

## VB2010クライシスの実態とソリューション

あなたの会社のコンピュータが寿命で動かなくなるリスクとは？

[第7回]

## 驚異のコストと納期を実現するイージーカスタマイズERP「GX-ECM」とは？

&lt;VB2010クライシスの救世主になるか&gt;



納富 誠治 | Noutomi Seiji

BBC (ベスト・ブレイン・コンサルタント) グループ代表

■1971年大分大学経済学部卒。同年(株)日立製作所入社。世界初の3モーター3ヘッドカセットデッキD-4500を企画し成功する。80年独立し、(株)すかいらーくの社長ブレインとなり、81年同社経営顧問に就任すると同時に、日本システムデザイン(株)を設立する。日本初の経営・情報システムデザイナーとして、経営指導と情報システムデザインの両方を実行できる第一人者。すかいらーく、バンダイ、クイーンズ伊勢丹、堀場製作所等、100社を超える企業を指導し、99年BBCグループ代表に就任、現在に至る。著書に『省脳化システムリデザイン』等がある。

本連載は2008年11月からスタートしましたが、それからほんの半年も経たないうちに、世界も日本も大不況どころか世界恐慌の入り口に突入したかのような厳しい状況にあります。そんな中、筆者と交流のある多くの大手ITユーザ企業から届く知らせは、大幅な予算削減により来期の見通しは暗闇状態というものが大半です。本連載では、このような状況を打破する革新的な開発ツール「GeneXus」が、高品質、低コスト、短納期というメリットを生かして、この大不況を救う切り札となることをお伝えしてきました。

さらに、GeneXusによるソフト開発工数の半減化以上に大幅な工数ダウンを可能とする画期的なパッケージ手法「GX-ECM」(GeneXusをベースに開発)が(株)バルクより発表されましたので、今回は、その革新的内容をご紹介します。

## 1. 驚異のGX-ECMとは

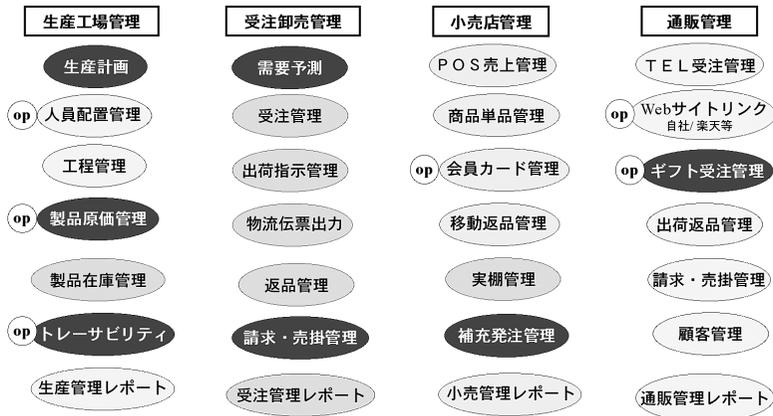
2009年3月、筆者も協力している(株)バルク(東京都中央区日本橋)より、VB2010クライシスを打破する驚異のソフト構築の新技术「GX-ECM」が発表されました。

その手法とは、GeneXusにより、製造業／

卸売業／小売業／通販業など向けのERP (Enterprise Resource Planning、企業統合管理ソフト) を業務単位に分割してモジュール化することにより、ユーザが必要な機能を持つモジュールだけを選択して組み合わせるといったものです。選択されたモジュールは、整合性を持って機能しますので、これまでの概念を打ち破る革新的なイージーオーダー型のパッケージソフトと言えます。

一般的に、パッケージソフトはオーダーメイド開発に比べ、早くて安いという点に魅力があります。しかし、カスタマイズ(設計済みの機能の中から機能毎に外す、または修正すること)によるコストが発生するため、また、改修することによりメンテナンスが難しくなる点もあって、多くの企業がパッケージの導入には二の足を踏む傾向がありました。一方、GX-ECMは、出来上がったパッケージ全体を購入するのではなく、自社に必要な機能モジュールだけを選択して購入できること

図1 GX-ECMのラインナップ



注) 白抜きはODM対応 (op) はオプション

が革新的です。その上、既にご紹介したGeneXusの特長としてモジュール毎のカスタマイズが容易であり、また、低コストで機能の追加もできるので、実質的にオーダーメイドソフトと同等の満足度が得られるという革新的なソフトウェア構築手法なのです。

## 2. GX-ECMのモジュール体系

GX-ECMとは、GXが「GeneXus」の略、ECMは「Easy Customize Module」の略で、組み合わせ自在なモジュールソフト体系との意味で命名されています。

具体的には、ユーザ個々のニーズに合うように、機能モジュールを独立させたモジュール体系になっており、さらに簡単にカスタマイズすることが可能です。これにより自社の業務システムに自在にフィットさせることができるので、オーダーメイド開発と同等のフィット感を驚異的なコストと短納期で実現する次世代型のERPパッケージソフトとも言えるものです。

図1は、今回発表されたモジュールのラインナップですが、業種別では製造業/卸売業/小売業、さらには通販業が揃っていて、

それぞれ機能別のモジュールが用意されています。これ以外にも小売（チェーン）店向けシステム/大型ドライブイン団体予約管理システムもリリースされています。このように、情報システムは、一から作る、またはパッケージを導入するより、選択すればよい時代になってきました。

## 3. 高度の業務ノウハウを持つ「ODM」とは？

図1下段の注にある「ODM」とは、「Optimum Decision Making」の略で、「最適意思決定」の意味を持ちます。通常の業務システムが省力化に力点を置いて開発されているのに対し、ODM対応のモジュールはデータベースの膨大なデータを独自の高度な判断ロジックで自動処理してリアルタイムに最適化するという特長な機能により、人間では時間的に困難な判断業務を支援することを可能にします。

実は、この機能の設計には筆者の長年の研究成果である「省脳化システム設計手法」が採用されています。

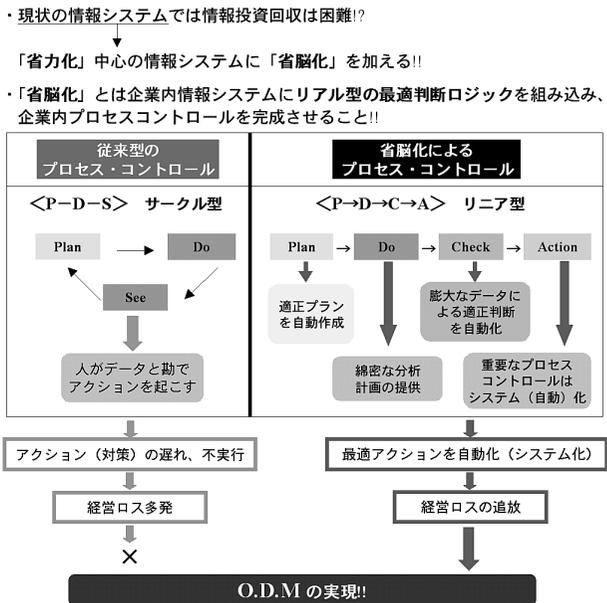
今日の情報システムの発展は目を見張るものがありますが、実は一つだけ積み残した分

野があります。それが企業経営者なら誰でも望むはずの最適な判断を支援して企業業績に直接貢献するシステムでした。ところが、この分野は過去に、MIS（マネージメント・インフォメーション・システム）とかSIS（ストラテジック・インフォメーション・システム）という名前を取り沙汰されたにもかかわらず中身のない名ばかりのシステムだったため、多くの経営者の期待を裏切りました。そして今日、待望されてもう十数年にもなるのに全くと言ってよいほど進歩しないまま、再びBI（ビジネス・インテリジェンス）という名で啓蒙され始めました。しかし、相変わらず有効性の低いデータベースの統計解析ツールを押し付けているのが現状です。

図2はODMの基本機能を表現していますが、結局、業務の基本フローである「P-D-C-A」に対して、これまでの情報システムはPlanが△、Doは各種デバイスの発展があり○ですが、Checkはかろうじて良しのレベルで△、最後のActionは全くの不合格で×というのが筆者の評価です。想定外の市場変化が頻繁に起きる今日、人の勘に頼って判断するという現状のActionでは、効果的な対応ができるはずがありません。

ODMは、まさにこのActionの最適化をリア

図2 ODM (Optimum Decision Making) 概説



ルタイムに提供することができる待望のシステムであり、GX-ECMの中でこのODM設計のモジュールを採用すれば、これまでの経営課題までも根底から刷新する可能性を秘めています。

図3に具体的なODMの機能概要の一例を示します。

#### 4. GX-ECMはどの位凄いのか!

つい最近までのソフト開発と言えば、オーダー開発かパッケージをカスタマイズして導入するか二者択一でした。ところが、驚異の革新的開発ツールであるGeneXusの登場は、

図3 GX-ECM/ODM機能事例

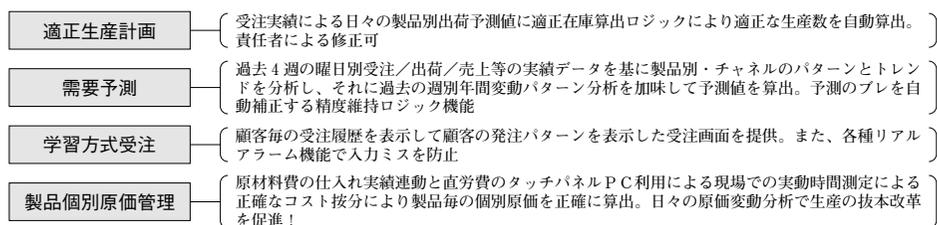
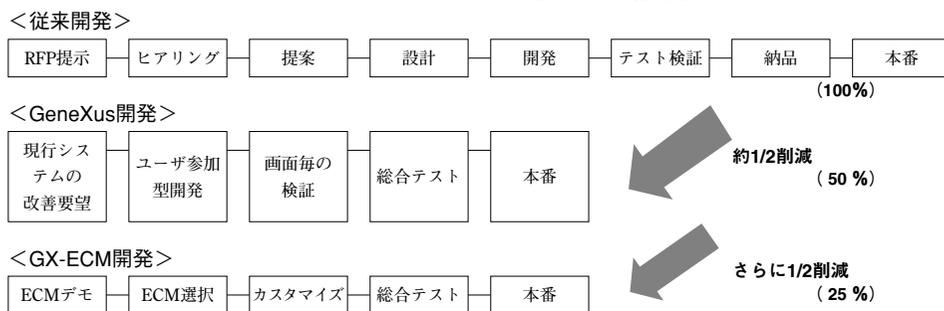


図4 GX-ECMによるソフト開発の1/4削減効果



同じオーダー開発でも要件定義だけでプログラムを完全自動生成し、DB（データベース）設計も不要とし、さらには工数を半減させることを可能とする上に、品質までも向上させる効果を得ることが可能となりました。

また、ユーザとの対話型の開発を実現し、これまで業者任せでブラックボックスだった開発を可視化した上に共同開発をも可能としたことは、まさに革新的で称賛に値します。

GeneXusだけでもコストや納期を半減させることが可能になったのですが、今回ご紹介したGX-ECMは、その工数をさらに半減させることができる力を持っています。つまり、従来手法に比べて4分の1のコストと納期で高品質なソフトウェアが手に入るのです。

図4はGX-ECMによる開発ステップを表現したのですが、あまりの変革ぶりに信じがたいと感じる方も多いと思います。

## 5. GX-ECMでIT大不況を吹き飛ばせ！

今、日本を代表する輸出企業が軒並み赤字の決算となっています。また、日本経済は超円高のおりを受けて、その基本のビジネスモデルが崩壊しつつあり、IT業界も厳しい予算削減に悲鳴を上げています。

しかしながら、これまでも述べてきたように、レガシーでいつダウンするかも知れない

クライアント・サーバタイプのシステムが日本ではまだ数十万台も稼働しているのですから、早急なweb方式への切り替えが、既に待った無しの状態にあるのです。いかに不況といえども、自社のコンピュータがダウンしてストップしたら経営は成り立ちません。

そのような状況だからこそ、従来の4分の1の予算、かつ2、3か月の納期でOKのGX-ECMによるソフト再構築手法が救世主になり得るでしょう。しかも、筆者の長年の研究成果であり、真に企業業績を押し上げる効果を持つODM設計のモジュールも選択、購入できるので、これは単に超低コストと短納期というだけでなく、経営の革新までも可能とするパワーを持つシステムなのです。

ただし、このGX-ECMはもちろんのこと、そのベースであるGeneXusも日本ではまだ知る人が少ないので、この事実を早急にIT企業とエンドユーザに告知して普及させる必要があります。

今年に入り、不況の大きさにこのままでは行き詰まると感じたIT企業からは問い合わせも多くなり、もう迷っている暇はないという経営者が増えてきていることも事実です。筆者も本連載の主旨が理解され、日本のIT業界の活性化と対象企業・団体の復活を願うばかりです。