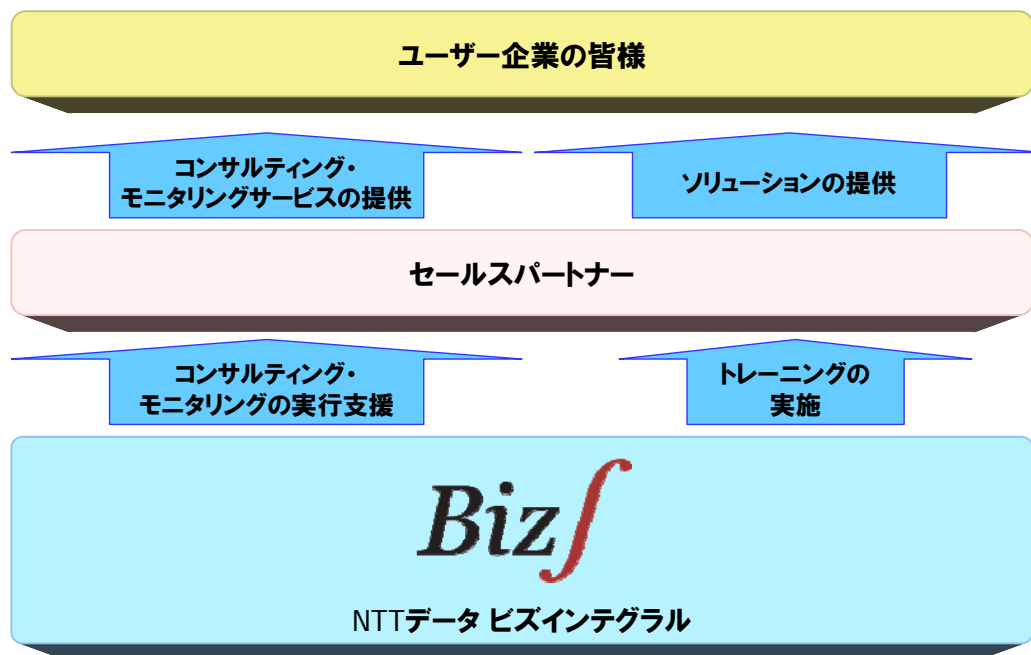


## 【参考】Biz ∫ 特有の業務設計手法・モニタリング手法

- Biz ∫ のBPM基盤を用いた業務設計では、デザイナーツールを用いて、タスクを可視化し、システムと関連づけ、KPIの測定ポイントを定義します。



- Biz*f*は、NTTデータグループだけでなく、全国のセールスパートナーの皆様と一丸となって、“Best-of-Breed ソリューション”をご提供して参ります。



ご静聴ありがとうございました