

企業の成長を支えるSaaS型ERP 「EXPLANNER for SaaS」

及川 典子

要 旨

クラウド技術が進化する中、企業システムにおけるクラウドの活用が急速に拡大しています。従来はCRM、グループウェアなど非基幹領域において活用されていたSaaS型サービスも、企業向け基幹システムの一形態として今後急速な普及が予想されています。

NECは他社に先駆けて「EXPLANNER for SaaS」をリリースし、コスト/スピードと同時に企業システムに求められる高度なセキュリティ、運用性を実現しています。本稿では、今後の企業基幹システムの在り方を変える新しいアプローチについて紹介します。

キーワード

●企業基幹システム ●SaaS ●ERP ●業務標準化メソッド ●成果連動型課金モデル

1. はじめに

クラウド技術の進化に伴い、企業の基幹システムにおけるクラウド活用が急速に拡大し、クラウドの代表的な利用形態であるSaaS（Software as a Service）についても同様に導入検討が本格化しています。本稿では、従来一般論としていわれてきた「SaaSは基幹には向かない」という定説を覆し、お客様に対してコスト、スピード、高度な運用サービスを提供するSaaS型ERP（Enterprise Resource Planning）「EXPLANNER for SaaS」によるアプローチについて紹介します。

2. クラウドの提供モデルとSaaS型サービス

NECのクラウド指向サービスプラットフォームソリューションでは、クラウドの提供形態を「個別対応型」「共同利用型」「SaaS型」の3モデルに分類しています。その中で、SaaS型は、特に中堅中小のお客様に向けて標準化された共通サービスを、よりスピーディに低コストで提供するモデルとして位置付けられています。共通サービスという言葉の通り、SaaSは従来CRMやグループウェアなど、もともと企業ごとの差異が少ない共通性の高い業務システムを提供するケースがほとんどでした。しかし、その傾向はSaaSの普及が進む中で変化しつつあります。以下は、お客様アンケートよりSaaSの利用ニーズをまとめたものです（図1）。

企業の中核となる基幹業務システムに対して従来以上にス

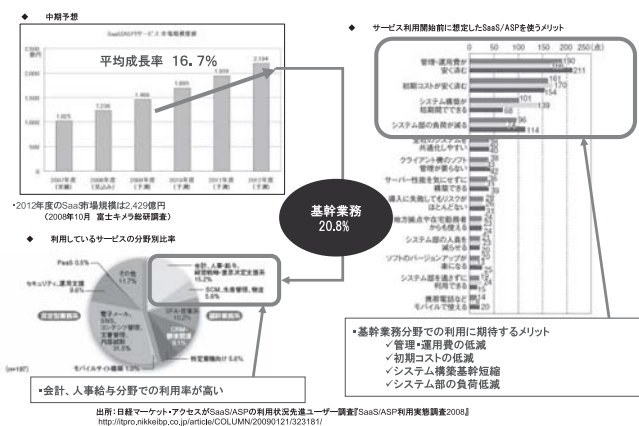


図1 SaaS利用に関するニーズ

ピード、コスト、柔軟性を求めるお客様にとって、SaaSは非常に魅力的なサービスであり、EXPLANNER for SaaSはこの期待に応えるサービスとして2009年8月にリリースされました。既に中堅民需市場において30年、20,000本以上の実績を持つERPパッケージをベースに商品化されたサービスです。

3. EXPLANNER for SaaSの概要

3.1 サービスのスコープ

EXPLANNER for SaaS（以降、「本サービス」と記載）は

■ 会計・人事・給与などの共通化領域に加え、生産・販売などの差異化領域もSaaS型で提供します。更に2010年以降、差異化領域に「物流業務」、新たにオペレーション領域として「ワークフロー」を加え、更にサービスを拡充強化いたします。

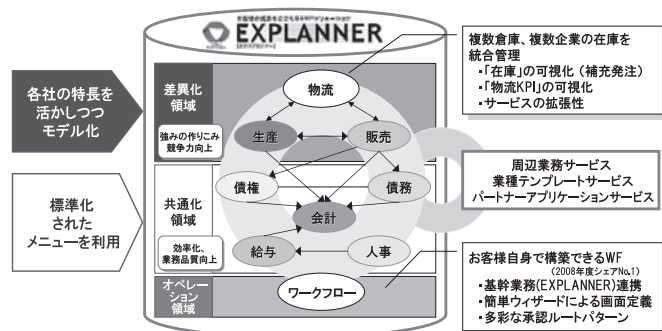


図2 EXPLANNER for SaaSのサービススコープ

大きく、会計・人事・給与などの共通化領域と販売・生産などの差異化領域をスコープとしています（図2）。

共通業務は文字通り各社固有性が少なく、ほぼNECが提供するサービスそのままを採用して業務運用可能な領域であり、一方で差異化領域は標準サービスをベースとしながらも各社の強みをサービスに反映する領域となります。

これらの基本領域に加え、新たに物流領域、更に基幹業務と連携するワークフロー領域もサービスに加え、より多くのユーザがより広い範囲で利用する基幹サービスとして、大きい導入効果の創出を目指します。

3.2 サービスの特長

本サービスは、前述の通り基幹業務全体をSaaSでカバーしていること自体が国内でも新しい取り組みであり、特長です。従来、企業におけるSaaS活用はCRM、グループウェアなど基幹以外の領域が主流でした。その理由としては基幹システム特有の、高度な運用支援の必要性、高度なセキュリティ・安定性・レスポンスへの要求、業務の複雑性/多様性などの課題が挙げられます。これらの課題を解決する本サービスのポイントは、以下の(1)～(3)に集約されます。

(1) 高品質なSaaS基盤の提供

本サービスの基盤として基幹運用に必要とされる安定性、堅牢性、高運用性などを満たすサービス基盤を採用しています。基盤の優位性ポイントは以下の通りです。

1) サービス連携ガイド、機能をご提供

同一基盤上でのサービスの組合せ利用、マッシュアップ、既存の基幹システムとの連携などをサポート

2) 高付加価値、低コストのデータセンター資源をご提供
OMCS SI技術提供の実績により整備・ラインナップした、ビジネスモデル・システムモデル・サービスプラットフォーム（PF）セットを活用したサービスをご提供

3) 安心/安全なデータセンターを実現

事業継続性確保のためのバックアップセンター活用

4) 環境に対する配慮

次世代のPF製品（サーバ、ストレージ、ネットワーク）を適用した環境配慮型データセンターを実現

(2) 複雑な業務の標準化を支援するメソッドの提供

第3章第1節で「差異化領域は標準サービスをベースとしながらも各社の強みをサービスに反映する領域である」と記載しましたが、本領域においては業務SIビジネスで培ったノウハウをベースにして定義したBST（ビジネスソリューションテンプレート）業務モデリングサービスをSaaS導入と併せてお客様に提供します（図3）。

サービス導入時に、BSTが標準で用意している100種類以上のプロセスから必要なプロセスを選択し、お客様の標準業務モデルを柔軟かつスピーディに実現します。

BSTは特に中堅規模のお客様における業務/業態の特徴を反映したテンプレートとして、パッケージとしてのEXPLANNER導入実績をベースに体系化したものです。

(3) 組合せによる柔軟なサービス構築

NECは本サービスにとどまらず、ポータルやメールなどの

■ 100種類以上のプロセスの“組み合わせ”により、お客様の標準業務モデルをイージーオーダー型で柔軟かつスピーディに実現します。

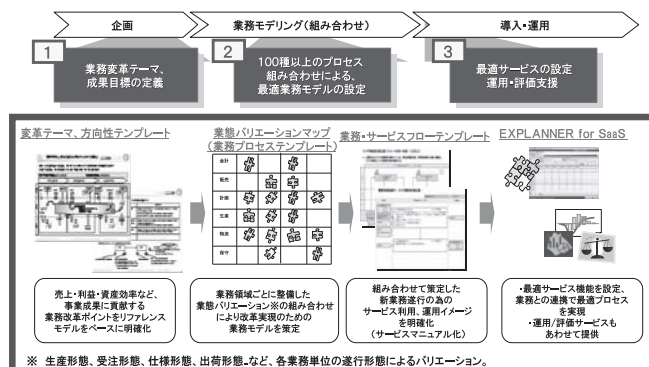


図3 BSTによる業務標準化支援

クラウド指向サービスプラットフォームソリューション/サービス(コンサルティング、SaaS) 企業の成長を支えるSaaS型ERP「EXPLANNER for SaaS」

- 基幹系サービス「EXPLANNER for SaaS」を中核に、フロント・周辺、コンサルティング、PFサービスメニューを拡充します。
- 現在、15種のサービスを提供。2010年度上期中に約50種のサービスに拡大予定です。

カテゴリ	提供サービス	ポイント
フロント オフィス	メール、スケジュール管理、アドレス帳、Web会議、ナレッジ、SFA、BI	まずはサービスの入り口として 簡単導入、利用開始
共通ツール	帳票ツール、ワークフロー、JOB管理	
基幹業務 ・ 周辺業務	経費精算、給与計算、経理、ERP、その他	基幹の周辺業務を幅広く提供、 業務カバー率、効果を拡大
EXPLANNER for SaaS	販売・生産、物流、間接材、ホテル、小売業・SG、その他	企業規模や業種特性にあわせ た基幹システムを選択可能
コンサルティング サービス	ITガバナンス、クラウド活用、基幹業務、ERP統合、個別対応	企画・導入支援から 運用までのトータルサポート
HW セキュリティ クライアント	セキュリティ対策支援サービス、ネットワーク、シンクライアント	
SaaS 基盤	ユーティリティホスティング、ハウジングサービス	企業システムを支える 安心・安全・安定の プラットフォームを提供
	課金管理、支払管理、テナント管理、契約管理、ログ管理、利用者管理	

図4 中堅・中小企業向けSaaS型ソリューションの体系

フロント業務、経営見える化や業務見える化を支援する基幹の周辺業務、コンサルティング、BPO（Business Process Outsourcing）など、お客様のIT部門の業務を一括でカバーする中堅・中小企業向けSaaS型ソリューションの整備を進めています（図4）。

基幹業務サービスを中核として、この中堅・中小企業向けSaaS型ソリューションを自由に組み合わせ、企業システムとして必要なすべてのサービスを柔軟に構築可能です。

3.3 成果連動型課金モデル

本サービスでは、差異化業務（販売・生産）のサービスにおいて、お客様の業務成果に応じて利用料が変動する成果連動型の課金モデルを採用しています（図5）。

具体的には成果とITサービスとの関連をイメージしやすく、かつ定量評価が容易な「在庫回転率」を評価指標として設定し、本サービス活用による業務成果をお客様とNEC双方協力の上で継続的に計測・評価し、年度ごとにSLA（Service Level Agreement）及び課金体系の見直しを実施します。この課金モデルの採用は、BSTを活用して業務改革目標、その実現のための業務モデルの策定を行い、そのモデルに基づいて本サービスを活用することが前提となります。

この課金モデルはEXPLANNERの基本コンセプト「お客様の成長を支えるソリューション」を具現化するものであり、お客様とNECで継続的改革サイクルを回し成果を生み出すことを目的としています。

- 差異化業務（販売・生産）においてお客様の業務成果に応じて変動する課金モデルをSLAに盛り込み、運用します。
 - ✓ BST業務モデリングサービスの適用が前提となります。
 - ✓ 業務成果＝「在庫最適化」成果から試行開始予定です。

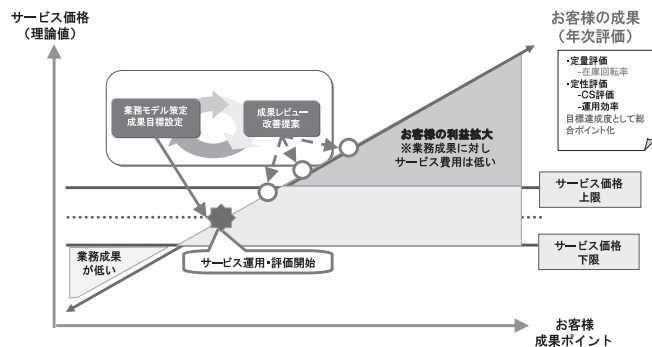


図5 成果連動型課金モデルイメージ

4. サービス提供形態

4.1 サービス提供のパターン

本サービスの提供形態は大きく2つのパターンに分類されます。1つは、個々の法人から共通環境にアクセスいただき、各社同じく共通サービスをご利用いただく「個社導入型SaaS」、もう1つは、企業グループごとに専用環境を用意し、グループ各社からご利用いただく「企業グループ向けSaaS」です（図6）。

「企業グループ向けSaaS」の場合、前述のBST業務モデル

- 個社ごとにインターネット経由でご利用いただく「個社導入型SaaS」と、企業グループ向けに専用サービス環境をもつ「企業グループ向けSaaS」の二つをご用意します。

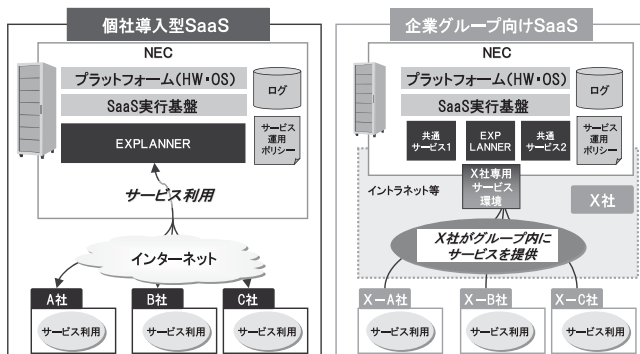


図6 サービス提供のパターン

ングサービスを活用し、企業グループごとの業務標準を定義した上でそれをSaaSでグループ内に展開します。

企業グループごとに一定規模のカスタマイズ対応も可能になります。

4.2 本サービスのSLA

本サービスは別途定めるSLAに従い、お客様に提供されます。SLAは、経済産業省「SaaS 向けSLA ガイドライン」を踏まえて規定しています。システムの信頼性、データ管理などの各項目は、企業基幹システムを運営するのに必要十分なレベルで提供されます。一方で基本的にSLA自体の個別変更対応には一定の制約が掛かるということもお客様にあらかじめご認識いただくことが必要になります。例えば、システム運用時間、ヘルプデスクの対応時間、システムの拡張性（カスタマイズ）などは標準で定められたSLA範囲での運用となりお客様独自の要件への対応は原則行われません。

第2章で記載した通り、NECのクラウドのモデルとして定義されている「個別対応型」と「SaaS型」の違いをよくご理解いただいた上で各お客様の指向に合う最適なモデルを選択いただくことが重要になります。

5. お客様にとってのメリット

5.1 ITコストの最適化

本サービス活用によるお客様のメリットの1つとして、持たざるITの実現によるコストの最適化が挙げられます。

厳しい経済状況が継続する中、また、各企業における事業構造の変化が短いサイクルで繰り返される環境下において、事業遂行を支えるITを、投資を低く抑えて導入することは経営上の重要検討課題です。SaaS型ERPの利用により、従来は導入時に発生していた多大な投資を、月額利用料として変動費化し、企業のIT資産効率向上、キャッシュフローの最大化を実現します（図7）。

5.2 IT活用までのスピードアップ

本サービスの導入を進めるに当たり、お客様による要件検

SaaSの採用により、IT資産効率向上、キャッシュフローの最大化など、お客様の成長戦略を支えるとともに、ITコストの重点を「作ること」から「使うこと」へと変化させます。

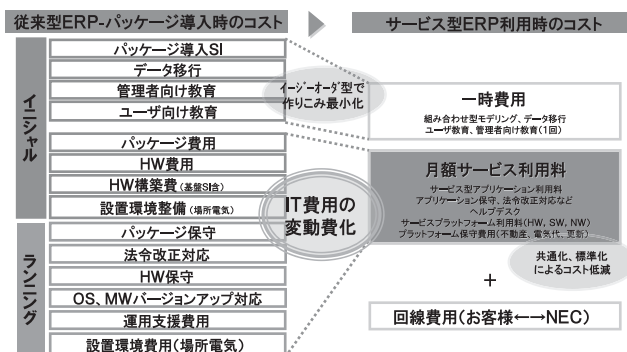


図7 ITコストの最適化イメージ

討、プロセス設計、環境構築、運用体制整備などの負荷を大幅に軽減し、スピーディな基幹システムの導入・利用を可能にします。

特に共通化領域（会計・人事給与）については、標準設定シートや標準モデル説明シートなどを活用し、お客様の業務を標準サービスに合わせることで、従来のパッケージ導入型の場合と比較し、約1/2の期間（2～3カ月）でサービス導入を実現しています。

5.3 運用業務からの開放

多くのお客様において、限られたIT要員でIT戦略立案実行から日常の運用管理まで多岐にわたる業務遂行の負荷軽減、また業務遂行のための網羅的なスキルセットの獲得、育成などが大きい課題になっています。特に運用管理において、複雑化するIT技術への追随、バージョンアップ対応など、その負荷は日々増大しています。本サービスの導入により、お客様のIT組織を運用業務から開放し、コア機能へのリソースシフトを加速します（図8）。

更に、本サービスの活用により、より高度な運用も併せて実現します。高いSLAで提供される安心安全のサービスを採用することにより、日々高まるセキュリティ高度化への要求、またBCDR（Business Continuity and Disaster Recovery）視点からのIT管理の高度化への要求への対応も可能になります。

クラウド指向サービスプラットフォームソリューション/サービス(コンサルティング、SaaS) 企業の成長を支えるSaaS型ERP「EXPLANNER for SaaS」

■ SaaS型基幹システムの導入により、IT組織におけるコア機能へのリソースシフト、非コア機能の効率化・工数削減にむけた取り組みを加速します。

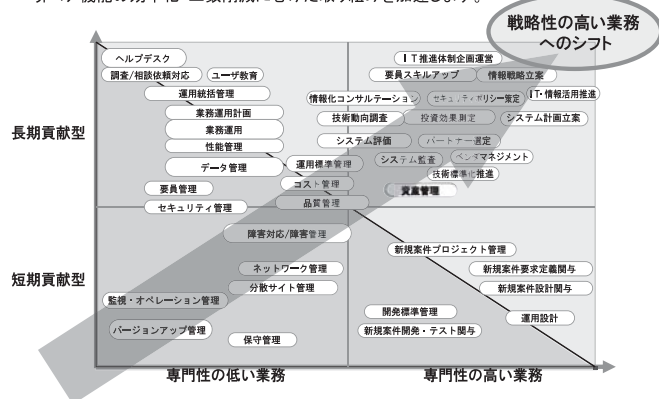


図8 IT組織のリソースシフトイメージ

中する判断は非常に難しいことですが、NECはクラウド指向の企業向けサービスの強化に向けて大きく舵をきっています。EXPLANNER for SaaSはそのビジネスの中核を担うサービスとして、常に新たなサービス、ビジネスモデルの創出に取り組んでいきます。

執筆者プロフィール

及川 典子
製造装置ソリューション事業本部
EXPLANNER部
マネージャー

6. 今後の展開

第3章第2節（サービスの特長）でも記載した通り、現在NECではお客様のIT部門の業務を一括でカバーする中堅・中小企業向けSaaS型ソリューションの整備を進めています。

特に中堅中小企業のお客様においては、本稿の各章でもふれた通り、IT投資の絞り込み、限られたIT要員での運用負担の増大など、直面する問題は大きく、それらを解決するために中堅・中小企業向けSaaS型ソリューションの品揃え強化、運用体制強化へのご要望は今後より強まることが想定されます。

弊社はプラットフォーム（IT機器、DC、ネットワーク）から基幹を中核にした多数のアプリケーション、コンサルティングやBPOまでのフルモデルをワンストップで提供することが可能な総合ITベンダとして、他社に先行してSaaSによる企業の基幹システムのサポートを充実させていきます。

7. むすび

一昨年、SaaS型ERPのビジネス可能性について調査を始めた時点では、企業におけるクラウド型システムの活用、特にSaaSの活用はまだ限定的なものであり、ビジネスプランの透明度は限りなく低いものでした。しかし昨年試行的な意味合いも含めてEXPLANNER for SaaSを市場に発表して以降、お客様のニーズは急速に顕在化しています。大きな技術的あるいはビジネスモデル的な変革を察知し、適切なリソースを集