

6 オファリング : BizJ

柔軟性・拡張性に優れたERPで
企業のグループ経営の課題を解決

多角化が進んだ企業グループにおいて、全社的な業務の標準化や経営情報の把握は容易ではない。NTTデータが2008年から展開している「BizJ（ビズインテグラル）」は、当初よりグループ経営での活用を視野に入れた機能開発を行っており、グループ経営に関わる様々な課題の解決を実現するソリューションである

あらゆる業務をカバーする
「作れるERP」

BizJは、国内シェアNo.1のワークフローエンジンである「intra-mart」を基盤とし、その上に独自の業務アプリケーションを構築している。多くの企業で必要とされる業務アプリケーションをパッケージ化するとともに、intra-martと業務アプリケーションをつなぐ開発基盤（BizJAPF）を揃えることで、パッケージではカバーしきれない業務領域を同じ仕組みの中で作ることができるようになってきている。

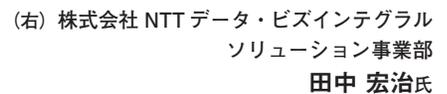
一般的なERPでは、パッケージ外の領域を他のシステムで補完する

必要があるが、BizJはパッケージ製品でありながら、疎結合を前提とした柔軟性・拡張性を備えており、デジタル対応を見据えたシステムの拡張が可能な「作れるERP」となっている。BizJ上で実現したシステムでは、ユーザーはシステム間を移動することなく、業務を共通の画面デザイン、操作性、管理画面で利用することができ、業務効率の向上に繋がる。

この拡張性と柔軟性が市場からも評価され、採用実績を年々積み重ね、現在の採用実績は1200社超。昨年度は大規模企業向けERPのトップシェアを獲得することができた。（図1）



（左）株式会社NTTデータ
コンサルティング&マーケティング事業部
ソリューションコンサルティング統括部
淵崎 大蔵氏



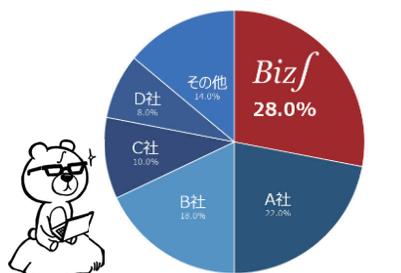
（右）株式会社NTTデータ・ビズインテグラル
ソリューション事業部
田中 宏治氏

パートナー企業とともに
ビジネスを推進

NTTデータを中心にNTTデータ・イントラマートや他のグループ内外の会社から出資を受け、NTTデータ・ビズインテグラルがERPメーカーとして製品の企画、開発、保守を実施。グループ会社を含めたパートナー企業約50社を通じてお客様に導入するという事業展開となっている。（図2）

投資が必要とされるERP開発をNTTデータ本体がビジネスオーナーとなることで支えるだけでなく、自らもパートナー企業として大規模顧客を中心にビジネス展開をすることで、現場ニーズを製品に反映

2019年度大規模マーケット*向け
年間出荷本数No.1



出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版」
2020年9月発行
*：年商500億円以上の大規模マーケット

1,260社超の採用実績
(2020年3月時点)

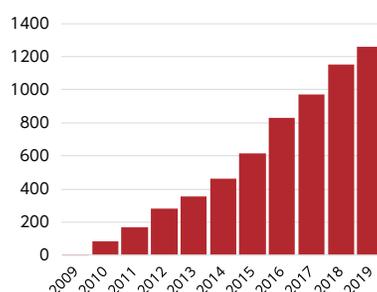


図1 BizJの実績



図2 Bizf 事業の概要

入りこむことで、そのお客様が抱える様々な課題も見えてきます。インダストリ組織との連携や、グループ内外のソリューションを活用することで、お客様のDX変革に繋げていきたいと考えています」(淵崎氏)。

さらなる業務の効率化・自動化の実現に向けて

させるなどの相乗効果をもたらしているという形だ。

グループ経営管理の様々な課題を解決

NTTデータにおいてBizf事業を担う製造ITイノベーション事業本部コンサルティング&マーケティング事業部は、会社横断のコンサルティング組織だ。お客様のIT・デジタル戦略策定、デジタル人材育成、新規事業創発など幅広い活動を行っている中で、会計・経営管理などの基幹系業務に関わる課題解決を実現するためのツールの一つがBizfとなっている。

基幹系業務は、多くの企業においてコスト削減への取り組みが進められており、BPOセンターへのアウトソーシングを検討するケースも多い。そのためにはまずグループ内での業務の統一化・標準化が必要であり、そのためのシステムの統一が検討される。しかしながら、業務系パッケージの多くは企業グループ全体で使うことを前提に作られていない。Bizfは、当初よりグループでの活用を前提に開発しており、マスターデータをグループで共通のものを使う、財務情報を横断的に抽出し経営分析

ツールに渡すなどの便利な機能をあらかじめ保持している。

一例として、キオクシアグループでは、共通会計システムを2020年10月にBizfで更改した。キオクシアは事業譲渡により東芝グループを離脱したのを契機に共通会計基盤からの切り替えを検討。Bizfを採用することで、キオクシアグループに適した機能・オペレーションを実現するとともに、国産ERPを用いることで日本の法改正への適切な対応を可能としている。さらに柔軟性・拡張性を活かして、今後は証憑電子化やペーパーレス化などのデジタル化の実現を図っていく。

ERPからDX変革へ

ERPは一度導入して終わりというものではない。事業環境の変化は激しく、数年経つとシステムが実際の業務とフィットしない部分は必ず出てくる。お客様の業務を熟知しているパートナー企業と連携していくことで、きめ細かなフォローを図っていく。

さらに、ERPを入り口としてお客様のデジタル化促進も視野に入れている。「Bizfでお客様の基幹系に

Bizfの新たな展開も検討している。そのひとつがSaaS型の展開だ。基幹系業務でのクラウド利用は、安全性に対する懸念もあり、これまであまり行われてこなかった。しかしながら、コロナ禍でバックオフィス業務も在宅で行われるようになるなど、ビジネス環境は大きく変化しており、ニーズが急速に高まっている。現在のビジネススキームを活かしながら、SaaSにより幅広いお客様にBizfを活用していただける仕組みの検討も進めている。

さらに、業務の自動化・効率化を促進するための連携も加速していく。請求書の処理などERPを導入しても人の手を介したオペレーションはまだ多い。AI OCRやRPAを用いれば、ペーパーレス化、自動化を実現することができる。BIツールの活用で経営分析に必要なデータをリアルタイムで提供することも可能だ。「Bizf」を基盤として、それぞれの分野に強みを持ったソリューションを提供する企業との連携を図っていくことで、お客様への提供価値の幅を広げていきたいと考えています」(田中氏)。