

基幹システムのモダナイゼーションとは ～パナソニックグループを支える当社の取り組み～

パナソニック デジタル株式会社
ビジネスデザイン統括部 ERPソリューション部 ERPシステム課
伊原 潤

講師自己紹介

氏名	年数	経歴
伊原 潤	24年	<p>2001年～2007年 独立系SI会社 ⇒ 一般市場のお客様へ販売管理を中心としたスクラッチ開発</p> <p>2007年～2011年 金融系SI会社 ⇒ 一般市場のお客様へ基幹システムの導入、開発、運用保守</p> <p>2011年～ パナソニック デジタル株式会社 (2026年にパナソニック インフォメーションシステムズ株式会社より社名変更) ⇒ 一般市場のお客様へ、基幹システムの提案、導入、運用保守</p>

アジェンダ

- ① パナソニックのDXの考え方
- ② レガシーシステムの課題とモダナイゼーションの手法
- ③ パナソニックのレガシーモダナイゼーション

1. パナソニックのDXの考え方


パナソニックグループでの挑戦を通じ、B2B市場へ価値を提供



パナソニックグループの IT戦略をグローバルで支援

パナソニックグループのグローバルにおける
ビジネスと経営をITで支え、
Panasonic Transformation(PX)を推進しています。





デジタルと人の力で
「くらし」と「しごと」を
幸せにする。

PX

Panasonic
Transformation

パナソニックグループでは、DXへの取り組みを「Panasonic Transformation(PX)」とし、ITシステム面の変革に留まらない、経営基盤強化のための重要戦略として推進しています。

PX=パナソニックグループのDX

- ・各事業のDX支援とグループ全体のIT経営基盤の底上げ
- ・事業の競争力強化に向けて、働き方・ビジネスのやり方含めて変革

2021年5月 PX準備プロジェクト発足



2021年10月 PXプロジェクト開始



2023年3月 「PX : 7つの原則」策定



- 1) グループの重要な経営資源であるデータを、ステークホルダーの「幸せの、チカラに。」つなぐ
- 2) 経営者がデータの利活用と業務プロセスに責任を持つ
 - ◆経営者自らがプロセスオーナーに任命し、プロセスの課題改善や、簡素化・標準化を推進する
- 3) 「お客様を誰よりも理解する会社」になるために、顧客接点の多様性を活かし、データを徹底利活用する
 - ◆B2C:くらしを軸に、グループ横断の共通基盤として顧客データ基盤の構築を行う
 - ◆B2B:各事業会社に散在するデータを、グループとして戦略的に活用する
- 4) 業務プロセスを絶えず進化させ競争力の源泉とする
- 5) システム化の前に、現場の業務プロセスの現状を把握し、標準化の範囲を明確にする
 - ◆ステークホルダーにとって無くてはならないプロセスを特定し、磨き上げる
 - ◆差別化が望ましくないプロセスは可能な限り標準化(共通化)し、標準化(共通化)が難しい場合はその理由を明確にする
- 6) 標準化の意義を明確にし、経営者がコミットする
 - ◆標準化プロセスで得られた時間や省力効果を使いプロセスの改善や業界標準への進化に繋げる
 - ◆標準化の目的は“効率化”だけでなく、“顧客価値の向上”に繋がることを組織で共有する
 - ◆標準化の価値観を持つリーダーを育て、グループ全体にPXの文化を醸成し、ステークホルダーと豊かさを創る
- 7) 現場も含めたグループ内で、データ・テクノロジーを利活用できる人材を増やし支援する

PX:変革のフレームワーク

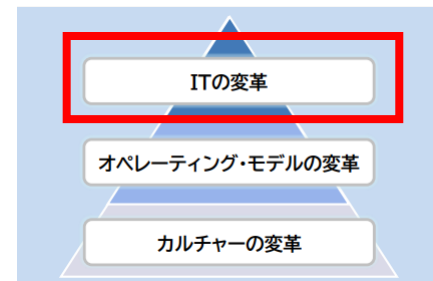
- 変革内容の本質を分類し、3階層のフレームワークで推進



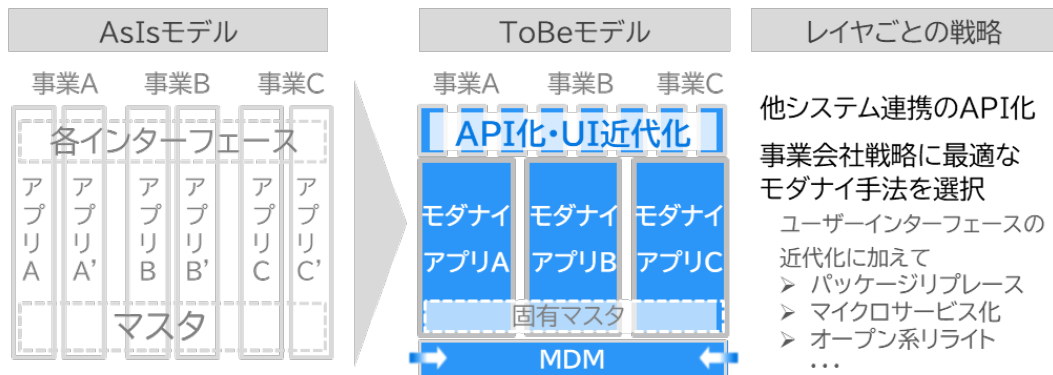
※Diversity, Equity & Inclusion

PX:ITの変革

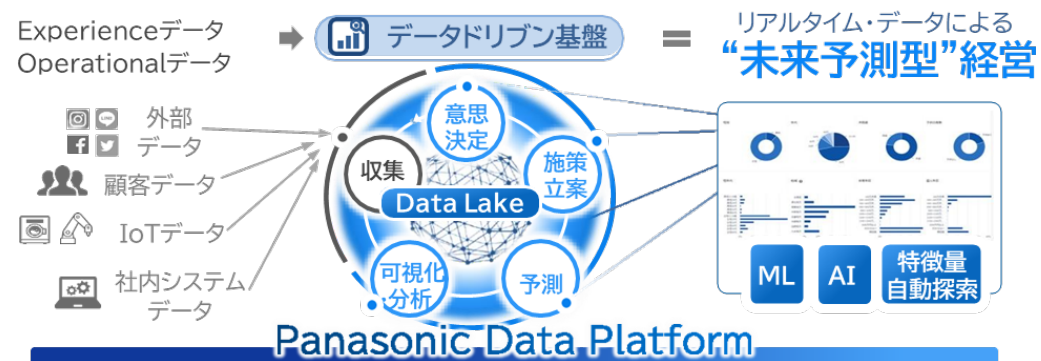
- 4つの変革を推進し、業務のオペレーション力を高め、事業競争力を強化



アプリ レガシーの脱却(モダナイゼーション)



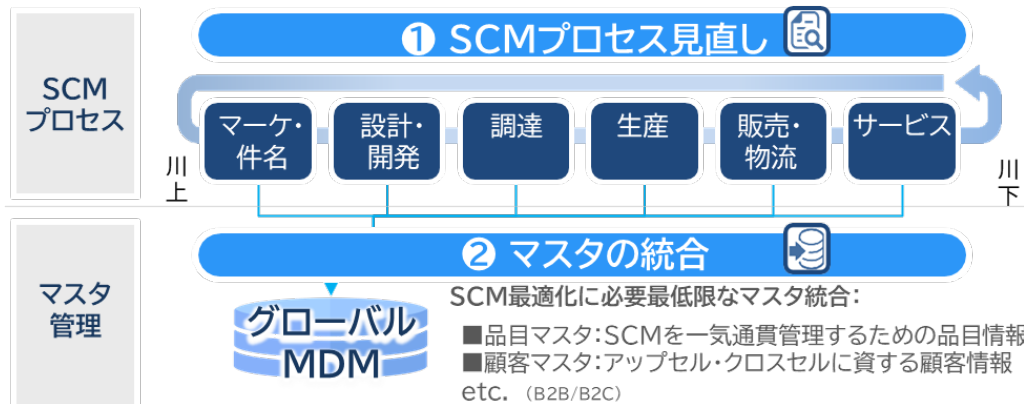
データ データドリブン基盤の構築



インフラ クラウド活用(ベストハイブリッド)



SCM SCM最適化

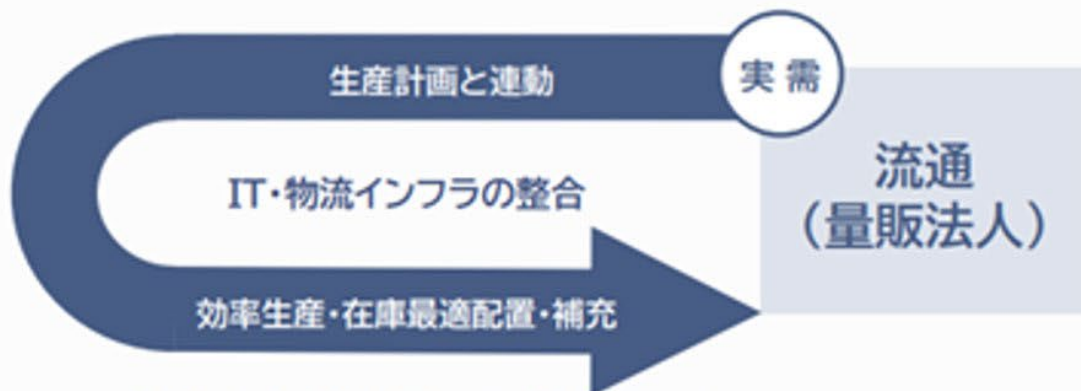


*1ML: Machine Learning(機械学習) *2IAM: ID&アクセス管理 *3MFA:多要素認証 *4SASE: Secure Access Service Edge

ビジネスフロー・業務の刷新による経営効率向上

くらし事業：実需連動SCM

デジタル情報連携×短リードタイムで補充



販売コストの適正化 機会損失極小化
在庫・CFの改善 在庫回転率向上

業界最大量販と先行取り組み実績
流通在庫△22% かつ 即納率99%

電材事業：現場・代理店DX

業務効率化により、“人”生産性を向上

- 過去データから品質関連帳票を自動作成
- PLデータの一元管理・分析効率化



※2 付加価値生産性 = 限界利益額 ÷ 固定費額

現場業務の高位平準化により 誰もがお客様に高付加価値を提供

- マーケットスピードに対応した商品開発の実現
- BCP対応効率化による有事対応への備え強化
- リードタイム短縮による、施工技術者の労働時間確保

※ 2024年6月「Panasonic Group 事業会社戦略説明会 2024」より

製造現場でのERP導入による業務見直し～標準化



3年間で **13** 拠点に標準ERP展開

1拠点の成果例) 間接業務簡素化 **84** 百万円/年

製造ロス削減 **72** 百万円/年

出荷リードタイム **3** 日短縮



追加機能 **96** %削減(635→26)



アドオンプログラム **96** %削減(2500→100)

PXの成果: データ利活用

B2C: 多様なお客様接点を強みに「繋がり続ける」価値を拡大



PXの成果: データ利活用

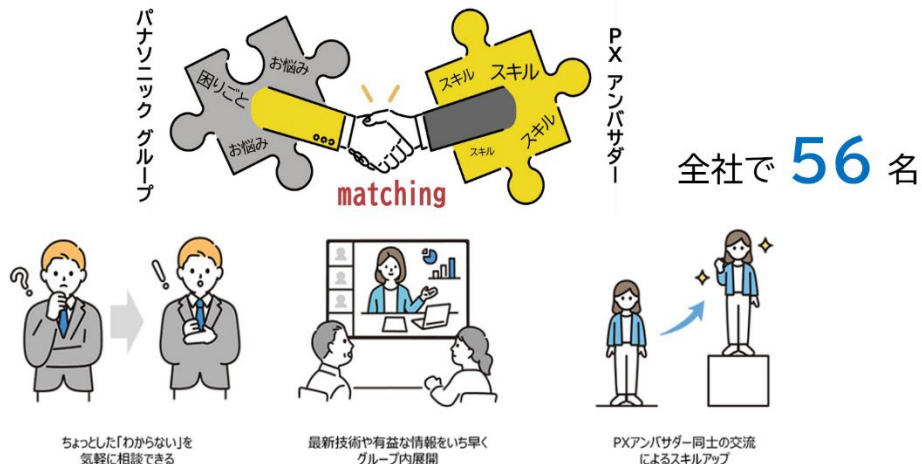
B2B: 各現場にAI実装、データを蓄積し活用する事業モデルを構築



※ 2024年6月「Panasonic Group 事業会社戦略説明会 2024」より

PXの成果: 人材育成

人事部門と連携し変革人材を公募、「PXアンバサダー」として活動中



PXの成果: 人材育成

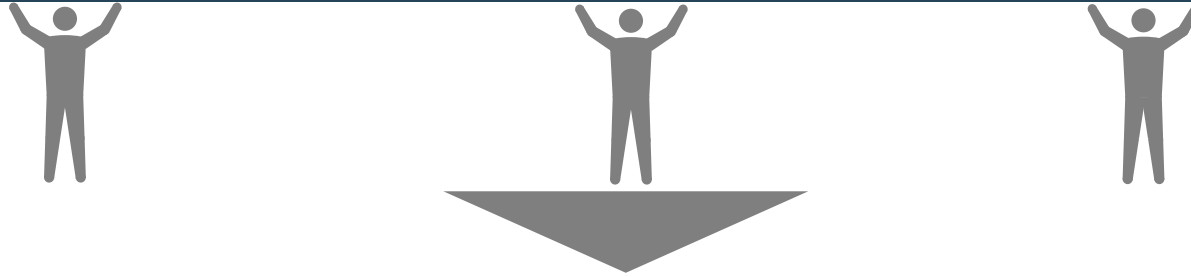
PX事例を広く公募、全社550件の応募から優秀事例を表彰



2. レガシーシステムの課題とモダナイゼーションの手法

レガシーシステム

メインフレーム、オフコンなどが代表となる
古い技術やシステム構成で構築された情報システム

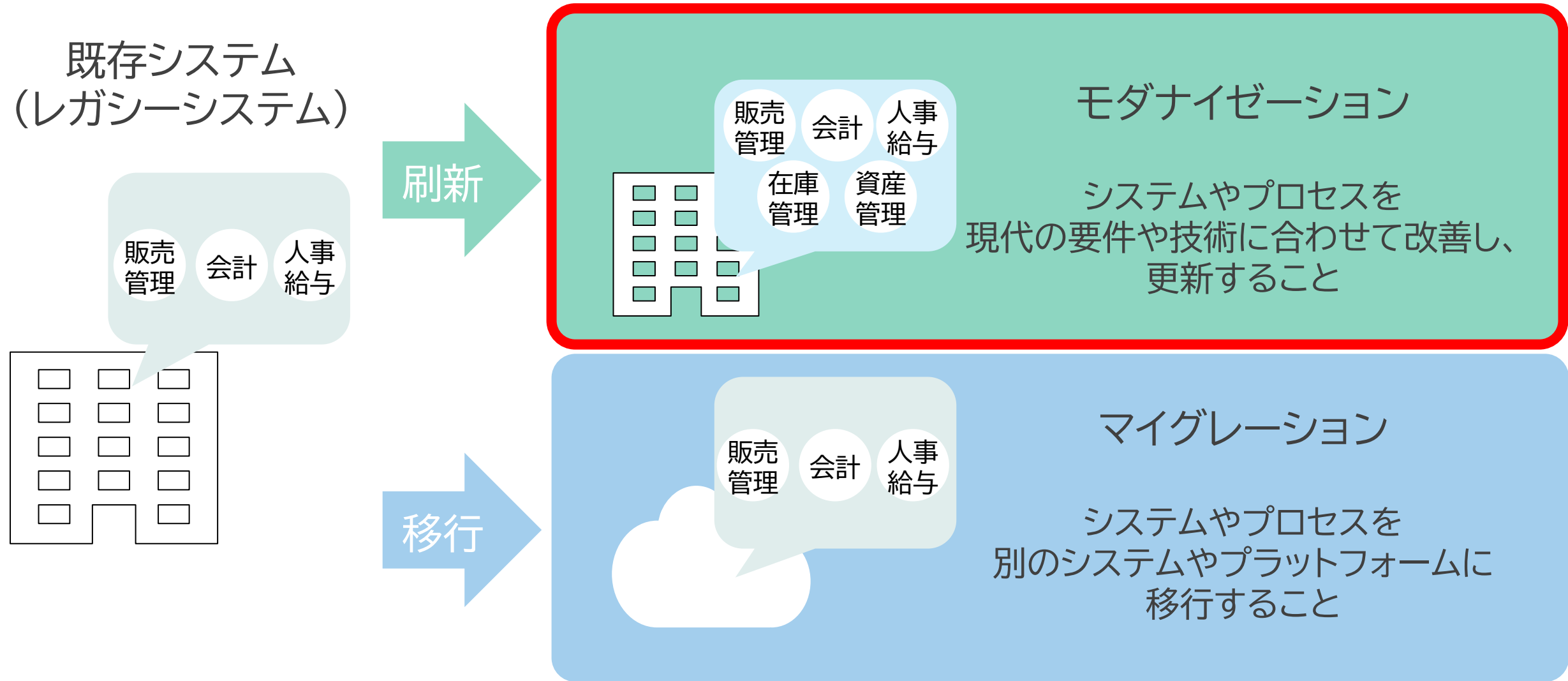


レガシーシステムへの対策を打たないとどうなるか？

- ① 爆発的に増加するデータを活用しきれず、**デジタル競争の敗者**に
- ② 多くの技術的負債を抱え、業務基盤そのものの**維持・継承が困難**に
- ③ サイバーセキュリティや事故・災害によるシステムトラブルや**データ滅失・流出等のリスク**の高まり

脱レガシーのための選択肢

- 脱レガシーの手法として、「モダナイゼーション」と「マイグレーション」が存在



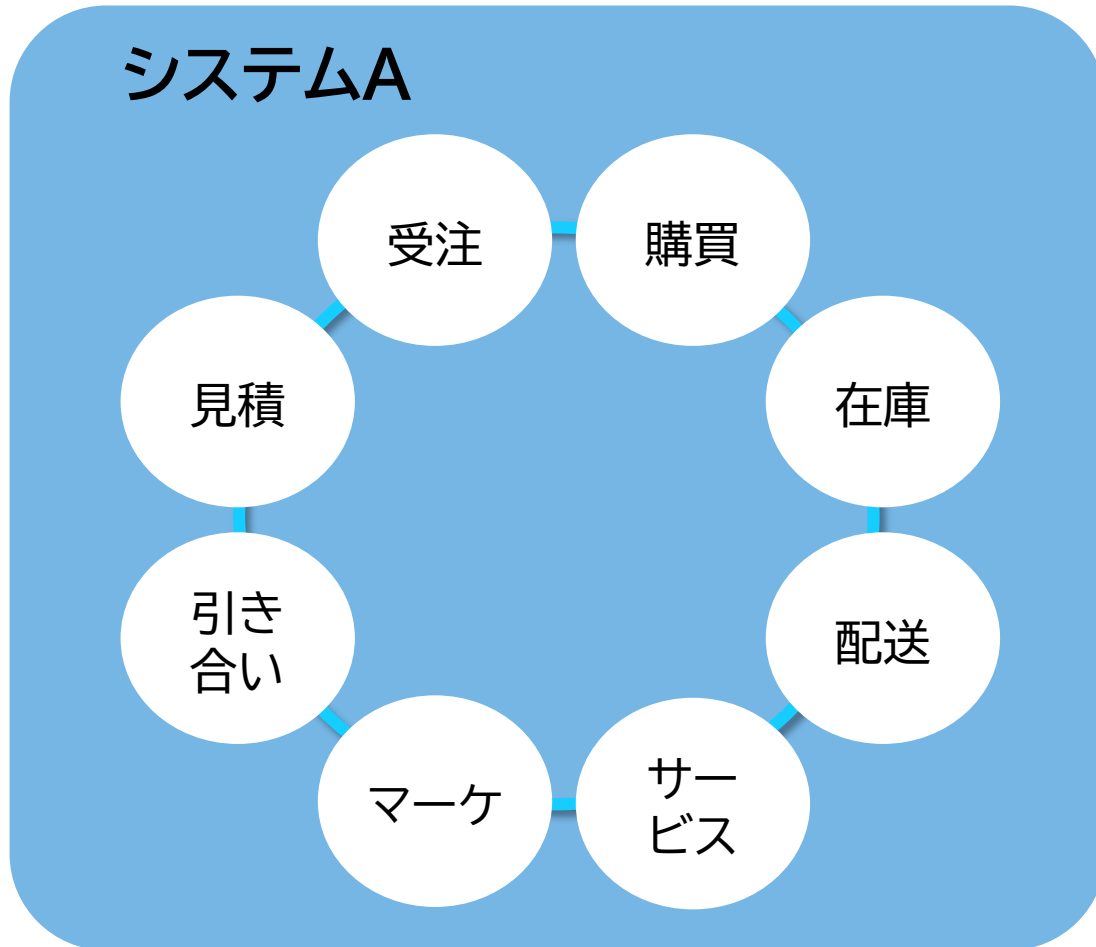
なぜモダナイゼーションを選択するのか

- ・モダナイゼーションでは、「システム」のみならず「業務プロセス」の変革が重要
- ・業務プロセスの変革により、モダナイゼーションの先にある「DX推進」へつながる

	モダナイゼーション	マイグレーション
定義	システムやプロセスを現代の要件や技術に合わせて改善し、更新すること	システムやプロセスを別のシステムやプラットフォームに移行すること
目的	効率化、性能向上、機能拡張、セキュリティ強化	環境変更、パフォーマンス向上、セキュリティ強化
対象となる要素	システム、プラットフォーム、プロセス	データ、システム、プラットフォーム
主なアクション	更新、改善、データ移行	環境・データ移行
リスクと課題	技術的複雑性、高コスト、業務負担	データ損失・破損、移行後の互換性問題
期待される効果	生産性向上 UX向上 コスト削減 セキュリティ強化	システムパフォーマンスの向上 コスト削減 セキュリティ強化

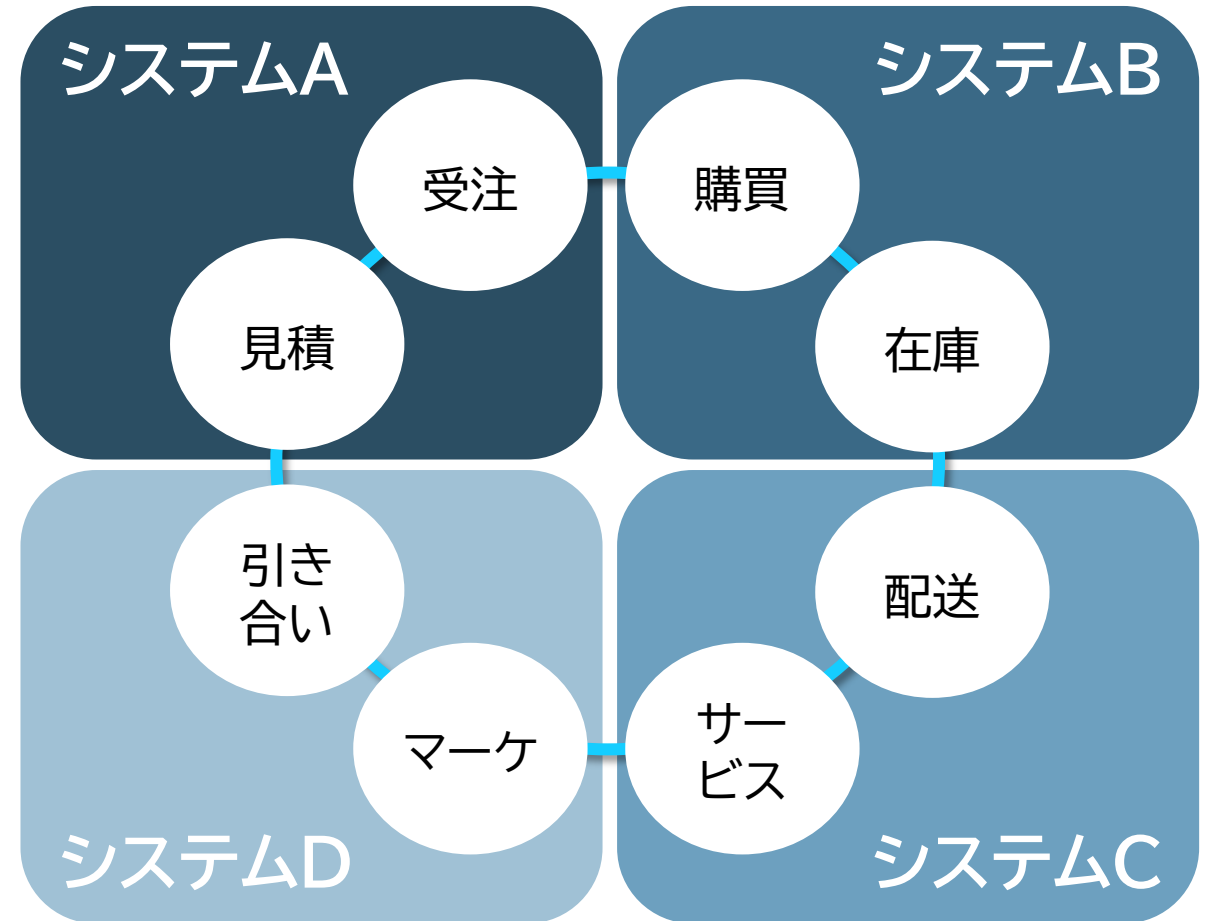
1つの巨大なシステム

- ・ 全業務をカバーすることでシステムが肥大化



複数システムの組み合わせ

- ・ 業務に沿ったシステムを組み合わせる
選択肢の検討が重要



3. パナソニックのレガシーモダナイゼーション

パナソニックのモダナイゼーションモデル

- ・ 事業・アプリごとに、最適なモダナイゼーションを選定
- ・ ビジネス変化・スピードに適応したアプリ・サービスの高速・継続デプロイを実現

事業に適したモダナイゼーションをアジャイルで実践

モダナイゼーションモデル

①クラウド活用

- SaaS/iPaaS*の活用・組合せ

*Integration Platform as a Service

②パッケージ活用

- パッケージの標準機能・ベストプラクティスの徹底活用

③マイクロサービス化

- コンテナ・マイクロサービス化

etc.

目指す姿

最適モデルの組合せで、事業専鋭化を支えるアプリへ進化



パナソニックのモダナイゼーションの推進イメージ

- ・ 事業毎に存在するレガシーシステムは、経済合理性を踏まえて整理・統合を実現
- ・ ユーザーインターフェースは、近代化を実現(APIレイヤで吸収)

レガシーからの脱却(モダナイゼーション)

AsIsモデル

事業A 事業B 事業C



ToBeモデル

事業A 事業B 事業C



レイヤごとの戦略

他システム連携のAPI化

事業会社戦略に最適な
モダナイ手法を選択

ユーザーインターフェースの
近代化に加えて

- パッケージリプレイス
- マイクロサービス化
- オープン系リライト

...

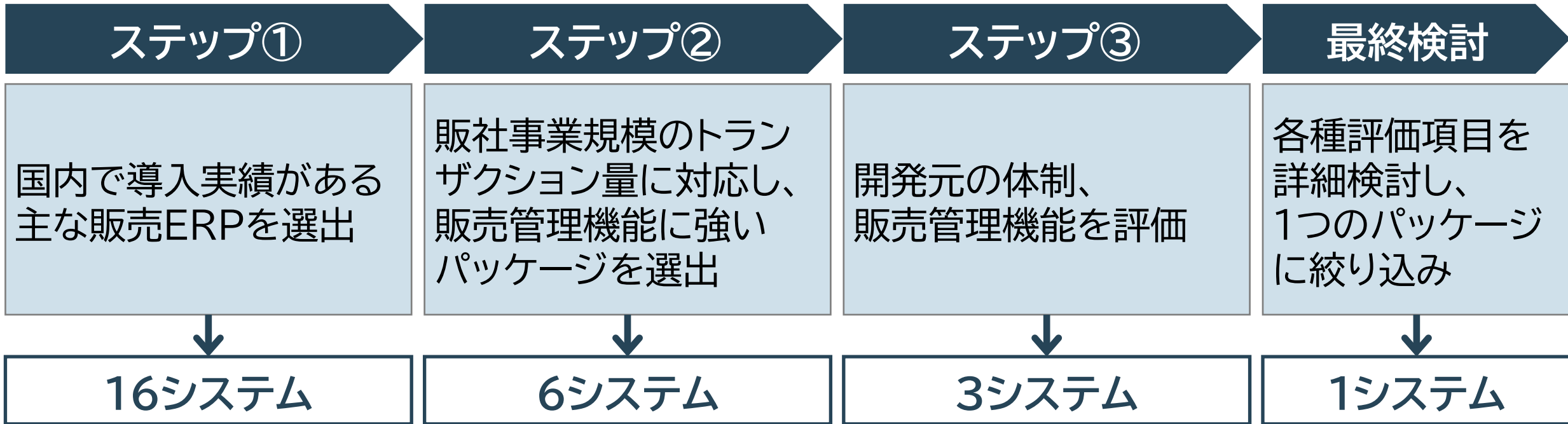
パナソニック全社受発注システムの現状とモダナイの方向性

- 各事業会社にレガシーシステムが多数あり、各社戦略にあわせて最適モダナイを検討
- 住宅設備関連の販社には、事業特化したシステムが必要なため、作れるERPを採用

事業会社		量販・代理店・販社	営業・マーケ	事業部	戦略・方向性	量販・代理店・販社	営業・マーケ	事業部
総合電機	生活家電	システムA	システムG	システムJ	実需起点のSCM実現	システムA	実需連動型	パッケージ
	エネルギー <small>家庭用空調 大型空調</small>	システムB	システムH	システムJ		件名・顧客情報価値の最大化	システムB	システムH B2B件名型
		食品物流	システムC	システムH	システムK		システムC	システムH
	電気設備	システムC	システムH	システムK				
車載関連	-	システムE	システムJ	カーメーカー連動型(かんぱん)強化		システムE	検討中	
映像・音響・通信関連	-	-	システムJ	他事業と合わせて検討			検討中	
住宅設備関連	システムB	システムH	システムK	業務効率化、直間比率最大化	住宅設備特化型	B2B件名型	スクラッチ	
映像・音響・通信関連	システムD	システムG	システムJ	他事業と合わせて検討	システムD	パッケージ+スクラッチ 検討中	システムJ	
電気・電子部品関連	-	システムI システムH	システムF システムK	重複業務とシステムの統合		グローバル統一型	パッケージ	
電池関連	-	パッケージ システムG	パッケージ システムJ	他事業と合わせて検討		システム 検討中	システムJ	

パッケージ選定(1/3) ~選定ステップ~

- ・ 販社基幹システムのモダナイゼーションに必要な要件を備えたERPパッケージを以下の選定ステップで決定



<選定パッケージ>

パッケージA	大規模向けパッケージ として実績あり
パッケージB	他業務領域で導入済
パッケージC	評価項目のバランスが よい

パッケージ選定(2/3) ~評価項目と候補システムの絞り込み~

ステップ②: 導入規模に見合ったパッケージとしてNo.1~6を候補に選定

ステップ③: 開発元体制、販売モジュール機能を踏まえ、更に3システムに絞り込み

No.	ベンダー/プロダクト	販売チャネル	規模	国産	開発元の信頼性	カスタマイズ柔軟性	コスト	グループ経営管理	多言語	多通貨	EDI	ワークフロー	タブレット連携	BI	判断理由	ステップ①	ステップ②	ステップ③
1	パッケージA	間販	大/中	×	○	×	×	○	○	○	△	△	○	△	検討事例が多くなってきている	◎	◎	◎
2	パッケージB	直販/間販	大/中	○	○	△	△	○	×	○	×	○	×	△	他業務モジュールを導入済	◎	◎	◎
3	xxxxx	直販/間販	大/中	×	○	×	×	○	○	○	△	△	○	△	会計モジュールがメインのパッケージ	◎	◎	
4	xxxxx	直販/間販	大/中	×	○	×	×	×	○	○	×	△	○	△	CRMは事例あるが、販売管理事例が極めて少ない	◎	◎	
5	パッケージC	間販	大/中	○	○	○	△	○	○	○	△	○	△	△		◎	◎	◎
6	xxxxx	直販	大/中	○	×	×	△	×	△	△	△	△	△	○	開発元に不安あり 人事モジュールがメインのパッケージ	◎	◎	
7	xxxxx	直販/間販	中	×	○	△	×	○	○	○	×	○	○	△	中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		
8	xxxxx	直販/間販	中	○	○	○	○	○	×	×	○	△	×	△	中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		
9	xxxxx	間販	中/小	○	○	○	○	△	○	○	○	○	△	○	中小規模会社向けパッケージのため不適合 基盤がマイクロソフトに依存	◎		
10	xxxxx	直販	中/小	○	○	○	○	○	×	△	○	○	×	△	中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		
11	xxxxx	直販/間販	中/小	○	○	×	△	△	×	×	○	○	○	○	建設系オプションソフトと合わせて評価 中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		
12	xxxxx	直販/間販	中/小	○	○	○	○	○	○	○	○	△	×	△	中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		
13	xxxxx	直販	中/小	○	△	○	○	○	×	△	○	○	×	△	中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		
14	xxxxx	間販	中/小	○	△	○	○	○	△	△	△	△	×	△	中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		
15	xxxxx	直販/間販	中/小	○	△	○	○	○	×	△	×	△	×	○	中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		
16	xxxxx	間販	中/小	○	△	○	○	○	×	△	×	△	○	△	中小規模会社向けパッケージのため不適合	◎		

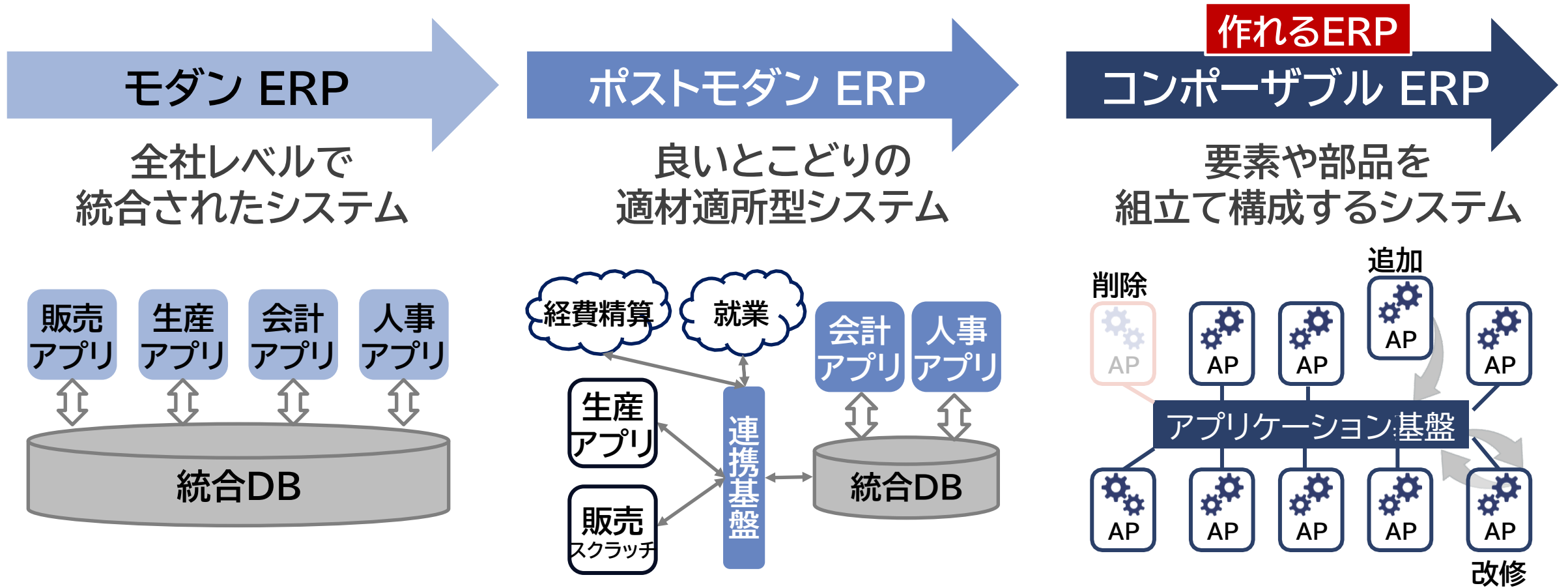
パッケージ選定(3/3) ~最終検討~

- ・パッケージAはコスト面で、パッケージBは1世代前の開発基盤のため保守面で見送り
- ・システム連携性、操作性、機能拡張性が高い(=作れるERP)ため、パッケージCを選定

		パッケージA	パッケージB	パッケージC	
コスト (単位:億円)	一時費用	ライセンス	-	**.*(他業務利用中の為安価)	**.*
		開発費	大	中	小
	ランニング費用	ライセンス(年)	**.*	**.*	**.*
		ハード・インフラ(年)	-	**.*	**.*
		運用標準単価	***万/月~	***万/月~	***万/月~
パッケージ機能	機能要件(既存機能とのGAP)	73%	70%	72%	
	①システム連携(既存システム)	PaaS基盤開発	EAI(既存基盤利用可)	EAI(既存基盤利用可)	
	②操作性、視認性(画面の操作性)	・タブ画面方式、マウス操作画面切替必要 ・項目ラベル色分け機能なし	・タブ画面方式、マウス操作画面切替必要	・1画面完結方式、マウスレス操作 ・項目ラベル・入力項目色分け機能あり	
	③機能拡張・保守性	・Cloud Platform上で開発	・簡易データ抽出画面で抽出可能	・SOA思想の開発基盤 ・公開DBを簡易ツールで抽出可能	
	保守要件(OS,ハードへの依存)	・Linux ・独自D/B	・Linux/Windows ・Oracle	・Linux/Windows ・PostgreSQL/Oracle	
信用度	パッケージのターゲット層	500億以上	50億~500億	500億以上	
	開発会社	パートナー 103社	xxxグループ	パートナー 49社	

“作れるERP”とは ~ERPのトレンド~

『2025年までに、大企業の70%以上は、単一ベンダーによるモノリシックなERP戦略を離れ、コンポーザブル戦略を採用する』(出典:ガートナー)



これからの時代に求められるERP → コンポーザブルERP = “作れるERP”

標準機能を最大限に活用しつつ、足りない機能は容易に追加開発できるERP



メリット

- ・コストを低く抑えられる
- ・導入までの期間が短い
- ・法改正へ迅速に対応

パッケージ標準と開発の
いいところ取りを実現



メリット

- ・要件を確実に満たせる
- ・必要な機能だけを作れる
- ・自由な拡張ができる



NTTデータ・ビズインテグラル 会社概要

前身ERPのSCAWを継承し、NTTデータと一体でスタート

- 弊社（NTTデータ・ビズインテグラル）は、2009年に国内の有力なパッケージベンダーの出資により設立し、ERPパッケージ Biz ∫（ビズインテグラル）の開発、販売、および各種サービスの提供を行っております。

会社名	株式会社 NTTデータ・ビズインテグラル NTT DATA BIZINTEGRAL CORPORATION	株式会社 NTTデータ 株式会社 NTTデータ イントラマート 株式会社 NTTデータ ビジネスシステムズ
本社所在地	〒106-0032 東京都港区赤坂六丁目2番2号 03-6234-1662（総合受付）	株式会社 NTTデータ 株式会社 NTTデータ イントラマート 株式会社 NTTデータ ビジネスシステムズ ビジネスエンジニアリング株式会社 株式会社アバント
設立年月日	2009年7月7日	
代表者	代表取締役社長 田中 宏治	・ERPパッケージ「Biz ∫」の製品企画・開発 ・コンサルティング、開発、運用等の各フェーズにおける サービスメニューの提供
資本金	4億5千万円	

© 2024 NTT DATA BIZINTEGRAL Corporation

ERP市場におけるBiz ∫のシェア

年商500億以上の大規模企業向け、マーケットでトップシェアを獲得

年商500億以上の大規模企業向け、
マーケットでトップシェアを獲得

年間採用数No.1
本規模ERPパッケージ市場

Point 01
タイムリーな法制度対応と日本の商習慣に
適合した機能群

Point 02
約60社以上のパートナー企業によるデモプレートの
拡充と実案件での採用

出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」「大規模企業向けERPパッケージ(数量)部門2021年度実績より」
© 2024 NTT DATA BIZINTEGRAL Corporation

Biz ∫のビジネススキーム

お客様の目標達成に向けたソリューションを提供するため「パートナー制」を適用

- NTTデータ・ビズインテグラルは、パッケージ製造元として「Biz ∫」の企画、開発、保守を行っております。
- NTTデータは、Biz ∫ビジネスを事業統括し、NTTデータ・ビズインテグラルを全面的にバックアップしています。
- 「Biz ∫」の導入は、業種業界の強みをもつ、約60社のパートナー会社より実行いたします。

お客様の目標達成に向けたソリューションを
提供するため「パートナー制」を適用

（ERP選定に関する）業務コンサル・上申支援・簡易FitGap、等

© 2024 NTT DATA BIZINTEGRAL Corporation

採用実績

本格リリースから13年で採用社数が1,600社超（2024年3月時点）

本格リリースから15年で採用社数が
1,900社超（2025年4月時点）

© 2024 NTT DATA BIZINTEGRAL Corporation

【製品コンセプト】

豊富な標準機能と開発基盤を備えた、「作れるERP」

開発基盤上でBiz ∫シリーズとの親和性が高い独自アプリを構築可能

- 開発基盤であるintra-mart およびBiz ∫ APFでは、多彩な開発ツールを具備しています。
- 業務パッケージの標準機能を活用しつつ、開発基盤層で標準化された共通部品や共通マスタを効率的に活用することで、独自要件に沿ったアプリケーションの構築にも柔軟に対応します。

作れるERP

Point

パッケージ標準に影響のない開発手法で独自業務に対応

独自ロジック

独自ロジック

Biz ∫ 販売

見積

販売

購買

在庫

Biz ∫ フロント

稟議申請

旅費精算

振替伝票

社員立替

請求書払

小口現金

Biz ∫ 会計

財務会計

債権

債務

管理会計

原価計算

資産管理

Point

ビジネスモデル変化時に必要となるシステムを共通基盤上に拡張開発

拡張システムA

拡張システムB

拡張システムC

拡張システムD

グループウェア

文書管理

...

Point

共通基盤上で保持する様々な開発機構

Biz ∫ APF

Webリッチクライアント

帳票開発

バッチ連携

非同期タスク

画面開発

マルチテナント

共通マスタ

多言語・多通貨

intra-mart

ワークフロー

ポータル

ViewCreator

BPM

共通マスタ

ルールエンジン

RPA

ソーシャル

- パッケージ導入で業務プロセスを標準化、事業の強みは「作る」ことでホストモダナイを実現

設備・建材商社 様

◆お客様概要

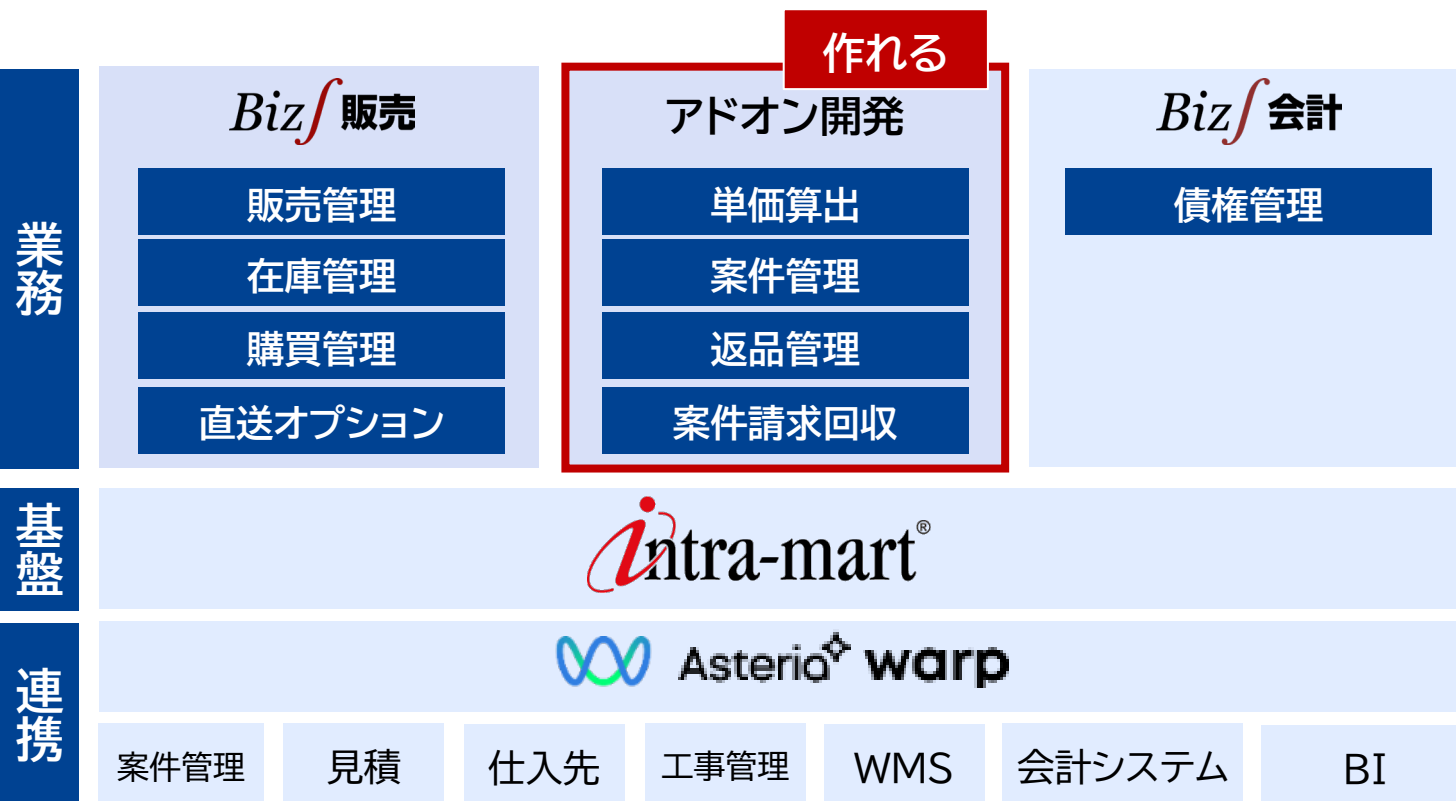
業種 : 設備・建材商社
売上 : 約1,300億円
社員数 : 約2,000名
販売網 : 全国展開

◆事例の概要

- DX推進のため基幹システム基盤を再構築
- 競争力強化のため、案件管理機能・データ分析機能を強化
- 分散されたシステムを機能統合・重複整理し共通化

お客様課題

- 既存事業から成長市場へリソースシフトさせ、持続的成長を実現
- 成長市場を伸ばしていくための競争力観点でバリューチェーンを強化
- 複雑化・老朽化したシステム刷新とDX推進



システム導入の目的

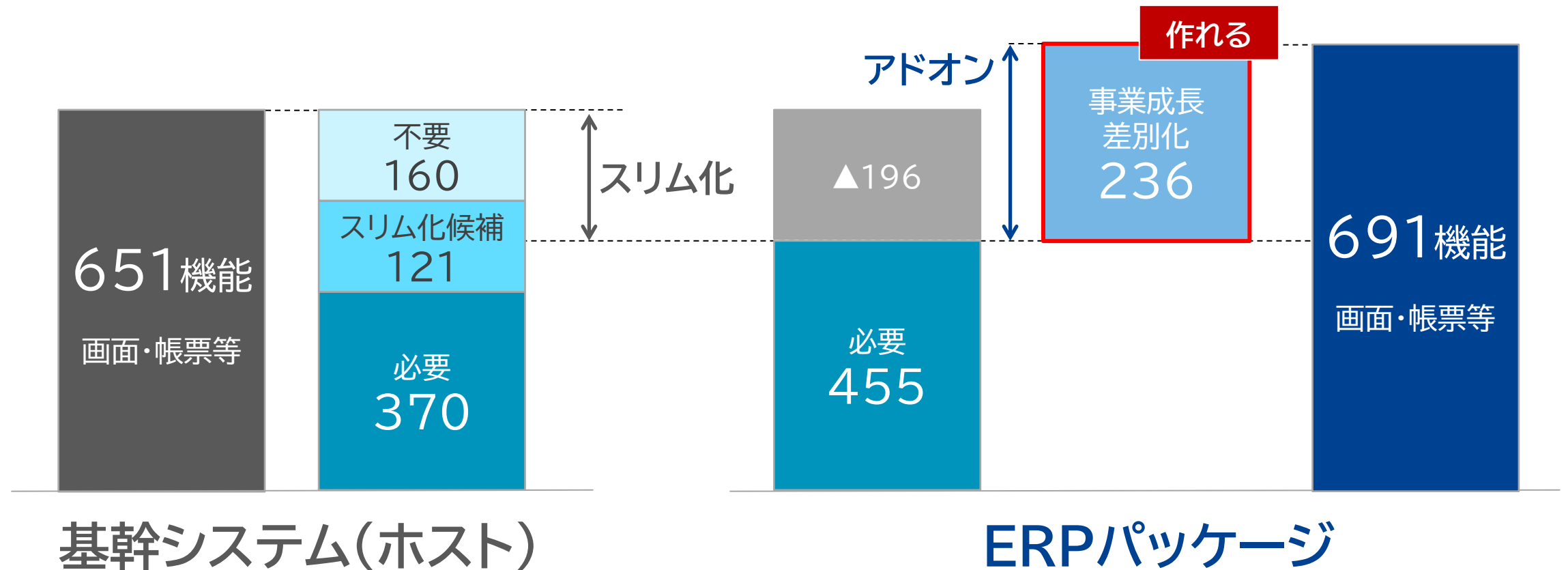
- 脱ホスト、クラウド化・パッケージ化によるコスト削減
- パッケージ化による拡張性、最新技術への追随性の確保
- 機能強化による内勤人員の工数削減、成長市場事業へのリソースシフト
- 機能統合・重複整理による一気通貫な共通システム化

モダナイゼーション事例 ～必要機能の整理～

- 現行機能見直しによってスリム化し、「他社差別化機能」(事業の強み)はアドオン開発

Before

After (要件定義後)



1. レガシーシステムの課題

- ✓ データ活用に限界、システム維持継承が困難、データ滅失・流出リスク
- ✓ レガシーシステムが残ることで企業経営に大きなインパクト

2. 脱レガシーの手法

- ✓ 「マイグレーション」と「モダナイゼーション」
- ✓ 「モダナイゼーション」のメリット

3. モダナイゼーションの課題

- ✓ 1パッケージに合わせることで最適化されていない巨大なシステムが構築される懸念
- ✓ 業務に沿ったシステムを組み合わせることも1つの選択肢

4. ERPトレンド『作れるERP』という選択肢

- ✓ これからの時代に求められるのは『コンポーザブルERP = “作れるERP”』
- ✓ 標準機能を最大限に活用しつつ、足りない機能は容易に追加開発が可能



Panasonic

ご視聴ありがとうございました。