

持たざるITが経営効果をもたらす ～中堅・中小企業向けSaaS型ソリューション～

2010年 5月21日

日本電気株式会社
第三製造業ソリューション事業部 EXPLANNER部

及川 典子

目次

1. クラウド市場とNECの取り込み
2. クラウド指向サービスプラットフォームソリューション
3. 中堅・中小企業向けSaaS型ソリューション
4. 提供サービス
5. まとめ

著作者の許可無く本資料の複製・改変・二次配付などを行うことはできません。
如何なる場合においても無断使用の一切を禁止しております。
本資料中の製品名は、一般に各社の商標または登録商標です。
本資料の内容は改良等のため予告なしに変更することがありますのでご了承下さい。

1. クラウド市場とNECの取り組み

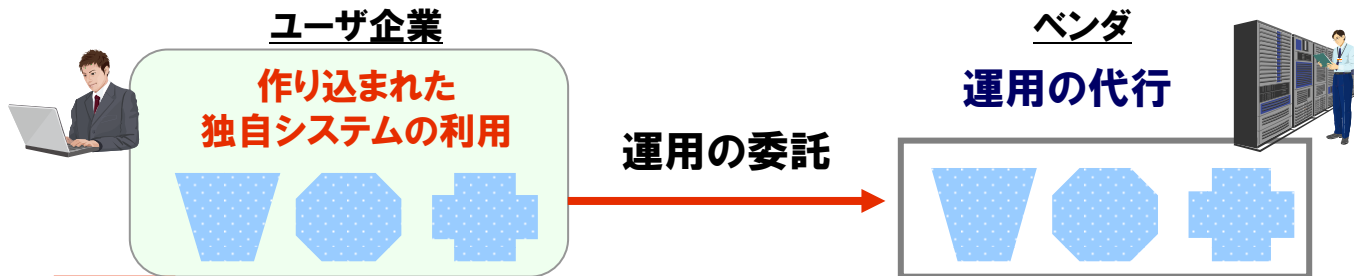


企業におけるクラウド利用のメリット

クラウドではあらかじめ用意された標準化されたITを利用することで
変化への柔軟かつ迅速な対応、より一層のコスト削減が可能に

➡ **筋肉質経営 + 新規事業の早期立上げ の 両輪経営 を実現**

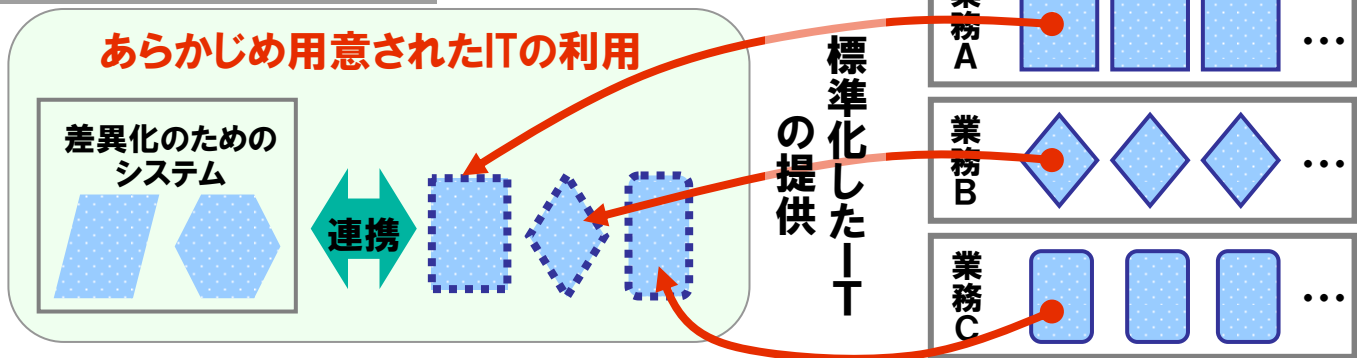
既存のアウトソーシング



お客様メリット

運用コスト削減

クラウドサービス



スピーディな導入

コスト削減

柔軟性向上

運用から解放

クラウドサービス市場の現状と今後

現在のクラウドサービスはコンシューマおよび企業向け限られた領域のみ
(基幹系など他システムとの連携が求められる領域の事例は少ない)

⇒基幹系を含めた、トータルなクラウドサービスの提供が期待される



NECの注力領域

共有環境/専用環境を用意して提供することにより、
中小規模から大規模までの幅広いニーズに対応

NECの「クラウド指向」とは

「クラウド指向」の意味

企業向けシステムを
クラウドの特徴を活用して
サービス型で提供すること

- TCO削減、スピードアップ、柔軟性の向上
- 持たざるITの実現

クラウドの特徴

投資面

所有から利用へ

従量課金

技術面

マルチテナント

仮想化

サービス部品の提供

多様なアクセス手段

運用面

集中運用

利用のメリット

固定費の変動費化

無駄な投資の抑制

低コスト

負荷変動対応力up

短期導入

幅広い活用場面

運用業務からの解放

2. クラウド指向サービス プラットフォームソリューション



「クラウド指向サービスプラットフォームソリューション」のコンセプト

経済不況にも打ち勝てる両輪経営の実現

企業経営に
求められるもの

筋肉質経営
(TCO削減)

両輪経営

新規事業の
早期立ち上げ

企業システムに
求められるもの

コスト削減

スピード

柔軟性

クラウドの特徴を活用

クラウド指向サービスプラットフォームソリューション

コンサルティング

ビジネスモデルコンサルティングサービス (業務プロセス改革)

アプリケーション

SaaS型 / 共同センター型 / 個別対応型

IT基盤

OMCS基盤 / 共通IT基盤サービス「RIACUBE」

基盤製品

クラウド・コンピューティングを支える次世代IT基盤製品
REAL IT PLATFORM Generation2

実績の活用

業種・業務サービスの提供モデル

お客様の多様なニーズに対応するため、3つの提供モデルを用意

- ① SaaS型 : 定型業務を多数の企業が利用
- ② 共同センタ型 : 共通の目的を持つ少数企業間でリソースを共有
- ③ 個別対応型 : 個別企業毎にリソースを用意し順次再構築(最適化)

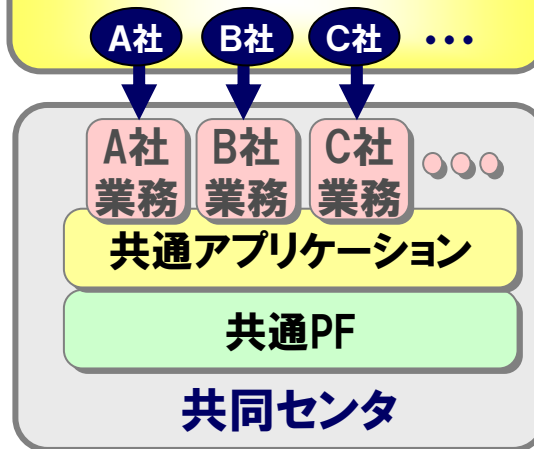
① SaaS型

さまざまな業種のお客様



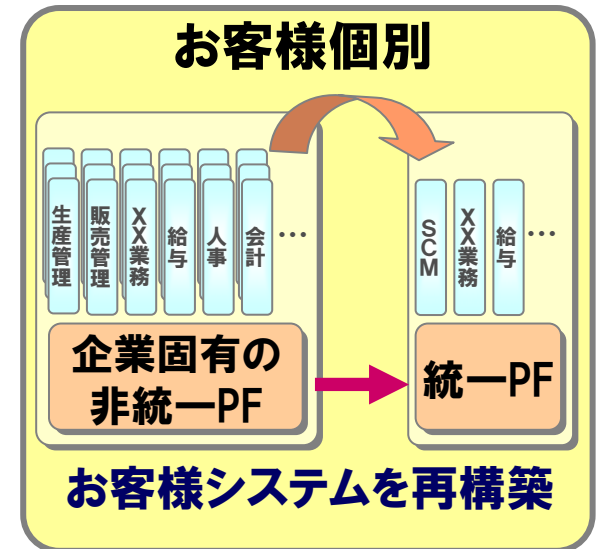
② 共同センタ型

コンソーシアム/共同開発



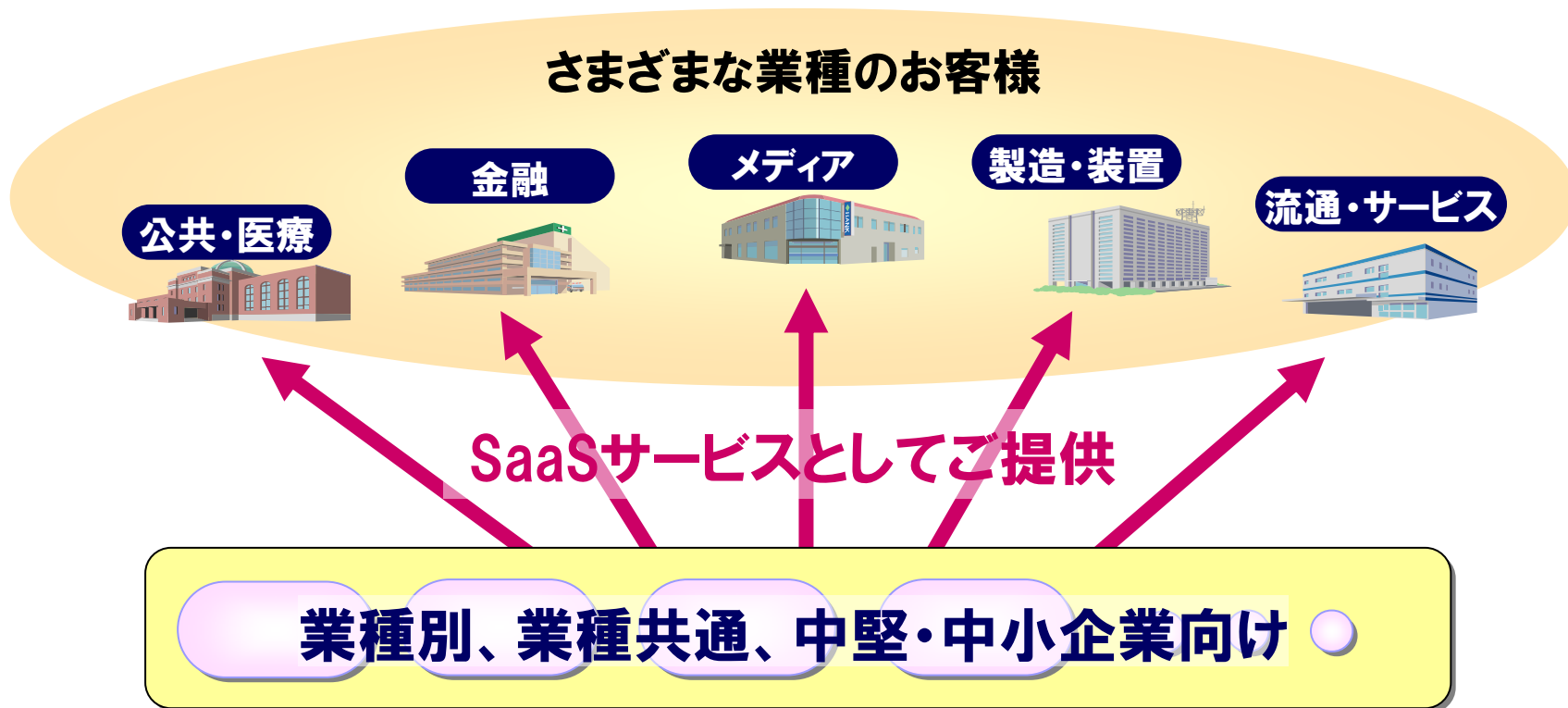
③ 個別対応型

お客様個別



SaaS型アプリケーションサービス

- フロント系APに加え、業種業務にも最適なAPを低コストなSaaSサービスとしてご提供
- お客様は、自社のニーズに適したサービスを、プラットフォームの資産を持たずに各種メニューから選択して利用可能
- 新たに中堅・中小企業向けにフルモデルSaaSソリューションを提供



3. 中堅・中小企業向けSaaS型ソリューション



お客様の現状とサービスへの要求

特にSaaS型サービスの中核ユーザとなる中堅中小規模のお客様においてリソース、スキル等、様々な課題に応えるサービスが求められています。

中堅中小企業様の現状

サービスに求められるもの

リソース

- ・情報システム要員はごく少数。
- ・ノウハウは人に依存し組織的対応、標準化は難しい。

サービスレベルを数パターン準備
(レディーメード)

スキル

- ・情報戦略企画、運用管理を自社で完結することが難しい。

直し＝カスタマイズが可能

ニーズ

- ・自社業務の適合性のためのカスタマイズは必須。
- ・トータルサポートやインテグレーション力のあるベンダーが必要。
- ・メンテナンス・バックアップ作業から解放されたい。
- ・変化対応。(ビジネスモデル・環境)

基幹業務からフロント、BPOまで実行
トータルサービスの提供

投資 体力

- ・短期、ミニマム、低リスクスタート。
- ・バランスシートをスリム化したい。

パートナーシップが持てるSierの存在

情報システム部門の運用管理業務の実行
(メンテナンス・バックアップ) 代行

拘束無し、リソース増減可能

中堅・中小企業向けSaaS型ソリューションとは

■ 基幹系サービスを中核に、フロント・周辺、コンサルティング、プラットフォームサービスなど50種のSaaSアプリケーションをメニュー化

- ー 基幹業務を対象とした「EXPLANNER for SaaS」を中心に、周辺業務システム、メールポータルなどのフロントシステム、建設業やホテル向け等の業種特化システムまで網羅
- ー シンククライアントや、給与計算・人事情報メンテナンス・コールセンターなどのBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)分野も含め、中堅中小企業の情報システム部門が担うシステム領域のほぼ全てを網羅

■ 販売パートナー様が自社のアプリケーションを迅速かつ安価にSaaSで提供できるよう、「中堅・中小企業向けサービス基盤」を提供

■ 「SaaSパートナープログラム」の開設

- ー 本プログラムに契約したパートナー様に対して、サービス運用全般に関する教育やコンサルティング、営業ツールやヘルプデスクサービスの提供などを行い、パートナー様におけるSaaS事業の早期立ち上げを支援

中堅・中小企業向けSaaS型ソリューションの体系

カテゴリ	提供サービス						
フロント オフィス	ポータル						
	メール	スケジュール管理	アドレス帳	施設予約			
	Web会議	ナレッジ	SFA	BI			
共通ツール	帳票ツール	ワークフロー		JOB管理			
基幹業務 ・ 周辺業務	経営の可視化 (BSC)	受注の可視化 (統合受注)	物流の可視化 (統合在庫)	経費精算	E-ラーニング	企業検診	その他
	パートナーアプリケーション						
	販売 債権・債務	生産	物流	間接材 購買	ホテル	小売業・SC	EDI 他システム連携
会計 固定資産	人事	給与	卸売業	住宅	線材	その他 業種テンプレート	
コンサルティング サービス	ITガバナンス 企画サービス	クラウド適用 診断サービス	基幹業務 運用支援サービス	ID統合 管理サービス	個別対応 BPOサービス		
NW セキュリティ	セキュリティ対策支援サービス						
	ネットワーク						
クライアント	シンクライアント						
SaaS 基盤	ユーティリティホスティング						
	ハウジングサービス						
	課金管理	支払管理	テナント管理	契約管理	ログ管理	利用者管理	

ポイント
まずはサービスの入り口として 簡単導入、利用開始
基幹の周辺業務を幅広く提供、 業務カバー率、効果を拡大
企業規模や業種特性にあわせ た基幹システムを選択可能
企画・導入支援から 運用までのトータルサポート
企業システムを支える 安心・安全・安定の プラットフォームを提供

*太枠は「EXPLANNER for SaaS」のカバー範囲

特長① 組み合わせによる柔軟なサービス構築

基幹業務サービスを中核として、フルモデルSaaSソリューションを自由に組み合わせ、柔軟なサービス構築が可能です。

フルモデルSaaSソリューション

カテゴリ	提供サービス					
クライアント	シンククライアント					
フロント系支援	ポータル					
	メール	スケジュール管理	アドレス帳	施設予約		
共通ツール	Web会議	ナレッジ	SFA		標準Biz	
	帳票ツール	ワークフロー	JOB管理			
基幹系支援	株主総会対策 コンプライアンス(注)見える化 対応(教育) (統合受注) 経営の見える化 企業検診 その他					
	販売	生産	物流	小売	SC	他システム連携
コンサルサービス	会計	人給	資産	経費	債権	購買
	コンテンツマスタ	業績管理	基幹業務運用支援	ID統合	個別対応BPO	
NWセキュリティ	セキュリティ対策支援サービス ネットワーク					
SaaS基盤	ユーティリティホスティング					
	課金管理	支払管理	テナント管理	契約管理	ログ管理	利用者管理



【シンククライアントサービス活用】
「ユーザ向け端末など
ITの運用管理から完全に解放されたい」

シンククライアント

【周辺業務サービス連携】
「自社導入では負荷がかかるが利用してみたい」
「必要な時に、必要なだけ利用したい」

経営の見える化
コンプライアンス
対応(教育)
物流

【既存システム連携】
「ノウハウベースで作りこんだシステムを
最大限に生かしたい」

他システム
連携

【BPO活用】
「IT運用だけでなく、業務運用も含め、一括で
ベンダに任せたい」

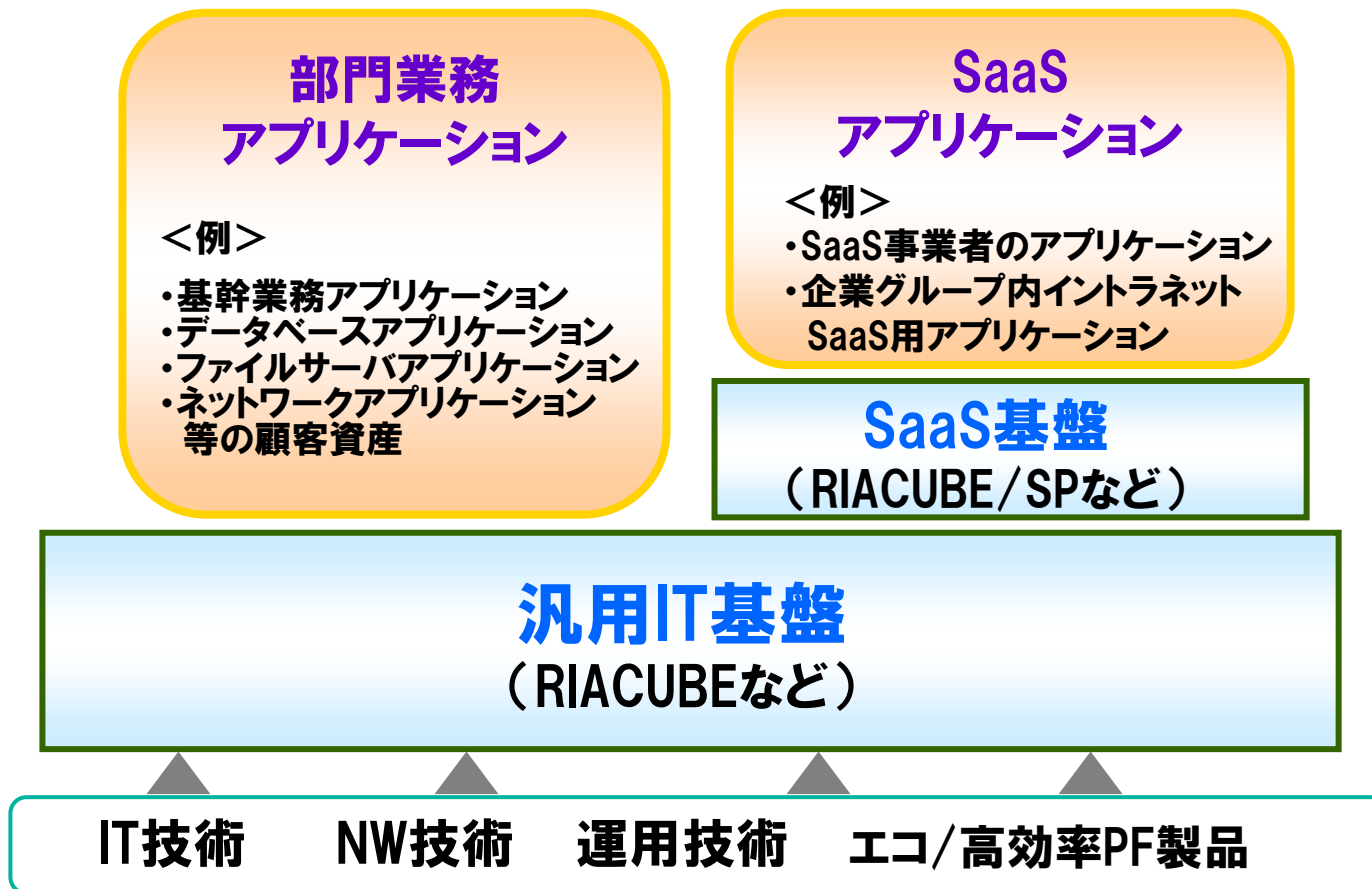
コンテンツ
マスタ
業績管理
BIマスタ
基幹業務
運用支援

基幹サービス
(EXPLANNERforSaaS等)

販売	生産
会計	人給

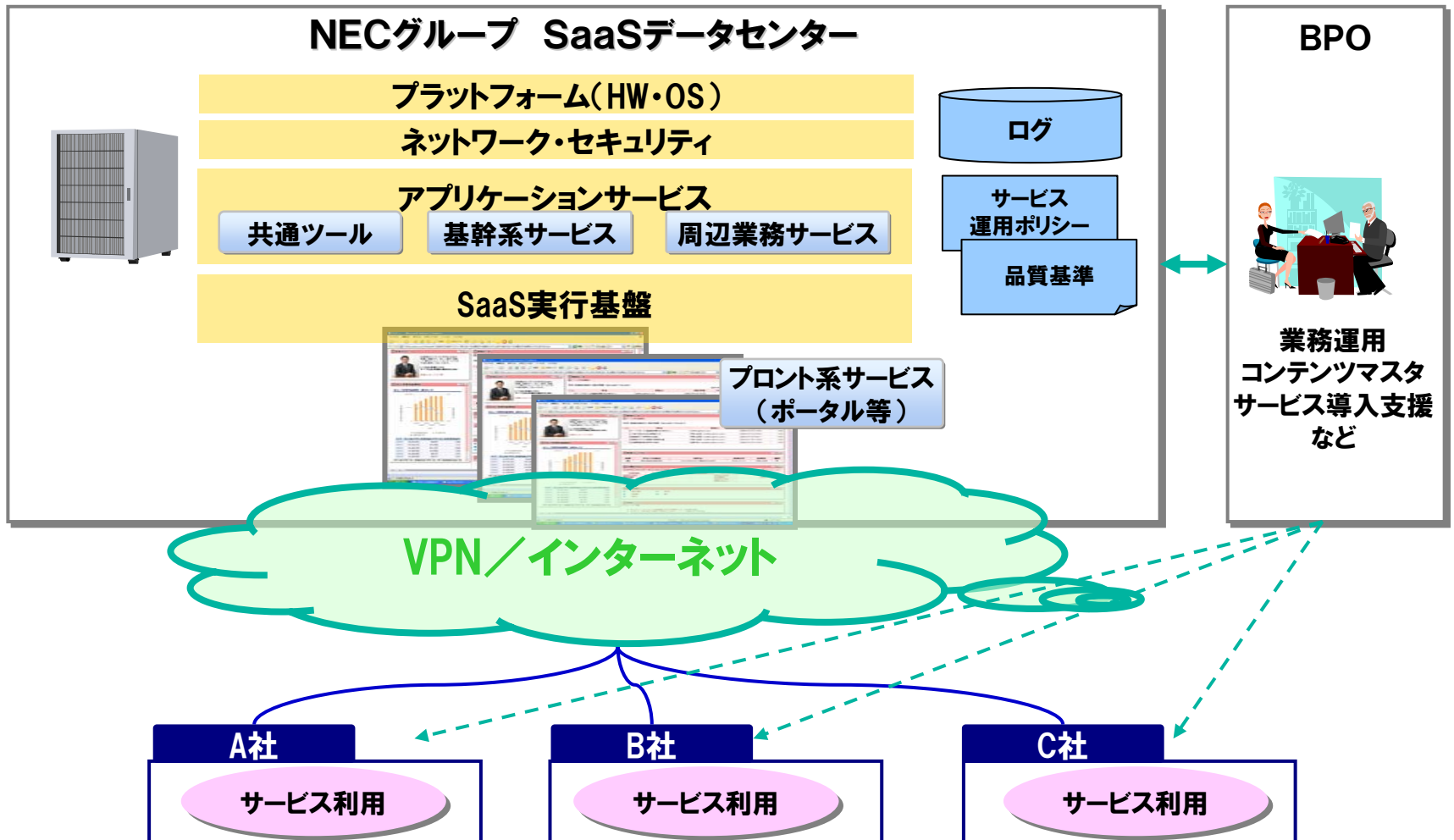
特長② 安心・安全・安定のIT基盤

■ 基幹運用に必要とされる安定性、堅牢性、高運用性等を満たすIT基盤（ハードウェア、OS、ミドルウェア、共通機能等から構成される基盤）を業務やアプリケーションに応じてご提供します。



フルモデルSaaSソリューション 利用イメージ

お客様は企業ごとに最適化されたポータルを入り口として、インターネット経由でNECグループのデータセンターにアクセスしサービスを利用します。



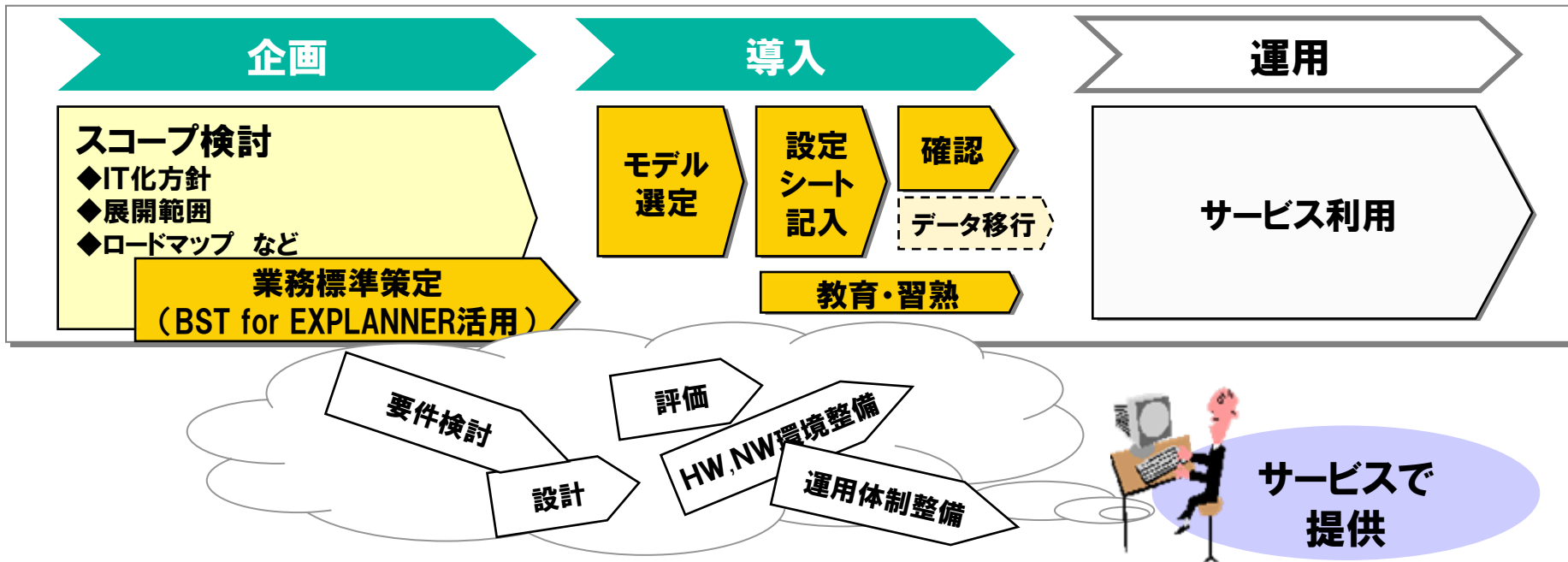
利用メリット①「早期導入」

お客様による要件検討、プロセス設計、環境構築、運用体制整備等の負荷を大幅に軽減し、スピーディに基幹システムの導入・利用を実現します。

従来の1/2

【生産、販売など差異化領域】
BST for EXPLANNER「イーオーダー型モデリングサービス」
でスピーディに業務を組み立て

【共通業務、周辺業務領域】
「レディメイド型標準メニュー」で
早く・簡単にサービスを導入

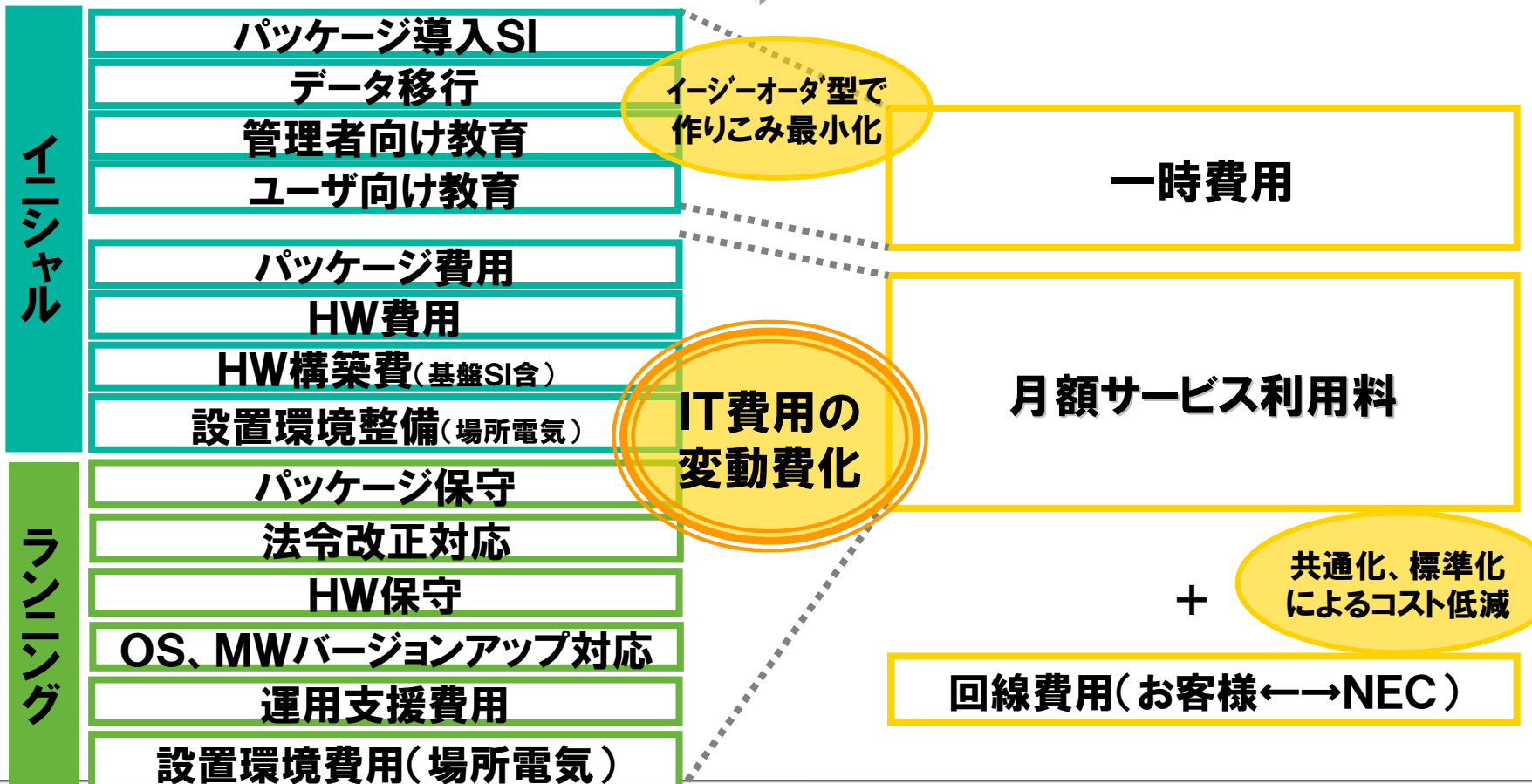


利用メリット② 「コストの最適化」

SaaSの採用により、IT資産効率向上、キャッシュフローの最大化など顧客の成長戦略を支えるとともに、ITコストの重点を「作ること」から「使うこと」へと変化させます。

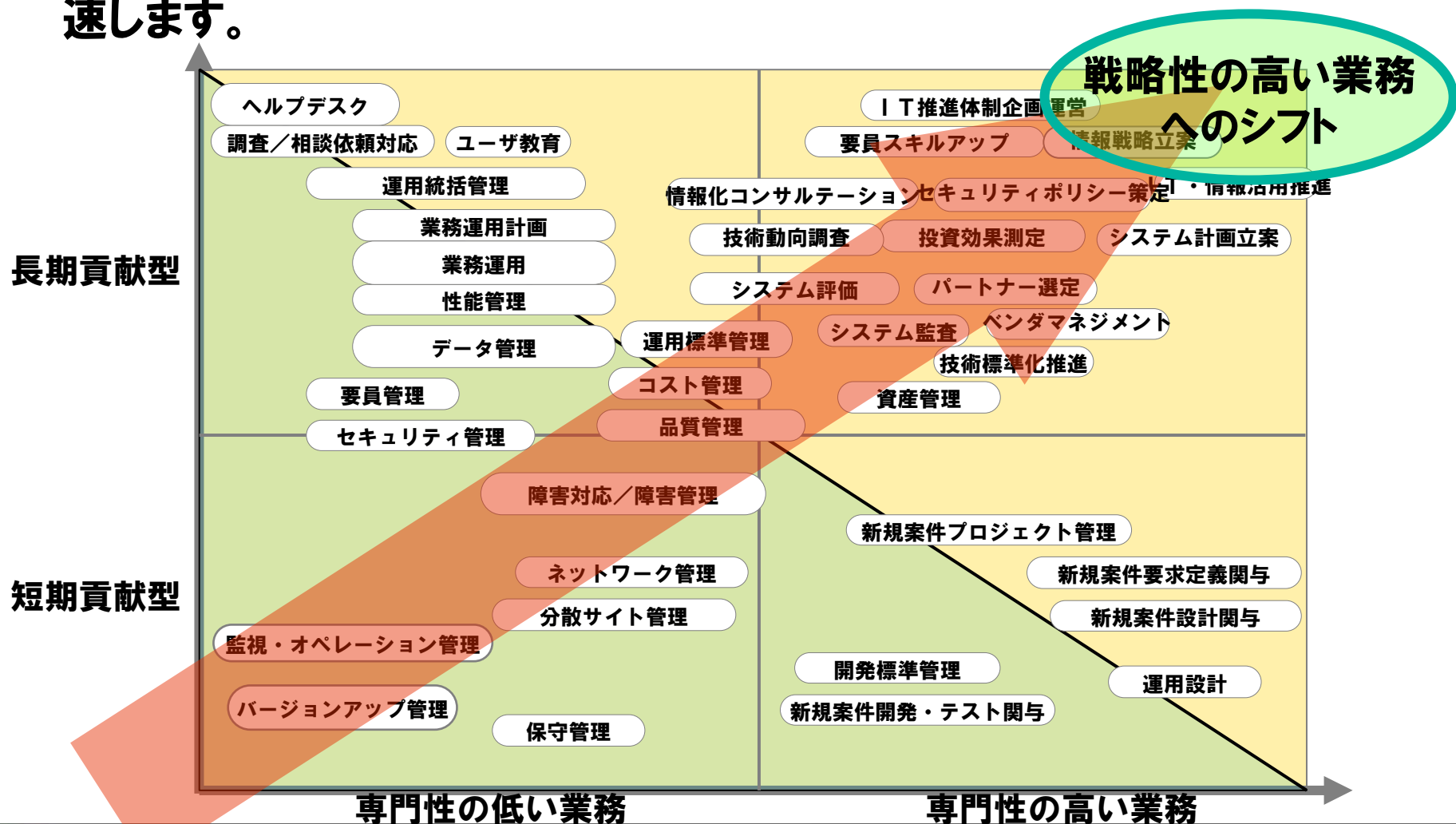
従来型ERP-パッケージ導入時のコスト

サービス型ERP利用時のコスト



利用メリット③ 「運用業務からの解放」

SaaS型基幹システムの導入により、IT組織におけるコア機能へのリソースシフト、非コア機能の効率化・工数削減にむけた取り組みを加速します。



SaaSソリューションの導入ステップ



4. 提供サービス



主な提供サービスメニュー

サービス名		サービス概要
基幹系	EXPLANNER for SaaS	EXPLANNER (販売/会計/人事給与) をSaaS型(月額利用料サービス)で提供
	GRANDIT-ASP・SaaS	GRANDIT(全業務)をSaaS型(月額利用料サービス)で提供
	基幹業務SaaS by 奉行i	奉行iシリーズ(販・会・人・給)をSaaS型(月額利用料サービス)で提供
周辺系	OfficeForce Lite	グループウェアStarOfficeXシリーズをSaaS型(月額利用料サービス)で提供
	BusinessView	顧客志向型経営を実現を目指す統合CRMベースシステムをSaaS型(月額利用料サービス)で提供
	Cultiiva	eラーニングシステムCultiivaをSaaS型(月額利用料サービス)で提供
	CS Viewシリーズ	Webアンケート作成・分析・FAQ作成等のツールをSaaS型(月額利用料サービス)で提供
PF	サービス基盤	仮想サーバ環境、ネットワーク環境、システム運用、を月額利用料サービスで提供
	Clovernet	ブロードバンドを利用した高速、高セキュリティのサービス。ネットワークの設計・構築から運用管理・保守までをトータルでカバー

EXPLANNER for SaaS

▶ 中堅企業向けに、基幹業務機能を標準SaaS型とプライベートSaaS型の2種の形態でサービス提供

お客様の課題

経営体質改善・環境変化対応に向けた

- コストの最適化
- スピードと柔軟性の向上

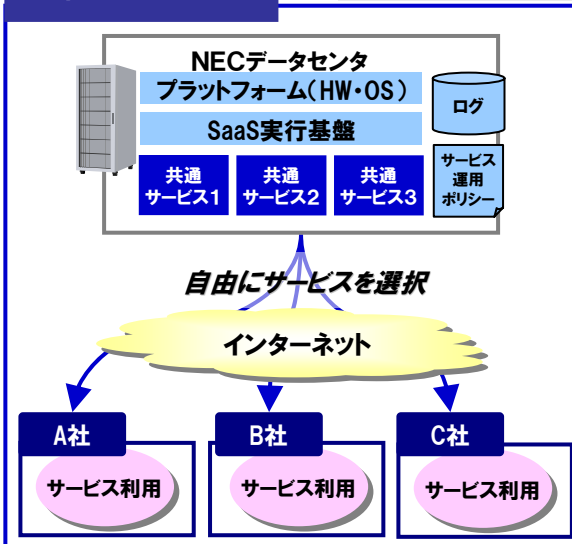
NECの解決策

- IT資産の最適化(持たざるIT)
- サービス提供型による選択肢の充実
- 「つくる」より「使って効果をだす」ことに集中
- IT運用負荷の最小化、人材リソース最適化

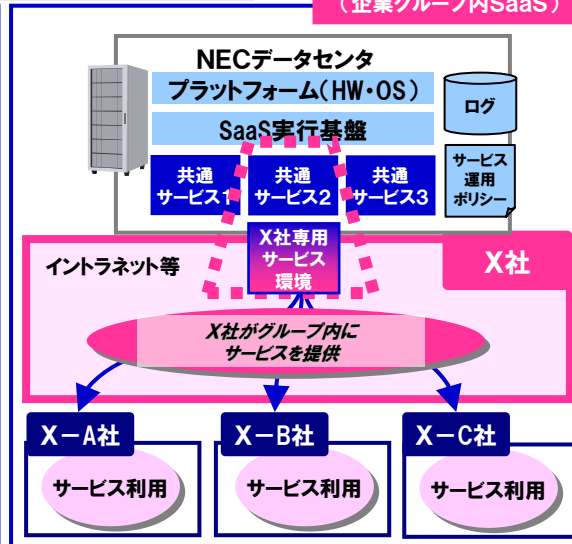
サービス概要

EXPLANNER for SaaS

標準SaaS型



プライベートSaaS型 (企業グループ内SaaS)



強み

- ▶ コンポジット型ERP
(業態モデルアプローチ)
- ▶ 高付加価値プラットフォーム
上でのサービス提供
- ▶ 運用サービスの充実化

GRANDIT-ASP・SaaS

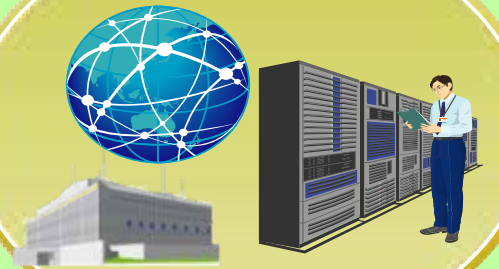
実績と機能性

- 400社以上の中堅企業への導入実績がある「GRANDIT」をSaaSでご提供
- 生産・原価計算を加えた**全12業務をカバー**

変化への対応力

- サービス期間の拘束なし
- 業況・経営環境変化に合わせて**必要なときに必要なだけ利用可能**

GRANDIT-ASP・SaaSの特長



安全・安心

災害・障害対策が充実したデータセンターでサービスを提供

TCO削減・運用負荷軽減

法令改正対応などのシステムメンテナンス等は当社で実施、**お客様側の運用コスト削減と負荷軽減**をサポート

社会的責任の遂行

環境負荷を軽減したデータセンターを活用する「**環境にやさしいサービス**」を提供

NECネクソソリューションズ

データセンター

GRANDIT
グランドイット

販売	調達在庫	製造計画	経理	債権	債務
生産管理	原価計算	資産管理	人事	給与	経費

共通基盤(プラットフォーム利用サービス:メモリ、ディスク、仮想OS)



お客様サポートSE

インターネット



IP-VPNまたは
SSL-VPN利用
(オプション: Clovernet)

お客様



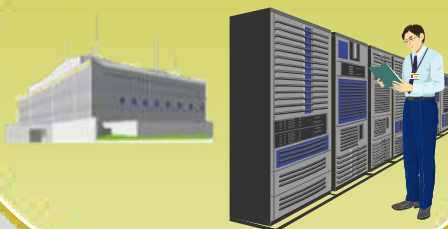
基幹業務SaaS by 奉行i

コスト(TCO)を削減

災害対策を施した当社
データセンターでサービス提供

運用要員の確保が不要

基幹業務SaaS



セキュリティ対策により
お客様データも安心

サービス利用だから「エコ」



■ 中堅・中小企業向けSaaS型ソリューション「基幹業務SaaS by 奉行i」

標準価格(SSL-VPN版)



■ 月額費用

勸定奉行i 3ユーザ(基本セット):74,000円/月、1ユーザ新規追加:17,000円/月、1ユーザ拡張追加:12,500円/月
 商奉行i 3ユーザ(基本セット):74,000円/月、1ユーザ新規追加:17,000円/月、1ユーザ拡張追加:12,500円/月
 蔵奉行i 3ユーザ(基本セット):74,000円/月、1ユーザ新規追加:17,000円/月、1ユーザ拡張追加:12,500円/月
 給与奉行i 3ユーザ(基本セット):83,000円/月、1ユーザ新規追加:27,500円/月、1ユーザ拡張追加:12,500円/月

OfficeForce Lite

- ▶ 様々な業種に数多くの導入実績を持つ「StarOffice Xシリーズ」をサービス化してご提供
- ▶ 自社導入と比較して、構築期間の短縮・初期費用の削減を実現

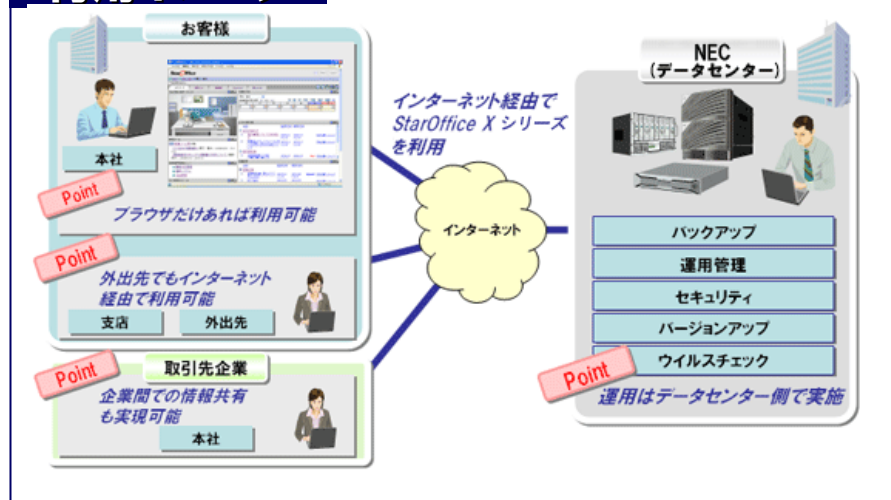
特長・メリット

- ① メールやスケジュール管理など情報共有に必要なグループウェア機能をAll In Oneで提供
- ② 外出先など場所を問わずインターネットに繋がる環境であればどこからでも利用可能
- ③ 全面Ajax採用により利用者は直感的な操作で各種グループウェア機能を利用可能
- ④ 様々な拡張サービスをお客様の要件に合わせて、組み合わせで利用可能

サービス一覧

基本サービス	アプリケーション	ポータル・グループウェア、ウイルス対策
	運用	レポートング
拡張サービス	アプリケーション	モバイル、ワークフロー、ActiveDirectory連携(ポータル自動ログイン)
	運用	ディスク容量増設、迷惑メール対策
	移行	データ返却サービス

利用イメージ



【サービス価格】

<基本サービス>

980円/1ID(100ID以下)

<拡張サービス>

モバイル 150円/1ID、ディスク容量増設 17,000円/10GB、迷惑メール対策 200円~/1ID

◆Webサイト：<http://www.nec.co.jp/StarOffice/saas/index.html>

サービス基盤

パートナー様がSaaS事業を行う際に利用可能なサービス基盤

- パートナー様が所有するパッケージ 等のサービス化に適したサービス基盤を提供
- ホスティング基盤上に提供する認証/テナント管理/帳票作成/外部サービス連携などを組み合わせて、スピーディーなSaaS構築が可能



クラウド活用簡易診断

1

状況調査・確認

- ①事業戦略・方針確認、業務改革必要性
- ②システム上の課題整理
・コスト、負荷、信頼性、可用性、etc
- ③利用者サイドの課題整理
・IT統制・リスク、etc



2

クラウドサービスメニューとの整合

- ・クラウドサービスメニューの選択、適用可否判断
- ・価格、利用条件等確認



3

適用領域のプライオリティ付け

- ・領域とクラウド活用の目的・方向性確認



4

クラウド活用のロードマップ作成

- ・投資対効果算定
- ・導入上の課題整理
・業務改革、セキュリティ対策等

クラウド活用
簡易診断 (SaaS)

5. まとめ

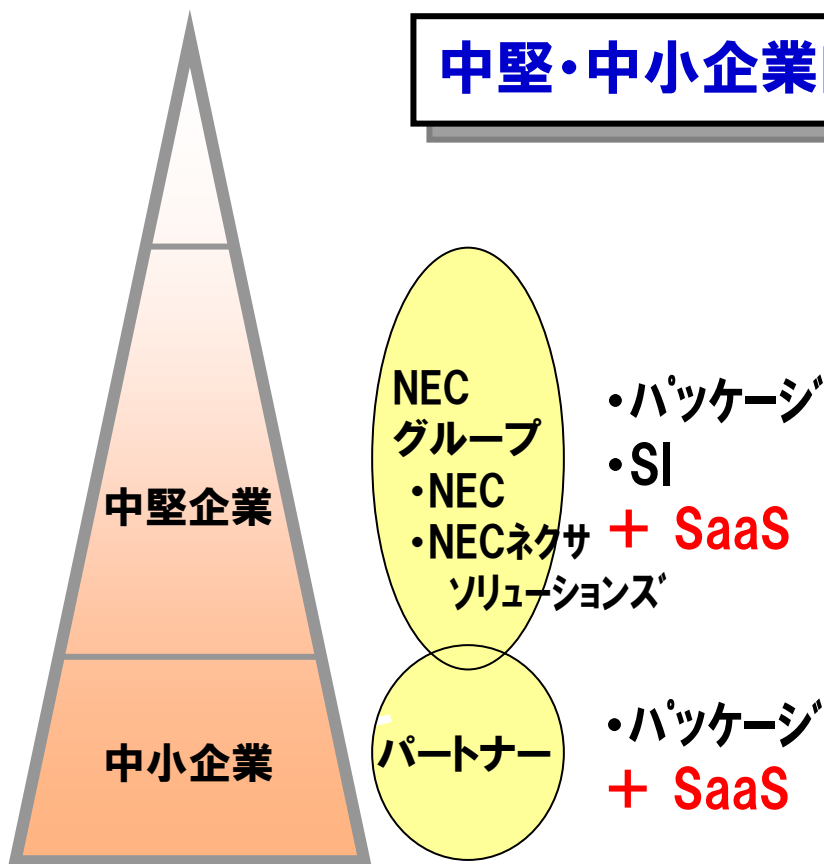


本日のまとめ

■ 従来のパッケージ/SIに加え、お客様に新たな選択肢、SaaS型ソリューションをご提供し、IT部門の業務をトータルにサポートします。

■ パートナー様との連携を強化、より多くのお客様にきめ細かいサービスをご提供します。

中堅・中小企業向けソリューション事業の拡大



■ 中堅・中小企業向け SaaS型ソリューションの提供

- プラットフォームからアプリケーション、BPOまで、お客様のITを一括サポートできるサービスメニュー

■ パートナー連携スキームの強化

- パートナー支援プログラムの整備
 - ・パートナーアプリケーションのSaaS化支援
 - ・ビジネス立ち上げ、拡販支援
 - ・サービス基盤提供

Empowered by Innovation

NEC

【本件に関するお問い合わせ】

NEC EXPLANNER部

TEL:03-3798-6844 FAX:03-3798-7169

URL:<http://www.nec.co.jp/solution/spfsl/cloud/smb/>