

# 「パッケージ商品を 選択する目」

1. 中堅・中小企業と大企業の違い
2. 価値あるパッケージ導入への考慮点
3. パッケージ商品の選択条件
4. パッケージ商品への見方
5. パッケージ商品の基本システム機能
6. パッケージ商品の選択ポイント

# 1. 中堅・中小企業と大企業の違い

- 中堅・中小企業はパッケージ導入を検討する際に、事業環境の視点から大企業との違いを理解することが、良きパッケージ商品の選択に参考になります。

比較項目	中堅・中小企業	大企業
取引	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>大企業なり取引先の取引条件</u>を取り入れざるを得ない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社の取引条件なり取引形態を取引先に依頼する。</li> </ul>
業務処理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>取引先との取引条件と約束</u>を考慮した業務の形になっている。</li> <li>・ <u>新商品、新取引先、新事業</u>へ柔軟な対応が求められる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社の業務ルールなり管理基準にあった業務になっている。</li> <li>・ 新事業、新商品への対応は、個別的に実行できる力がある。</li> </ul>
付加価値	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>加工、生産、商品組合せ</u>などでの工夫をしている。</li> <li>・ <u>品揃え、流通形態</u>での対応も行なっている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 扱い商品／製品で、付加価値の向上に努めている。</li> <li>・ 取引先との関係でコストセーブを行うことができる。</li> </ul>
投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業規模から限度があるため、<u>効果ある選択</u>が重要になる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 投資の規模は、長期的も含めて判断できる環境にある。</li> </ul>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>変化する事業環境と多様な取引内容</u>に対応できる業務の仕組みが不可欠である。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業方針に基づいた「商品・製品」への資源集中と業務・管理の効率化が必要である。</li> </ul>

## 2. 価値あるパッケージ導入への考慮点

- 投資効果を実現し、事業基盤の強化を図るためには、次のような事項への考慮が大事なことと考えます。

- 「システムは道具」という認識による、業務改善・改革の実施  
→ システム導入を目的化すると良い結果は出にくい

- パッケージ適用と業務ルール・管理基準の改善は表裏一体  
→ プロジェクトによる上流工程の作業が左右する

- 「部分最適」による集積が、全体最適の実現の道  
→ 経営から見た重要な業務・管理の改善がキーである

- 取引対応、経営管理の潜在問題は、業務間・部門間・事業部間に  
→ 横串(情報・役割変更・連携)を通すことに解決の糸口がある

- パッケージ商品の選択は、抽象的な事柄でなく実務的な適用度で  
→ 選択するための自社の条件作りがカギを握る

### 3. パッケージ商品の選択条件

- パッケージ導入は、自社にとって大きな投資行為になります。投資効果を生み出すためには、「急がば回れ」でパッケージ選択の条件を明らかにし、導入手順を明確にした上で選択作業を行うことを薦めます。

「急がば回れ」

#### パッケージの 選択条件

##### ● 「目的の明確化・課題の整理」

- － 何のためにパッケージを導入するのか
- － 目的達成のために必要なパッケージ利用の仕方は

##### ● 「中堅・中小企業として、自社の直視」

- － 大企業のマネはできないし、マネは事故のもと
- － 事業基盤の強化のために、足元の仕組み創りを重視

##### ● 「パッケージ機能とともに実務重視」

- － システム機能とともに実務としての改善範囲は
- － どんな課題を解決すべきか、そこからシステム機能を

##### ● 「ベンダ提案のオリジナリティ」

- － 自社の課題解決と痒いところに手が届いているか
- － 総花的でなく、「パッケージは道具」の位置づけ

- (参考) ① 「パッケージ機能のフィットアンドギャップ」からのパッケージ導入は成果がでにくい。
- ② 現行システムからの置換えを目的としたパッケージ導入は投資の無駄を招きやすい。
- ③ カスタマイズがシステム機能の中核を担うケースもあり得ます。

## 4. パッケージ商品への見方

- 「パッケージ商品(ERPを含めて)」の抽象的なアピールからの検討でなく、自社の事業発展に寄与し、「課題解決」の道具としてのパッケージ選択が重要であります。

パッケージ商品の狙い	検討すべき内容	実務ポイント(例)
<u>リアルタイムによる</u> 情報伝達	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務処理、管理においてリアル性を要求される情報は限られている。</li> <li>リアル確定する情報には、不可能なものがある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>出荷・売上不可などの取引情報</li> <li>入荷・仕入などの在庫情報</li> <li>発注・受注・生産などの承認要情報</li> <li>締め処理に伴う取引/諸掛情報</li> </ul>
<u>データ統合による</u> 情報管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先からの要求による処理仕様とデータへの対応が不可欠である。</li> <li>伝票訂正、ケアレスミスなどの変更ルールに基づく処理がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コード体系/カテゴリの拡張性</li> <li>業務プロセスの柔軟性確保</li> <li>訂正・締め・運用を前提にした処理</li> <li>営業・物流・生産・経理の業務分担</li> </ul>
<u>経営としての</u> <u>全体最適</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営から見ての「真の問題解決」を外さないことが大事である。</li> <li>「部分最適」の集合体が、実務的には全体最適になる側面がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「システムありきでなく経営ありき」</li> <li>中期的に見ての問題解決が優先</li> <li>事業維持・発展分野の拡充、効率化</li> <li>省力化、顧客サービス向上がポイント</li> </ul>

- パッケージ導入の目的から「実務ポイント」を含めた検討が必要！
- 抽象的な言葉での判断でなく、あるべき事業・業務・管理での選択！

(ERP=Enterprise Resource Planning 経営資源の最適配置に基づく業務プロセスの最適化)

## 5. パッケージ商品の基本システム機能

- 生命力のある情報システムはこれからの経営環境を考慮し、事業を支える基本システム機能を備えることです。次の基本システム機能をパッケージ商品が備えているか否かのチェックが必要です。

### ● 経営管理からの必要機能

- 経営情報の収集、分析、活用  
(カテゴリズ、セグメント…)
- 社会的ニーズへの対応

### ● 取引環境への適用機能

- 取引条件の変更対応  
(商流、物流、生産流、情報流)
- データ交換への対応

### ● 業務処理の効率機能

- 入力データの連携活用
- 警告情報の自動抽出と通知  
(与信管理、納期管理…)

### ● 作業負担の軽減機能

- 変更データの分かり易さ  
(伝票の変更、オペミス…)
- 帳票主体の作業から脱却

### ■ 保有すべきシステム機能

- 商品/取引先マスタの拡張性
- コード体系/カテゴリズの拡張性・柔軟性
- 複数の処理方式(発注・受注・出荷・生産)

## 6. パッケージ商品の選択ポイント

- パッケージ商品の選択を行う際にはベンダのセールスポイントに惑わされることなく、その実績なり選択条件を厳しく設定して行うことを薦めます。次のような点を参考にして下さい。

### 自社要求との合致度

- 取扱い商品、取引条件、経営管理での適合性  
(業界パッケージ・業種パッケージが必ずしも適合する保証はない)
- カスタマイズ、アドオン規模の適性と合理性  
(金額とシステム機能の両面から見て、共に30%以内)

### パッケージの活用面

- ユーザ(又はシステム管理者)によるシステム改善の対応  
(簡易画面/簡易帳票/CSV出力/簡易データ処理のツール実装)
- 複数パッケージ導入の場合は一元管理の保証  
(対象→各種マスタ、組織管理、カレンダー／締めなどの運用管理)

### パッケージの導入手法

- 自社要求の最終確認を行う作業工程の明確化と保証  
(要件定義工程では限界があり、一部は設計・テスト工程で可能)