

**【事例付き】
「2025年の崖」は越えられたか？
本気でレガシー脱却するための
ERP刷新の進め方**

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社



- ① 2025年の崖問題について
- ② 作れるERPとは
- ③ 事例
- ④ Biz/とASTERIA Warpのご紹介

1. 2025年の崖問題について

(2018年 経済産業省 DXレポートより抜粋)

2025年の崖とは？

=

ITシステムが老朽化し、**レガシーシステム**となりDX推進の妨げとなる。**DXの実現が遅れる**ことで、世界の市場で起きるデジタル競争に負ける状況が生まれる。結果、2025年以降2030年までに**最大12兆円/年の経済損失**が生じる可能性がある。

2025年の崖問題への対策を打たないとどうなるか？

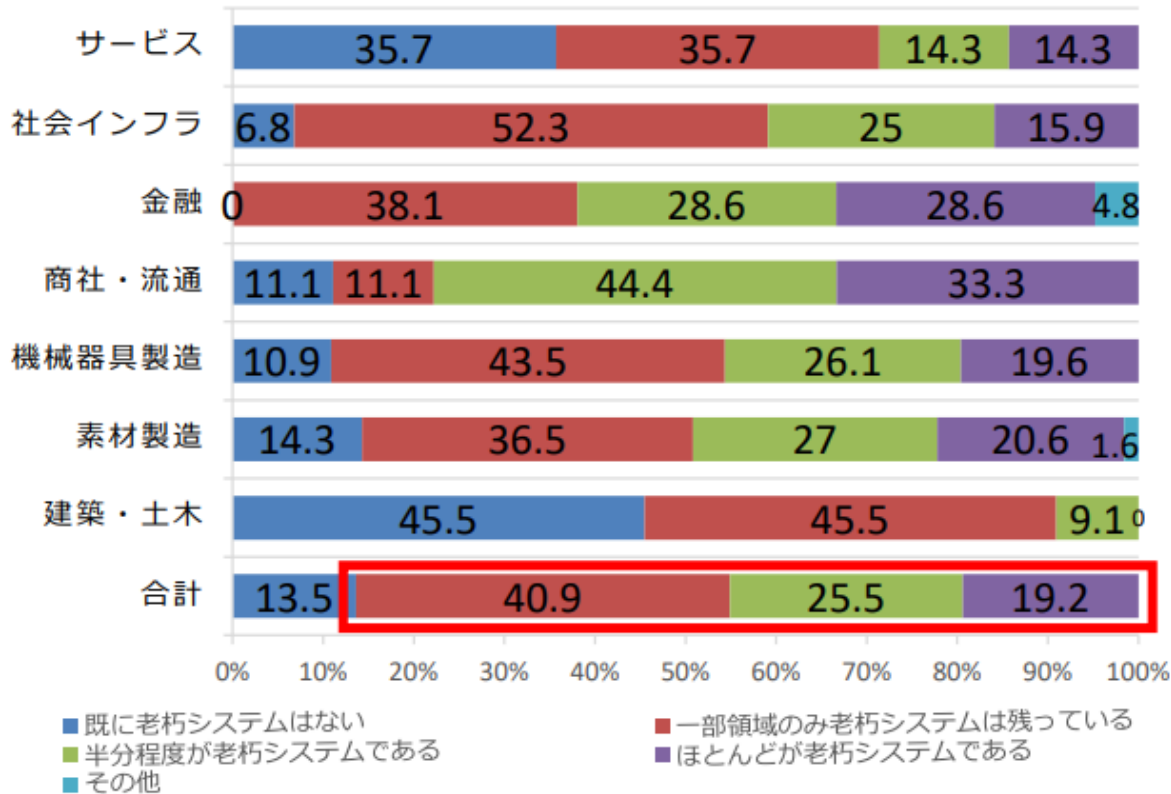
- ① 爆発的に増加するデータを活用できず、**デジタル競争の敗者**に
- ② 多くの技術的負債を抱え、業務基盤そのものの**維持・継承が困難**に
- ③ サイバーセキュリティや事故・災害によるシステムトラブルや

データ滅失・流出等のリスクの高まり

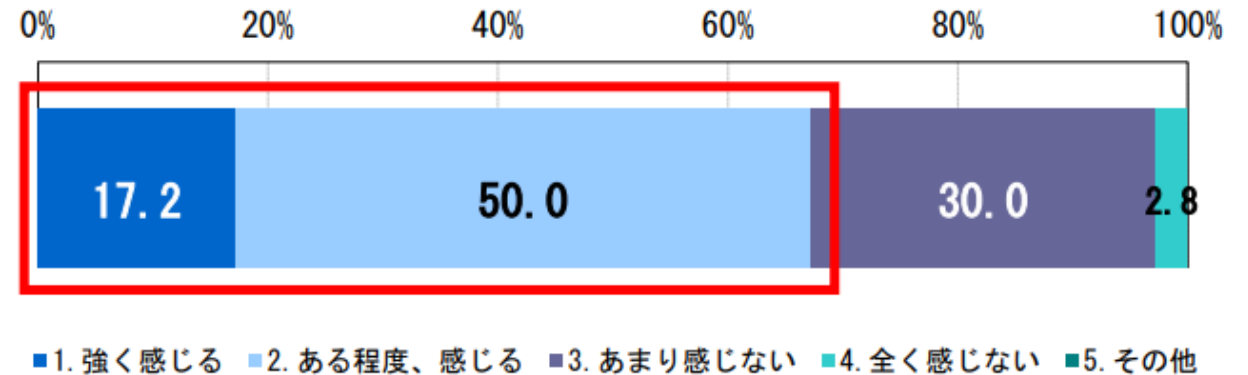
(2018年 経済産業省 DXレポートより抜粋)

2018年当時、どれくらいの企業がレガシーシステムを抱えていたのか？

約 8 割の企業が老朽システムを抱えている



約 7 割の企業が、老朽システムが、DXの足かせになっていると感じている



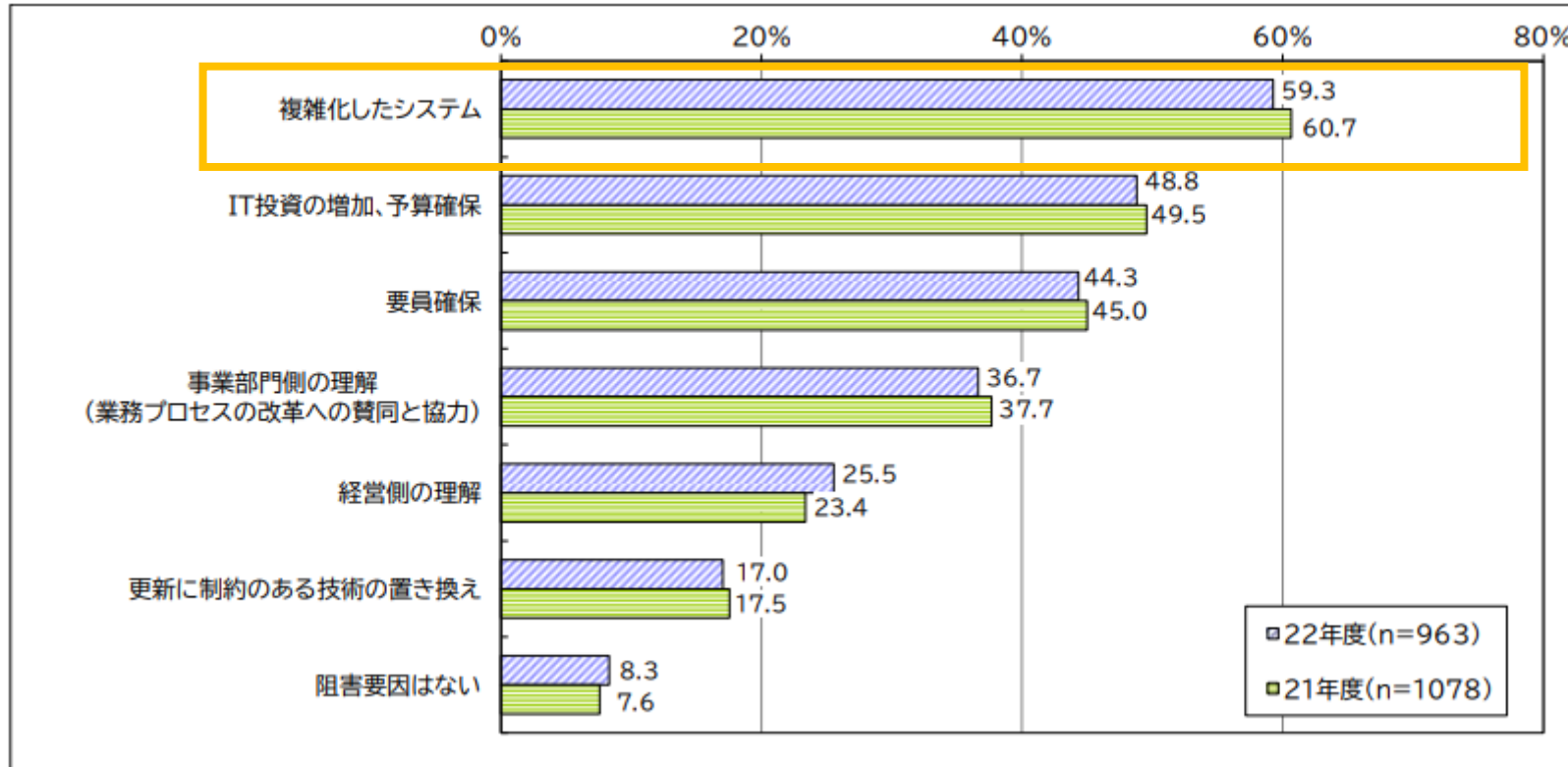
(出典) 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「デジタル化の進展に対する意識調査」(平成29年)を基に作成

管理業務系システム (経理・財務管理システムなど)	一部レガシー	半分レガシー	ほとんどレガシー	合計
2021年度	24.9%	10.5%	15.9%	51.3%
2022年度	23.9%	10.3%	13.1%	47.3%

基幹システム (取引システムなど)	一部レガシー	半分レガシー	ほとんどレガシー	合計
2021年度	22.7%	13.9%	26.8%	63.4%
2022年度	22.8%	14.4%	25.3%	62.5%

(出典)一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書 2023」より

レガシーシステムを脱却する阻害要因の一番の原因は「複雑化したシステム」



(出典)一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書 2023」より

2. 作れるERPとは

様々な要因が考えられるが、よく聞く2つのケース

① 現行システムをわかる人がいない

技術面
知識不足

業務面
理解不足

システム
肥大化

システム
複雑化

ブラック
ボックス化

② 刷新を検討したが断念した

現行機能の
踏襲

Fit to
Standard
信者

業務プロセ
ス未検討

自社の強み
欠落

業務標準
化未実施

進め方のポイントと注意点

業務面

①業務プロセスの見直し

②業務標準化の実施

③プロセスマイニングツール利用・簡易FIT&GAP作業の検討

ポイント① 業務仕分け（無くす・合わせる・強化する）

IT面

①現状システムの分析と調査

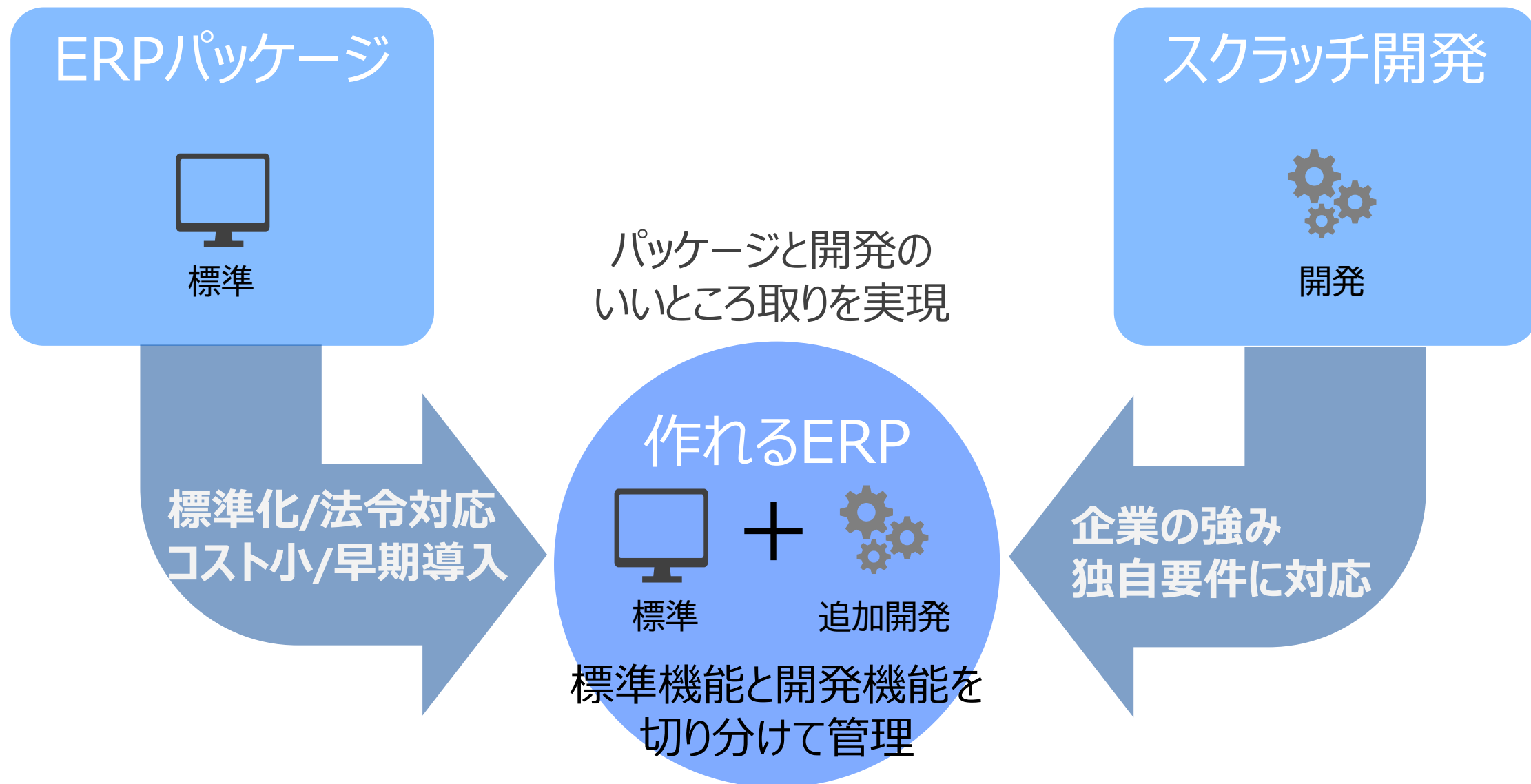
②アーキテクチャの設計・検討

③マイグレーションの検討

④RFP作成 & 提案依頼

ポイント② システム仕分け（サービス・パッケージ・スクラッチ）

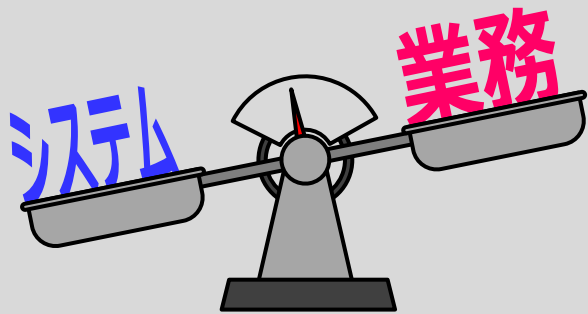
標準機能を最大限に活用しつつ、足りない機能は容易に追加開発できるERP



脱レガシーを実現するためには「システム」と「業務」のバランスを取ること
そして使い続けられるシステムであることが重要

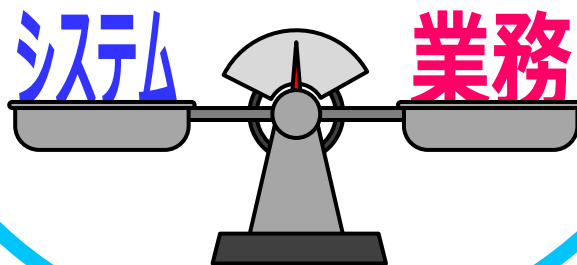
ERPパッケージ

システムに比重が傾き、
業務に不都合が出る



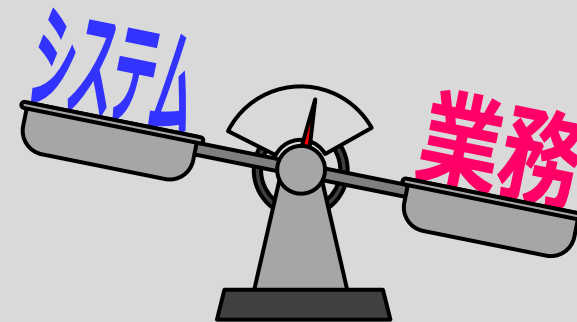
作れるERP

システムと業務の
バランスがとれている



スクラッチ開発

業務に比重が傾き、
システム負荷が高くなる



3. 事例



ERP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

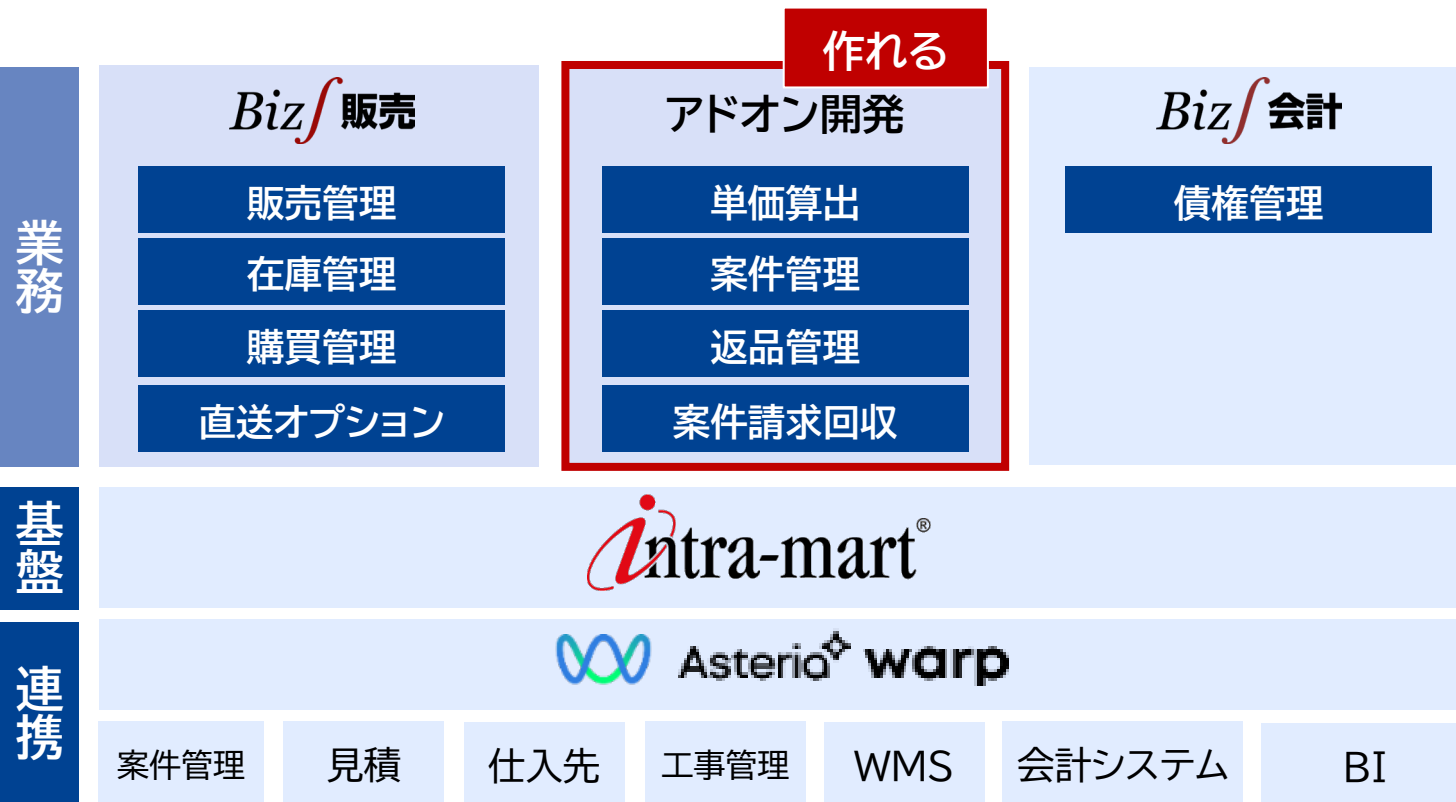
業種 : 設備・建材商社
 売上 : 約1,300億円
 社員数 : 約2,000名
 販売網 : 全国展開

◆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

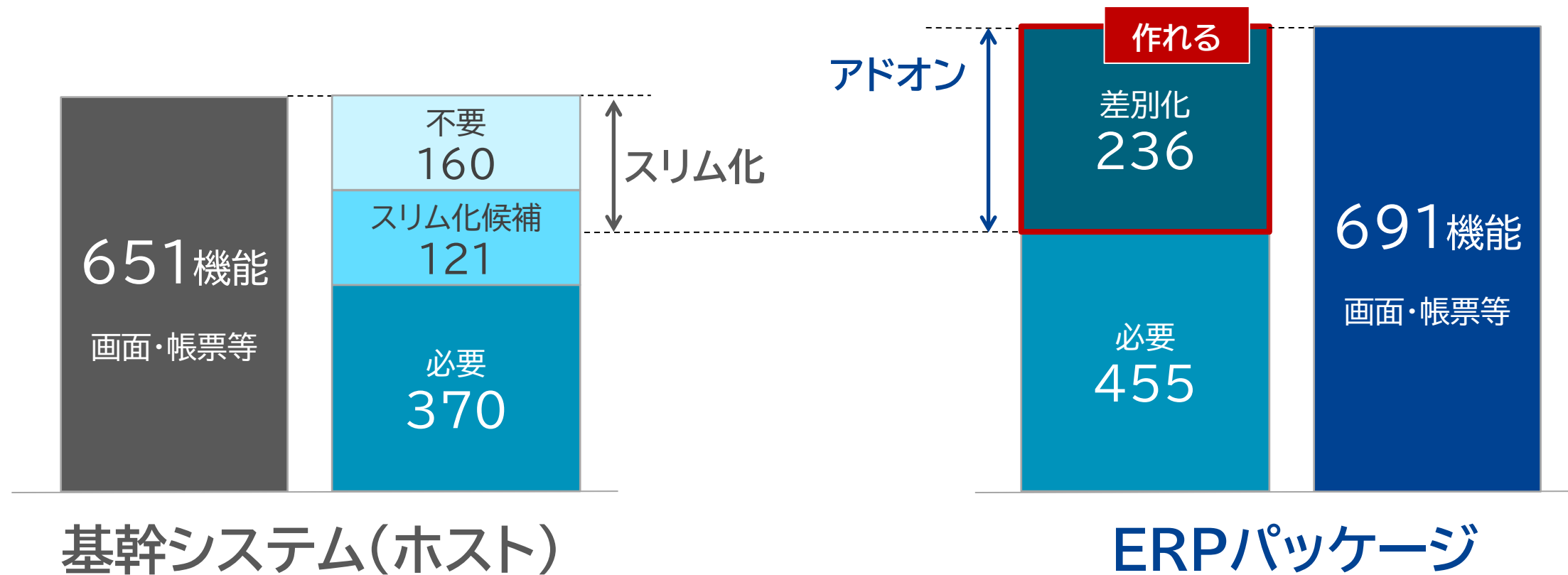
- 脱ホスト、クラウド化・パッケージ化によるコスト削減
- パッケージ化による拡張性、最新技術への追随性の確保
- 機能強化による内勤人員の工数削減、成長市場事業へのリソースシフト
- 機能統合・重複整理による一気通貫な共通システム化

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)



「パッケージ標準機能」・「他社差別化機能」・「外部連携機能」の3層構造でテンプレート化を構想

分類	案件	受発注	入出庫	在庫	物流	請求回収	販売実績	マスタ	
周辺機能	外部連携機能	システムa	リアル連携(受注未納) EDI連携(実績データ)			ロジ連携	請求連携 銀行連携	速報連携 販売実績	経営管理S連携(マスタ) 修理管理S連携(マスタ)
		システムb	リアル連携(受注) EDI連携(実績データ)			リアル連携(実績・WMS) EDI連携(マスタ・WMS)		リアル連携(販売実績) EDI連携(販売実績)	
		システムc	リアル連携(発注) リアル連携(販売実績)	リアル連携(自動入庫)	リアル連携(在庫)		EDI連携(会計)		EDI連携(マスタ)
根幹機能(標準機能と同期処理が必要)	他社差別化機能	案件管理	単価算出	自動伝票発行	作れる	案件請求回収	売上見込照会	件名マスタ	
		案件別納期・件名 案件入出庫一覧(物販) 案件入出庫一覧(工事) 完工売上(案件単位) 未成工事(案件単位)	セット品展開 セット品単価調整 管理番号単位 未納引当 箱入数 数量チェック	案件在庫 未成在庫管理 管理番号単位 在庫管理 確保・枝番在庫		案件別請求書 案件別入金登録 案件別回収管理	価格基準マスタ 定番価格マスタ 発注管理マスタ		
パッケージ標準機能		在問 納問 品問 価問	入出庫登録 自動入庫登録 入庫即売上 伝発処理 相手先・与信チェック 出荷データ/伝票作成 分納管理 揃え出荷指示 出荷キャンセル	在庫管理 拠点別在庫管理 積送在庫管理 適正在庫管理 在庫補充処理	配送管理 配送ルート別出荷リスト ピッキングリスト	請求処理 請求合算管理 請求残高管理 請求書作成、発行 回収管理 回収残高管理 入金登録	売上照会 売上明細照会 売上日報	得意先マスタ 仕入先マスタ 課員名称マスタ	

4. Biz/とASTERIA Warpのご紹介

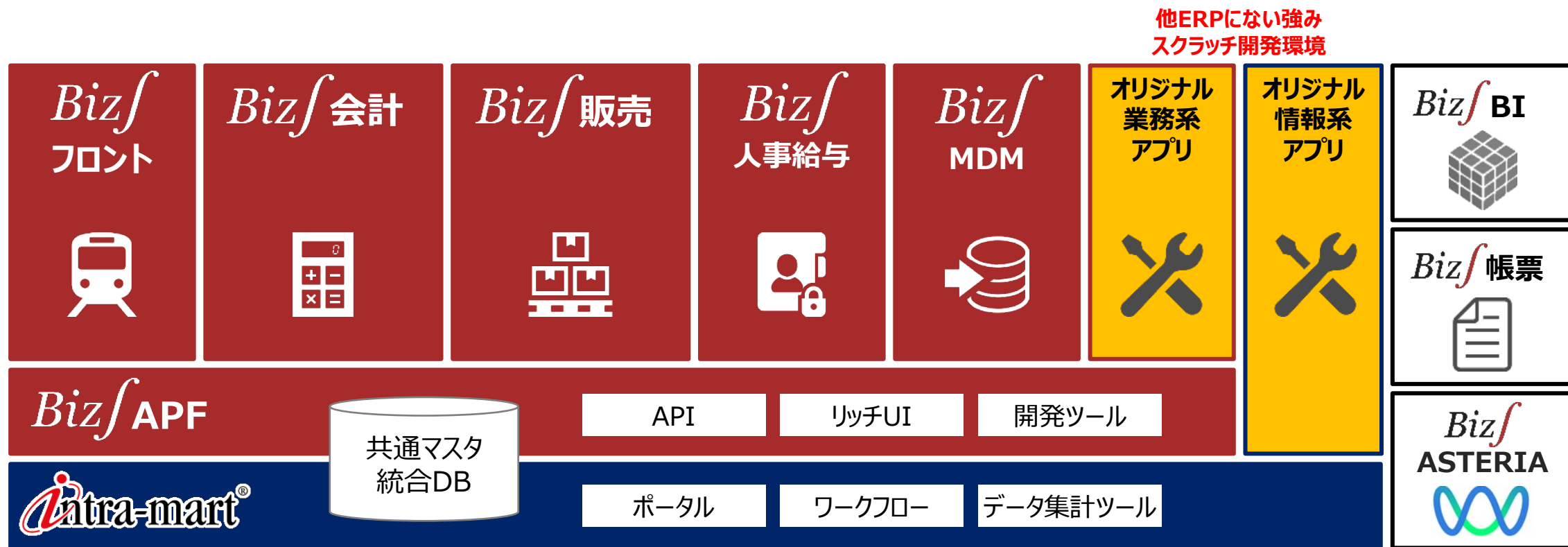


Biz ∫
ビズインテグラル



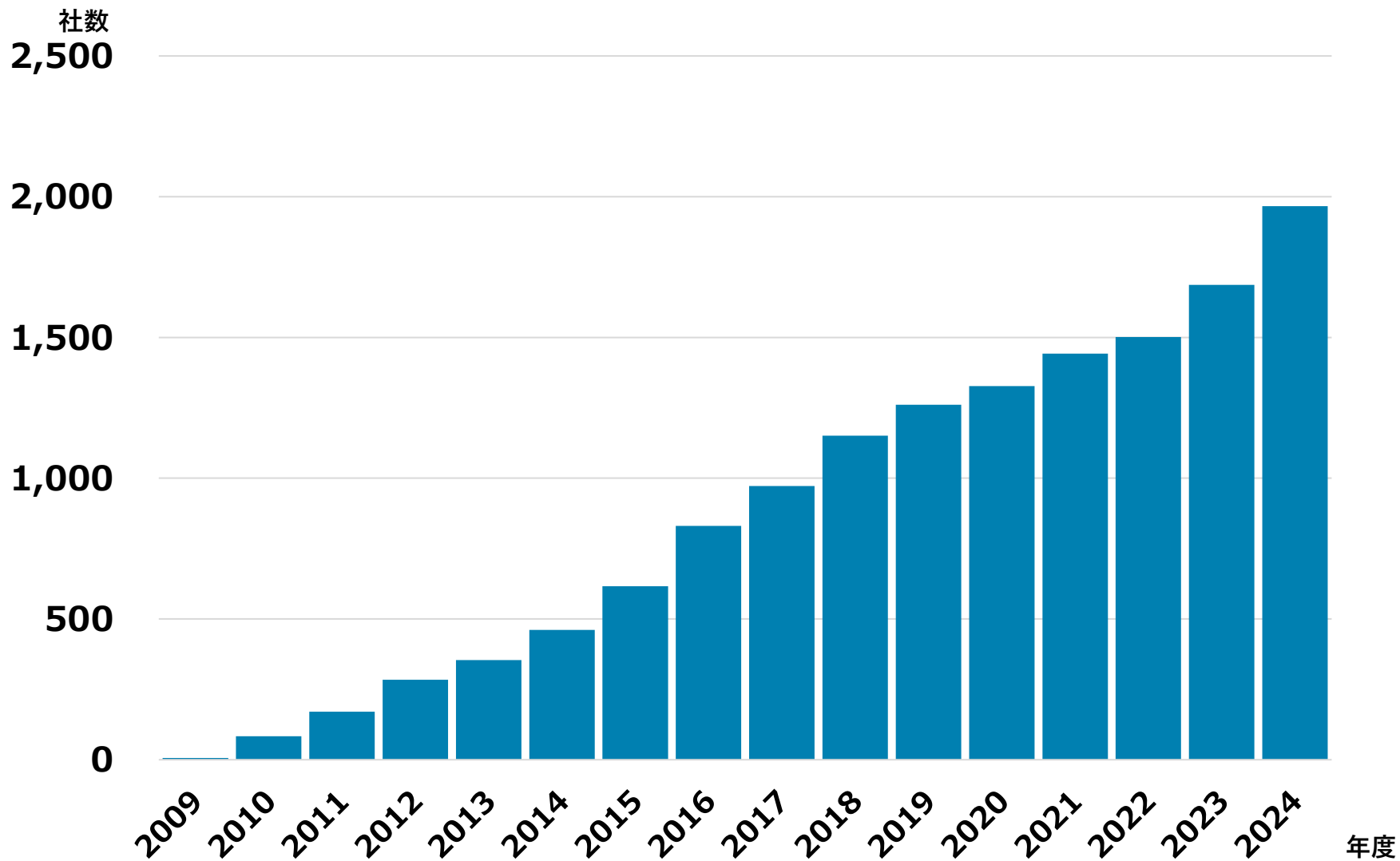
豊富な標準機能と開発基盤を兼ね備えた、「**作れるERP**」

- 作れる①：開発基盤上で、各アプリケーションと連携可能なオリジナルアプリをノーコードで作成可能
- 作れる②：公開されたDBとデータ連携ツールにより、周辺システムとの様々なデータ連携を作成可能
- 作れる③：利用者にあったポータル画面（タスク、表・グラフ、簡易レポーティング）が作成可能



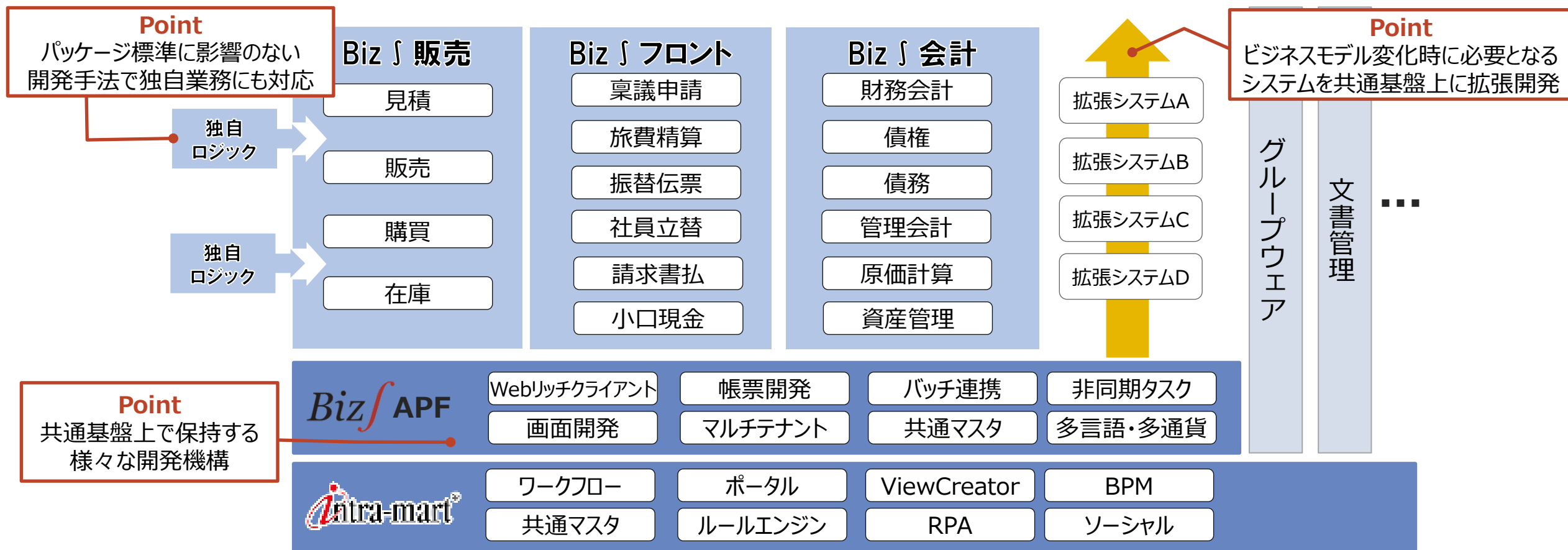
採用実績（累積）

本格リリースから14年で採用社数が**1,900**社超（2025年4月末時点）



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、独自要件にそったアプリケーションを構築にも柔軟に対応**します。

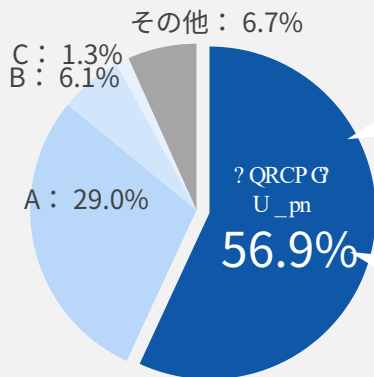




Asteria[◇] warp



2024年 EAI/ESB市場シェア



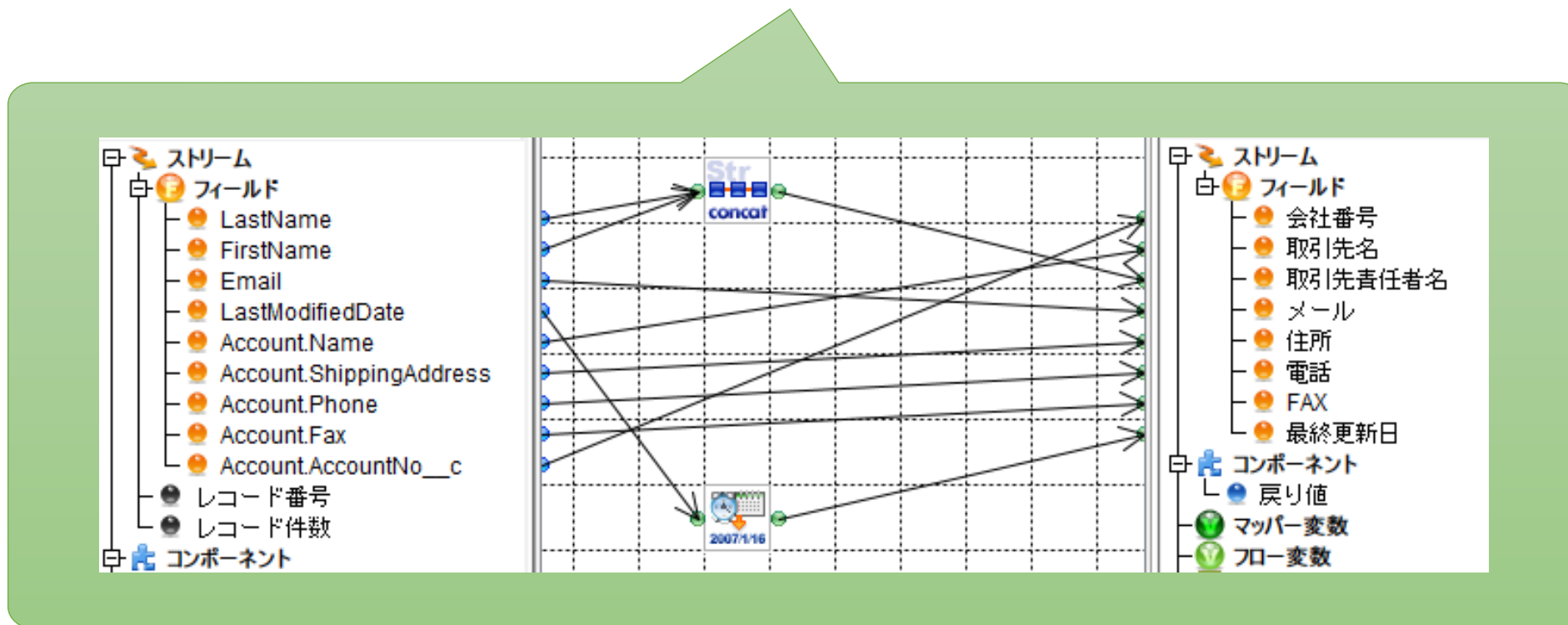
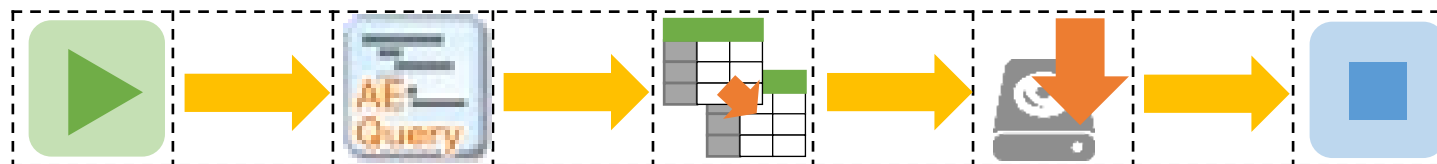
18年連続 シェア **No.1**

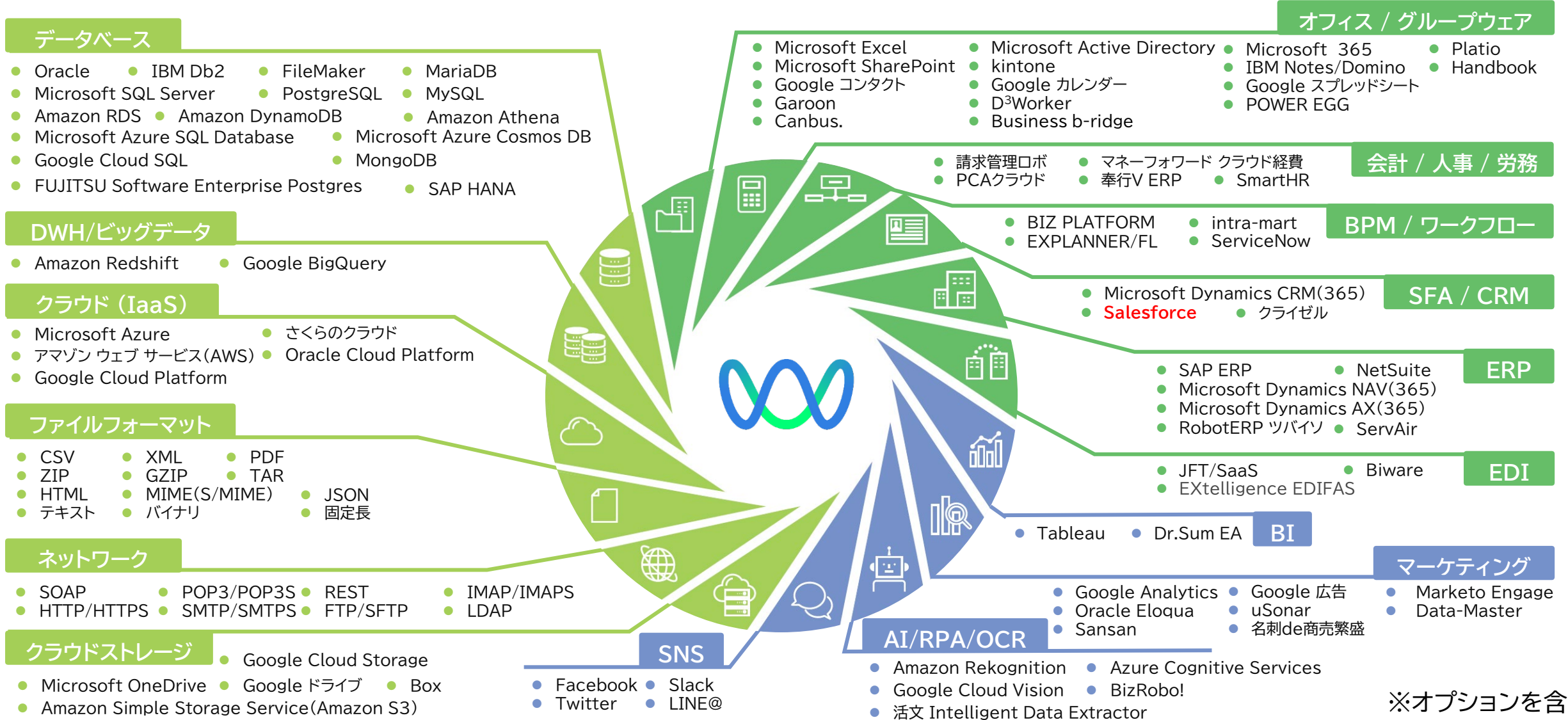
市場占有率は、2位の製品シェアの
約**2倍**

テクノ・システム・リサーチ「2024年ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB 市場編」

導入社数







※オプションを含む

このあと
表示されます

Panasonic

アンケート

各設問に回答後、画面下の「回答」をクリックしてください。

アンケートにご協力ください

必須 1.会社名

必須 2.お名前

必須 3.セミナー資料を希望されますか

希望する

希望しない

必須 4.個別相談会

ご視聴ありがとうございました
アンケートへのご協力をお
願いいたします