 はじめての

【ERP担当者必見！】 リプレイス成功への第一歩



はじめに

ERPはビジネスの根幹を支える重要なツールですが、昨今ではERP導入によってシステム障害が発生したニュースが話題を呼んでいます。ERPの導入に失敗すると、事業に重大なダメージを与えることになるため、RFPの作成、ベンダー選定をはじめ、必要なタスクを確実に進める必要があります。一方、ERPのリプレースのタイミングで担当を任せられ、何をどうすれば安全かつ業務改善につながるERPリプレースを実現できるのか分からないという場合もあるでしょう。そこでこの資料では、いまさら聞けないERPのリプレースに関するポイントやコツを紹介します。

この資料でわかること

01 ERP導入が失敗に終わる原因

02 ERP導入を成功させるコツ

目次 Contents

はじめに	02
ERP導入が失敗する理由とは？	03
ERPのリプレースを成功させるためにすべきこととは？	04
ERPリプレース担当者が抱える困りごと	05
自社に合うERPを選定しリプレースを成功させるRFPの書き方	06
ERPリプレース時は一気通貫で支援するベンダーが理想	07
パナソニック デジタルによる包括的なERP導入支援	08
パナソニック デジタルが扱う「つくれるERPとは？」	09
パナソニック デジタル×ERPで確実かつ生産性を向上させるリプレースを	10

ERP導入が失敗する理由とは？

近年とある複数の企業において数百億円にもものぼる大規模な予算を投じたERP導入にトラブルが起き、大きな話題となりました。金額のインパクトもあり大々的に報じられましたが、ERP導入で失敗してしまうリスクは規模に関わらず存在します。ではなぜ、ERP導入は失敗してしまうのでしょうか。

ERP導入が**失敗**する理由…



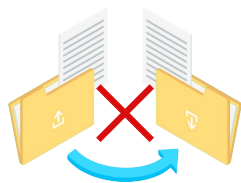
経営層の**関与不足と戦略との乖離**

経営層が十分関与せず、企業の方針や戦略が要件に落とし込まれないと企業戦略と整合性が取れず業務プロセスが最適化されない



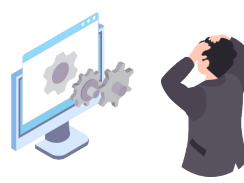
カスタマイズ、アドオン追加による**コスト・運用負荷の増大**

業務に合わせた過剰なカスタマイズやアドオンの追加は、開発コストの増加や運用負荷の上昇を招く。結果的に導入効果が低減する



データ移行が失敗する

旧システムから新システムへのデータ移行が不十分な場合、正確な業務データが反映されず、経営判断の意思決定に支障をきたす



現場への導入・定着不足が招く**混乱と反発**

システム導入時に現場への説明や研修が不十分だと、業務に混乱が生じデータ入力や操作においてミスが発生する



導入後のサポート体制不十分による**トラブル対応の遅れ・業務停止**

ERP導入後に適切なサポート体制が整っていないと、日常的なトラブルへの対応の遅れや業務停止のリスクがある

ERP導入を成功させるにはどうすればいいのか？

ERPのリプレースを成功させるためにすべきこととは？

ERPはビジネスを支える非常に重要な存在です。リプレースに失敗すれば業務停止や取引先への信頼失墜、コストの増大といった重大なリスクが生じます。また、データの不整合や業務混乱により、生産性低下や収益悪化にも繋がるため、失敗は許されません。ERPリプレースを成功させるには以下のポイントを押さえる必要があります。

ERP導入を成功させる方法

明確なビジョンと 目標を設定する



全社としてERPの導入目的をはっきりさせることで、導入後の運用がスムーズになる

業務プロセスを 一から見直す



現行業務の非効率や無駄を引き継がないためにも、ERP導入前に現行の業務プロセスを見直す必要がある。業務自体を効率的なプロセスに再構築することにも繋がる

導入～運用体制を 整える



ERP導入による効果を生み出すには、現場の協力も重要。事前に導入～運用体制を整えることで、現場が新しいERPに対応しやすくなり定着や改善が進みやすくなる

適切なERPパッケージと ベンダーの選定



最も重要なのは、自社の要件に合うERPを選定すること。ERP・ベンダー選定を間違えなければ知識や経験が浅い場合でも失敗を避けることが可能

ERPリプレースを成功させるには、**全社を巻き込みつつ適切な製品/ベンダー選定が必要**

ERPリプレイス担当者が抱える困りごと

ERPリプレイスに必要なタスクは理解できているものの、そもそもリソースがないケースは多く見られます。何より知識や経験がない場合は、全社を巻き込んだプロジェクト進行や製品/ベンダー選定に踏み出せず、そもそも何から手を出せばよいのかわからないという場合もあるでしょう。

グループ会社で**統一の基幹システム**
を導入したいと検討している

海外のERPパッケージを利用しており、
毎年の値上りに疲弊している

そもそもERPは機能が多岐に渡るため、
選定が難しい

メインフレームを利用しており、
替え先に困っている



これらの課題を抱えている場合には、**各種ニーズに合うERPの選定が必要であるため、**
余計に決断が難しくなります。

自社に合うERPを選定しリプレースを成功させるRFPの書き方

ERP導入を成功させるには、自社に合うERP製品の選定が重要です。そのためにはベンダー選びもポイントとなり、自社の課題やERP導入による目的を明確かつ過不足なく伝える必要があります。その際に不可欠なのがRFP（提案依頼書）です。RFPはベンダーに課題や理想を適切に伝えるための非常に重要なツールであり、ERP導入の鍵を握ります。そこでここでは、RFPの書き方を見ていきましょう。



STEP01 システム刷新の目的を明確にする

IT調達フェーズ、システム導入フェーズにおいて、システム刷新の目的はプロジェクトの指針となる。事業戦略を踏まえて、目的を整理するのがポイント

- 導入の目的例：「DX推進のためのレガシーシステム脱却」「ブラックボックス解消によるシステムスリム化」「業務標準化による運用コスト削減」



STEP02 ありたい姿実現に向けての方針を決める

PJ推進のための羅針盤として、常に関係者が同じ方向を向くために必要不可欠

- 方針例：ミスや無駄のない業務フローを全社的に統一・管理して、ビジネスの効率化とコスト削減を実現する ※業務効率30%削減など、定量目標を掲げられるのが理想



STEP03 ERPでカバーしたい業務範囲と課題を整理する

ERPすべての業務を一律にカバーできるわけではないため、自社の業務プロセスと課題を整理し、ERPの標準機能で対応できる範囲を明確にすることが必要

- ERPでカバーしたい業務範囲例：「販売管理」「在庫管理」「会計管理」など
- 課題例：「在庫の過不足が多い」「請求業務に時間がかかる」



STEP04 要件を整理する

要件の洗い出しが不十分である場合、ERPリプレースの目的と乖離する恐れがある。また、ベンダーに重要な検討事項が見落とされる可能性もある。

- 技術要件要素例：OSやネットワークなどの「インフラの構成」パフォーマンス、キャパシティなどの「システム性能」ネットワーク、アプリ障害などの「障害対策」
- 運用要件要素例：バックアップ運用などの「システム運用」ハードウェア、ソフトウェア保守などの「システム保守」



STEP05 導入条件とスケジュール、体制を明確にする

プロジェクト遅延や予算オーバー、業務混乱を防ぐために必要

- 導入条件例：「導入費用は〇〇万円以内」「月額費用は〇〇万円まで」
- 導入スケジュール例：「〇月までに基本設計完了」「〇月には本稼働」
- 体制や条件例：「プロジェクトに参加するメンバー」「必要なサポート体制」

とはいえ「RFP作成って難しい・・・」と思ったらベンダーに頼ることも選択肢のひとつ

ERPリプレイス時は一貫通貫で支援するベンダーが理想

ERPをリプレイスする際は製品選定はもちろん、ベンダー選定も重要です。というのも、リプレイス時は単なるシステムの入替えだけでなく、業務改革やデータ移行、運用体制の再構築まで多くの工程が必要になるためです。中には企画構想から支援するベンダーもあるため、「はじめてERPの担当になった」「リソースがなく頼れる存在が必要」という場合には、企画構想（RFP作成）～要件定義～運用支援までできるベンダーを選ぶのがおすすめです。

企画構想（RFP作成）～要件定義～運用支援まで一貫通貫で支援するベンダーを選ぶメリット



プロジェクト全体の 整合性と効率性を確保できる

一社が全工程を担当するため各フェーズ間の情報伝達にズレが生じにくく、効率的に進められる。（スケジュールが遅れる要因が減らせる）



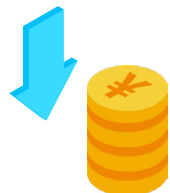
担当者に知識や経験がなくても スムーズにリプレイスが可能

ERPのリプレイスでは、現行業務の課題を理解し、業務プロセスの見直しを行いながら最適なシステムを導入する必要がある。一貫通貫で支援できるベンダーであれば、業務分析、設計、開発、導入、運用支援まで一貫したサポートが可能



リプレイス後の 現場トラブル防止/定着促進

一社が継続的に関与することで、企業の業務内容や文化を深く理解できるため、リソースに応じた運用体制の提案が可能。



コスト/時間が削減できる

調整や重複作業が減少するため、結果的にコストと時間の削減が期待できる



運用フェーズでの スムーズなサポート

導入後の運用支援まで一貫して担当するため、システムの背景や設計意図を理解した上での的確なサポートを受けられる

ERPリプレイスのベンダーを選ぶなら **一貫通貫でサポート可能なベンダー** 一択

パナソニック デジタルによる包括的なERP導入支援

くり返しになりますが、ERPリプレイスは単なるシステムの入れ替えではありません。業務プロセスの見直しやデータ移行、導入後の運用まで関わるため、ベンダーには高い専門性と総合的な支援力が求められます。実際にERPリプレイスを支援した経験は必須でしょう。弊社パナソニック デジタル株式会社（以下、パナソニック デジタル）は、パナソニックグループの事業会社に対して、構想策定～製品選定まで支援してきた経験を有しており、製品/ベンダー選定において重要な要素となるRFPの書き方やユーザー/ベンダー目線で必要な情報の提供など幅広く支援することが可能です。

パナソニック デジタルのERPリプレイス導入支援の特徴

企画構想や要求整理からRFI/RFPの作成
支援、ベンダー選定、PMO支援など
一貫通貫でサポート



一貫性のある戦略のもと特殊要件に対しても適切な対策を講じながら推進できるため安心して任せられる

RFPはノウハウを活かした
寄り添った支援が可能



ERPリプレイスの要となるRFP作成の支援はもちろんのこと、担当者のスキル・経験に依存せずプロジェクトをスムーズに進行できる

ERPのユーザーでもある



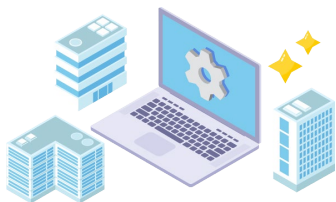
パナソニックグループ内でも様々なERPを実際に使用しているため、製品の良し悪しが客観的に理解できている

パナソニック デジタルはERPのユーザーでもありベンダーでもあるため、スムーズなリプレイスを実現する

パナソニック デジタルが扱う「つくれるERPとは？」

最後に弊社パナソニック デジタルがおすすめするERPをご紹介します。ERP製品は種類が多いため、どの製品を選定すべきか悩むことがほとんどです。そんな中「つくれるERP」として注目されているのが「Biz ∫」。国産のパッケージであり、運用保守費の値上がりが少なく、使い続けやすい製品として知られています。経験豊富な弊社がベンダーとしてRFP作成から運用までサポートするため、ERPリプレイスを成功させたい企業に最適です。

Biz ∫ の特徴



本格リリースから15年で採用社数が2,000社以上 ※2025年12月時点

大規模企業（年商500億円以上）向けERPパッケージとして多くの企業に導入されており、業界特化型テンプレートの拡充や最新のデジタルソリューションとの連携を強化したことによってますます採用社数が増えている



一般的な要件の多くを標準機能で提供可能

標準機能で満たせる要件が多く適合率が高い、またアドオン開発が容易で多くの企業にフィットしやすい



スモールスタートが可能

ビックバン形態ではなく機能毎の導入を基本とし、必要なモジュールを必要なところだけで購入可能

Biz ∫ は、企業の導入や運用にかかる負担を軽減し、柔軟な拡張を実現できる

パナソニック デジタル×ERPで確実に生産性を向上させるリプレイスを

ERPは企業の財務や人事などの土台を管理する欠かせないツールです。企業にマッチした製品であれば効率的な企業活動を後押しできますが、使い勝手の悪いERPでは「ERPを運用するための負担」によりビジネスに悪影響を及ぼしてしまいます。そこで重要となるのが、「自社に合った製品・ベンダーを選ぶこと」です。何から手を付ければ良いのか迷ったら、企画構想（RFP作成）～運用支援まで一気通貫で対応できるベンダーをおすすめします。

- ERP導入～運用まで一気通貫でサポートしてほしい
- 自社の課題を解決できる製品をユーザー目線で選んでほしい
- 特殊要件に対しても相談しながら対策を講じたい
- コストを抑えながら過不足の無いERPを導入したい

という場合は、ぜひ弊社パナソニック デジタルにご連絡くださいませ。

ERP導入の構想段階から実際の運用まで、多くの知見を持つパナソニック デジタルが包括的にサポートいたします。

[お問い合わせはこちら](#)



※「BizJ」は株式会社NTTデータ・ビズインテグラル、株式会社NTTデータの登録商標です

パナソニック デジタル株式会社

大阪本社



06-6906-2801



〒530-0053

大阪府大阪市北区末広町2番40号

Panasonic XC OSAKA

東京本社



03-5148-5634



〒104-0061

東京都中央区銀座8丁目21番1号

住友不動産汐留浜離宮ビル23階

Panasonic