

TIM **LIVIPRESS**

Vol.51

intra-mart[®]

真の企業競争力を実現する

DXを実現するための正攻法の業務改革を探る

ビジネス・プロセス・マネジメント^(BPM)

活用の**ススメ**

intra-mart®



イントラマートは、
おかげさまで創業20周年を
迎えることができました。

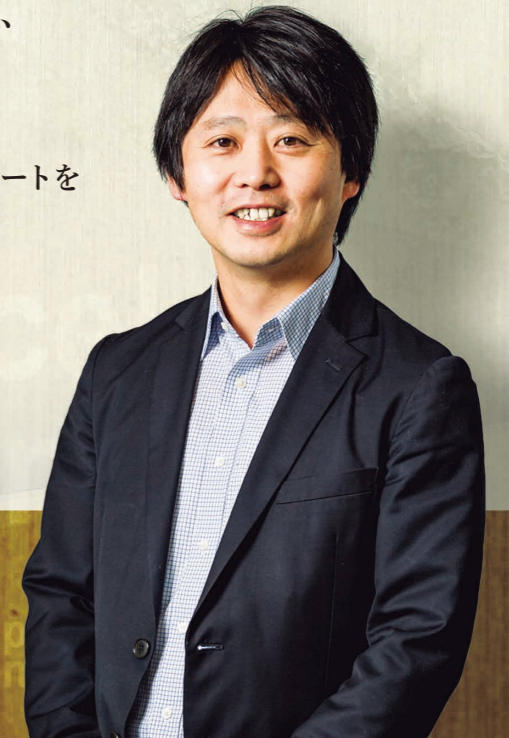
弊社も2000年の設立以来、はや20年が経ちました。

この間、本当にいろいろなことがあり思い出はつきないのですが、
一貫してサポートいただいたパートナー様およびお客さまには
どれだけ感謝をしてもしきれません。

この会社は、どんな経営状態の時でも、みなさまの一貫したサポートを
継続していただいているという本当に恵まれた会社です。

この信頼を励みに次のまた大きな飛躍に向けて
社員一同頑張ってまいりたいと思います。

株式会社NTTデータ イントラマート
代表取締役社長 中山 義人



▼この20年をいかに歩んできたのか、
会社設立の経緯から今後の展望までを
語っています。(取材: ZDNet Japan)

<http://bit.ly/2TyY7gC>



IM Vol.51 IMPRESS CONTENTS

DXを実現するための正攻法の業務改革を探る
ビジネス・プロセス・マネジメント
活用のススメ 04

intra-martトピックス 08

注目の新製品
2020年4月
intra-mart DPS for Salesパワーアップして
SaaS提供を開始 10

intra-mart Accel Platform対応
注目のソリューション 11



icotto Parkがオープン

2020年2月、弊社赤坂オフィスの受付レイアウトのリニューアルを行いました。新しい受付スペースの名前は「icotto Park」です！みなさまが気軽にコミュニケーションが図れる場としてご利用いただきたいと計画しており、intra-mart&パートナーソリューションの製品紹介やデモンストレーションができるシアタースペースを開放予定です。コワーキングスペースとしても使えるよう、電源も完備しております。弊社にお立ち寄りの際は、icotto Parkにぜひお立ち寄りください。

【icotto (いこっと)】とは？
「icotto」= intra-mart + Center of the Orbit
サークル(リング)をイメージし、お客さまとパートナーおよびイントラマートとのエンゲージメント向上を目的としたコミュニティの広がりを目指します。

DXを実現するための正攻法の業務改革を探る

ビジネス・プロセス・マネジメント^(BPM) 活用のススメ

目まぐるしく進化するIT技術に、待たなしで変化していく世の中の環境――。

こうした様々な背景から、デジタルトランスフォーメーション(DX)の取り組みが今まさに重要視されている。

しかし、誰もが業務改革の必要性を感じていっても、実際は思うように効果が出せていないという例も少なくない。

DXを成功させるために必要なマインドや取り組みとは何か。

BPM-navigator代表の大川原文明氏に正攻法の業務改革についてお話を伺った。

聞き手はNTTデータ イントラマート 代表取締役社長 中山義人(文中敬称略)

「トップと現場のそれぞれの
思いの融合が必要です」



株式会社NTTデータ イントラマート
代表取締役社長

中山 義人



BPM-navigator 代表

大川原 文明氏

「業務フローを横断的に
把握できる人が必要です」

なぜDXへの取り組みが進まないのか

中山: DXという言葉が注目を集めるようになって久しいですが、未だ多くの会社はその取り組みに悪戦苦闘しているのが現状です。業務改革を実現するためのDXへの取り組みが思うように進まない状況をどう見ますか。

大川原: 提供する側もユーザ側もプロダクト(製品)に偏り、DXを推進するプロセス指向の欠如が原因と思います。DXに限らず、プロセス指向が欠けると、目的・目標が、曖昧なままに現場に伝わっていない状況をよく目にします。新しいこと、改革を進めるに当たって、トップの思いとそれを実行する者の目的と目標の共有が不可欠です。会社のトップがいくら強く思っても、それが現場に正しく伝わらなければ、改革は滞ってしまいます。逆に現場では、往々にして自分の担当箇所だけの局所的な改善で満足しがちです。会社全体としての業務プロセスを俯瞰的に捉え、部門間の業務フローを横断的に把握し、改革を進める手法が必要であり、CDO(Chief Digital Officer)の役割が求められると考えます。

中山: トップの思い、現場の思い、それぞれが融合して初めて業務改革を実現するための真のDXへ舵を切ることができますね。この取り組みを進めていくための前向きな動機付けとして、どのようなマインドを持つべき

大川原 文明(おおかわら ふみあき)

BPM-navigator代表。1962年生まれ。1988年群馬大学工学部情報工学研究科修了。同年日本電信電話株式会社入社。交換機ソフト、高度電話サービス(テレコング)開発に従事。1995年からSAP導入ビジネスにおけるプロジェクトマネージャ・設計・導入コンサルタントを経て、2002年IDSシェア・ジャパン株式会社(現、ソフトウェア・エー・ジー株式会社)へ移籍。以降、BPM(ビジネス・プロセス・マネジメント)コンサルタントとして活動する中で、50社以上の業務改善・改革、システム導入プロジェクトで成果を上げています。内、2006年から2014年まで、株式会社日立情報システムズ(現、株式会社日立システムズ)へ出向。2014年独立。BPM-navigator代表。一般社団法人日本OMG BPM主席研究員兼務。

でしょうか。

大川原: 業務改革の取り組みが自分たちに与えるメリットは何かを意識することが必要です。私は、業務改革の取り組みを社内の「埋蔵金」探しとネーミングしています。そもそも業務改革とは、第一にバリューチェーン^{*}上の無駄なプロセスを見直し、ボトルネックになっている原因を排除する活動です。プロセスをよくすると、新たなビジネスチャンスを獲得することに繋がります。つまり、業務改革は、

- 決してコストセンター的な活動ではなく、プロフィットセンター活動である
- 業務改革推進リーダーは、売り上げや利益に貢献するプロフィットセンター長としての重責を担う

と考えています。長年の経営活動を行ってきた企業でも、部門間や会社間ではまだまだ埋蔵金が眠っている

^{*}バリューチェーン(Value Chain)…付加価値連鎖。価値を生み出す単位(プロセス)の連鎖のこと

ことが多くあります。バリューチェーン全体の視点で業務フローを把握し、最適化に取り組むことが重要です。(図1)

業務改革のポイントはプロセスの把握

中山：業務改革を進めるうえで、大川原様が考える重要ポイントを教えてください。

大川原：小手先の対応、対症療法で済ませるのでは、問題を解決し業務改革を実現することができません。業務改革には根本療法を行うことが正攻法ですが、残念ながら、問題の本質の究明に考えが至らない、しようとしれない、やり方がわからない等、いろいろな事情で一時的な対処で逃げてしまうことはよくあると思います。問題の本質を見極めるには、原因と結果の因果関係を辿っていくことが肝心です。例えば、「風が吹けば桶屋が儲かる」という諺がありますが、諺とは逆に、桶屋が儲からなくなったときにどうしたらよいでしょうか。「桶が売れる」というプロセスの一つ前は「ネズミは桶をかじる」です。では、ネズミを増やせば桶が売れるでしょうか。答えはNOです。ネズミが増えても猫に食べられるだけで、これは一時的な対症療法です。事象の発生の元をたどることで、風を吹かせればよいということがわかります。(図2)

これは、現場でお仕事をしている時にも似通った場面があると思います。Aプロセスで遅れが発生した。その影響で後続のBプロセスで問題が発生した。問題が発生したBプロセスの担当者の責任となり、対策を考える……。プロセス全体が明確になっていないと、根本原因がどこにあるのか見えず、対症療法で終わってしまうことがあります。結果だけを責めず、プロセスの実態をよく把握することが重要です。人を責めるのではなく、責めるべきはプロセスです。

業務改革の鍵を握るBPM

中山：業務改革の重要な手段として、ビジネス・プロセス・マネジメント(BPM)の活用が叫ばれています。BPMの魅力について教えてください。

大川原：BPMは、経営戦略と現場の業務との整合性を保ちながら、ビジネス・プロセスを管理する手法です。システム中心ではなく人を中心として考え、人とシステム、企業全体をとらえていくのがBPMの真髄です。海外、特に欧米ではプロセスという考えを元に、業務仕様と機能仕様をつなげることが定着しており、BPMが盛んに活用されています。日本でも2000年代に入ってからこの手法が紹介されましたが、商習慣の違い等あり、今日まで脚光を浴びることがほとんどありませんでし

図2 風が吹けば桶屋が儲かる 桶屋が儲からなくなったときにどうしたらよいのか？



た。DXの波が押し寄せてきている今、業務全体の最適化はまさに業務改革を推進するキーポイントとなり、BPMの普及が急務と感じています。

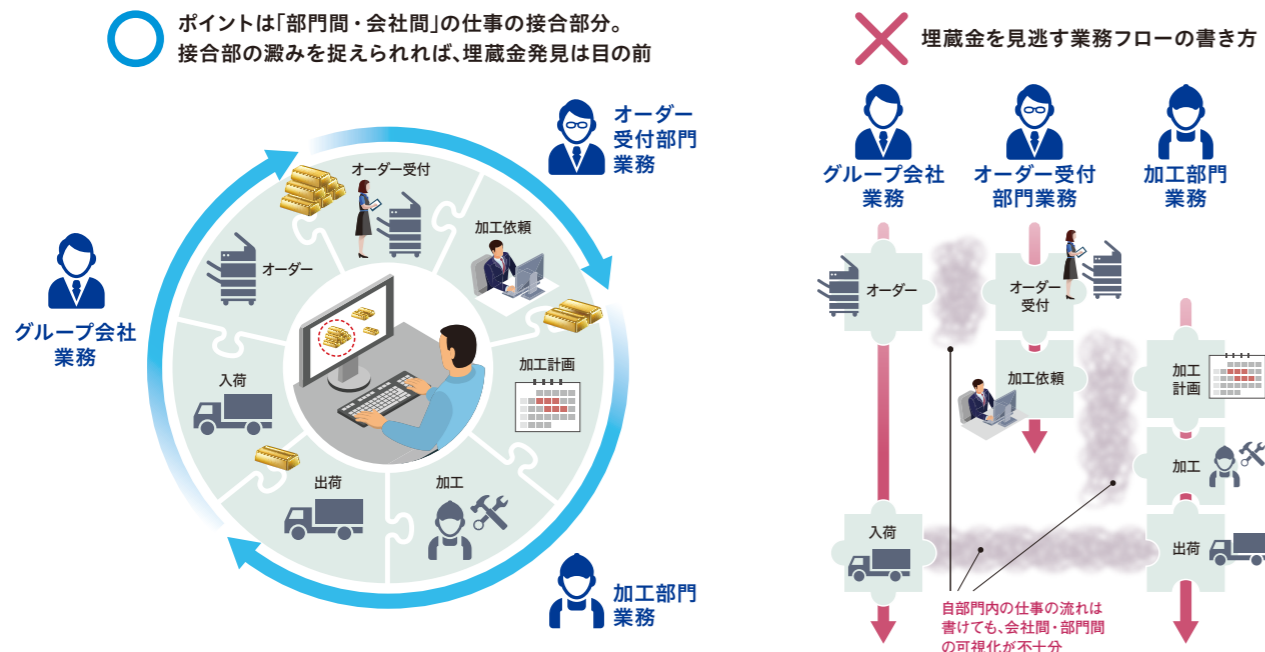
中山：最後に、intra-martに期待することを教えてください。

大川原：システム基盤としてBPMの設計を図面通りに実現するベンダー様やツールは世の中にあまり存在しない中、イントラマート社では「IM-BPM」という製品に力を入れながらも製品販売だけに留まらず、「お客さまと寄り添って根本的な問題を見つけ出し、解決するアプローチ」を正攻法にされているところが、DX推進のリーディングカンパニーとして、期待するところです。業務改革は会社のためだけのものではなく、一人ひとりが幸せ

になる人生設計の基本です。業務改革を推進する正攻法の手段の一つとして、これからも引き続きBPMの普及に尽力いただくことを期待します。



図1 埋蔵金発掘の定石



書籍のご紹介

本対談内容に関連したお勧めの書籍をご紹介します。DXに取り組むためのヒントがここにあります。ぜひ一読下さい。



正攻法の業務改革
日常生活から企業活動まで
元気になるヒントがここにある

壁を破れ!!この方法なら3カ月で成果につながる!付け焼刃でその場しのぎの対症療法はやめて、根本治療を自らの手で施すためのバイブル。

<http://bit.ly/2VLgSza>



真・プロセス解釈

業務改革に取り組んでも、なぜ期待する効果が得られていないのか。それは、やり方や手順ばかりにこだわっていることが原因かもしれない。目的の実現に向けて、その行動が「価値を生み出しているか」に着目した世界標準の手法を解説。

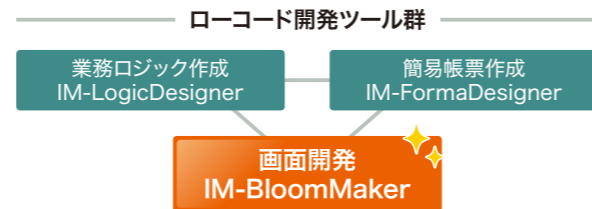
<http://bit.ly/2VJyH1u>





データドリブンな開発アプローチ ローコード開発で生産性を高める「IM-BloomMaker」機能強化!

Accel Platformのアプリケーション開発において、画面側の開発をGUI上・ローコードで実現可能な「IM-BloomMaker」は、お客さまのご要望を取り入れながら機能アップを図っております。プログラミングスキルがない方もプロフェッショナルな開発者の方も、ローコード開発ツールを用いることで、より効率的にスピーディに開発を行うことができるため非常に有効です。



▲ Highcharts を利用した
エレメント

▲ リッチなテーブルエレメント

▲ "Si18n.nextPage" のように
変数として利用可能

▲ コンテンツの
多言語化

ユーザーコード	ユーザー名	所属組織	年齢	生年月日
aoyagi	青柳 辰巳	サンプル課 1	41	1978/01/05 11:22:33
ueda	上田 辰男	サンプル課 2	28	1991/02/07 11:22:33
ohiso	大磯 博文	サンプル課 2	34	1985/03/11 11:22:33

BPM/ワークフローとの連携、サンプル部品や画面の充実、業務固有の部品群の追加など、さらにお客さまがご利用しやすいツールとしてアップデートしていきます。



新規ビジネス・イノベーションの創出! 海外視察 in オーストラリア(メルボルン)

世界先進国のIT技術や活用状況に実際に触れて学ぶことで、新規ビジネスやイノベーション創出に役立てることを目的に、intra-martパートナー様とオーストラリア(メルボルン)の成長企業を訪問してきました。

オーストラリアの不動産譲渡サービスで有名なPEXA(<https://www.pexa.com.au>)社は、不動産取引の様々な手続きをFace to Faceで紙で行っていましたが、Signavio社のプロセスマイニングツールによって業務を可視化し、オンライン化に成功された急成長企業です。どのような手順でオンライン化を進めたのか、業務がどのように改善されたのか、成功体験を伺うことができました。

さらに、オーストラリアのスタートアップ企業3社と技術交流会を実施。様々な業務ソリューションをご紹介いただき、活発なディスカッションを行うことができました。



▶ スタートアップ企業

- Gobbill** — <https://gobbill.com>
請求業務の効率化ソリューション
- Chainshopper** — <http://chainshopper.com.au>
スマートフォンを使ったデリバリーソリューション
- Cura Maker** — <https://curamaker.com>
ヘルスケア情報を利用した医療付加価値ソリューション



NTTデータイントラマートとフロンティア・フィールドが資本・業務提携契約を締結 医師の働き方改革を目的としたスマホアプリを共同で配信開始

日本の医療業界においても、近年の働き方改革から医師の労働時間短縮・健康確保について議論が行われています。フロンティア・フィールドは、全国2400病院が加盟する一般社団法人日本病院会、株式会社日本病院共済会とともに、スマートフォンサービス「日病モバイル」^{※1}を提供していますが、このスマホアプリとしてイントラマートが提供する「スケジューラーパック」が追加されることになりました。

各病院の医師は、スケジューラー管理、情報周知、出退勤の打刻、病院職員および製薬企業等との面会スケジュールの調整が手軽にでき、労働時間の短縮・労働状況の把握が可能です。さらに、病院全ての職員にも導入することで、病院コストの大部分を占める人件費管理も整備できます。

今後も病院内業務の効率化に向けた様々なスマホアプリを共同で展開していきます。ITを通じて、医師の働き方改革、医療関連のさらなる効果的かつ効率的な院内業務の確立に向けて支援していきます。

※1 携帯電話回線により、病院内のPBX(電話回線交換機)と連携し、これまでと同じ内線番号で通話ができる。また病院外からもPBXを中継し内線および外線通話ができる。

※ 日病モバイル画面イメージ

Letter from Global Team

イントラマート
グローバル本部の活動紹介

2009年に中国法人・NTTデータイントラマートソフトウェア系統(上海)有限公司を設立以来、10年にわたり事業展開する中国。日系企業を中心に300社を超えるintra-martの導入実績があり、今後は中国市場の深耕にも力を注ぎます。今回は、中国・上海市に駐在する森本からの手紙です。



中国・上海市に駐在する森本

ニイハオ(こんにちは)!
2019年9月から上海に赴任している森本です。
スマートフォンの浸透で様々なシェアリングサービスやキャッシュレス決済が瞬く間に広がった中国は、新たなテクノロジーを活用して急速にトライ&エラーを繰り返しています。弊社のパートナー様が入居するオフィスのセキュリティゲートは1年前まではICカードだったのですが、数か月前にQRコードに変わり、最近顔認証になりました。そんなスピード感溢れる中国で今状況なのが、毎年2ケタ成長を続ける絵本市場。児童書大手のポプラ社の中国法人・北京蒲蒲蘭文化發展有限公司様(北京ポプラ社)は、複雑な著作権管理業務にintra-martを基盤としたシステムを活用し、日本の絵本を中国に広めています。



北京ポプラ社では、出版社や作家の著作権を管理する業務は、一部の限られた担当がExcelへの手入力で行ってきた。中国での総刊行数が右肩上がり増加し、属人的な業務の解消が喫緊の課題に。他の業務への将来的な活用も見越し、拡張性があるintra-martを採用した。



中国でintra-martのご検討がありましたら
お気軽にご連絡ください。ガイジエン(また会いましょう)!

2020年4月 intra-mart DPS for Sales パワーアップしてSaaS提供を開始

2019年10月にリリースしたSFAソリューション「intra-mart DPS for Sales」が2020年4月1日からSaaS提供を開始します。SaaS提供の開始に合わせてこれまでの機能やデザインも大幅に強化されました。使われないSFAから使われるSFAへ。新しくなったintra-mart DPS for Salesをぜひご確認ください。

SaaS提供により広がる選択肢

SaaS版のDPS for Salesにはユーザーライセンスにintra-mart Accel Platform(以下、iAP)の基盤機能が含まれます。そのためDPS for Salesのみを利用したいお客さまはiAPの購入やAccel-Mart[®]の契約が不要となり、SaaSの申し込みを行うだけですぐにDPS for Salesをご利用いただけます。さらにSaaS版のDPS for SalesにはOn Accel-Martプランへのアップデートパスが用意されています。これにより、まずDPS for Salesで小さくintra-martの利用を開始していただき、その後共通基盤・内製化基盤としての魅力を十分に理解していただいた上で、Accel-Martプランへ移行し、共通基盤として本格的にintra-martを活用していただくというこれまでにない段階的な活用プランが提案可能になります。SaaS版のDPS for Salesをぜひ活用ください。



* Accel-Martは、intra-martのBPM/ワークフローをはじめとする様々な機能およびアプリケーションをクラウドで提供するプライベートクラウドサービスです。クラウド基盤はAmazon Web Servicesを採用しています。

パワーアップした様々な機能

名刺管理機能のOCR連携

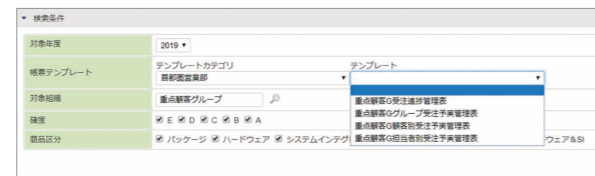
スマホで撮影した名刺情報(会社名・部署・役職・氏名など)をアプリケーションへ取り込めるようになりました。取り込んだ名刺情報はその場ですぐに呼び出すことが可能なため、スマホで活動報告書を作成する際に、顧客側の打ち合わせ参加者として選択することが可能になります。DPS for Salesがあれば他の名刺管理サービスは不要になります。



名刺を撮影するとすぐに取込み内容の確認を行うことができます。

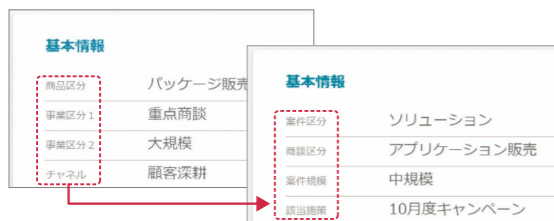
Excel帳票のテンプレート登録

Excel同等の画面でデータベース上の値をリアルタイムに集計できることで好評をいただいておりますIM-SpreadSheetによる集計帳票機能がさらにパワーアップしました。事前に様々な用途の帳票テンプレートを複数登録できるようになったことで、部門や個人の予算管理(予算実績管理)に完全対応しました。今お使いの営業系帳票の全てをDPS for Salesに一元化することが可能です。



画面項目名称の自由編集

DPS for Salesの画面項目名称が自由に編集できるようになりました。これにより、「案件」という項目を「商談」として利用するなど、導入企業は自分たちの言葉に合わせてシステムを利用できるようになります。PC画面で編集した項目名称は自動的にモバイルアプリの項目名称にも引き継がれるためPCとモバイル全てのデバイスで自分たちの言葉を利用できます。



さらに使いやすいUI/UX

ユーザーフレンドリーな画面がさらに進化しました。画面遷移の少ないシンプル構成はそのままに、視認性や操作性をさらに向上させました。モバイルはよりシンプルさを追求、日々のストレスなく利用することが可能です。



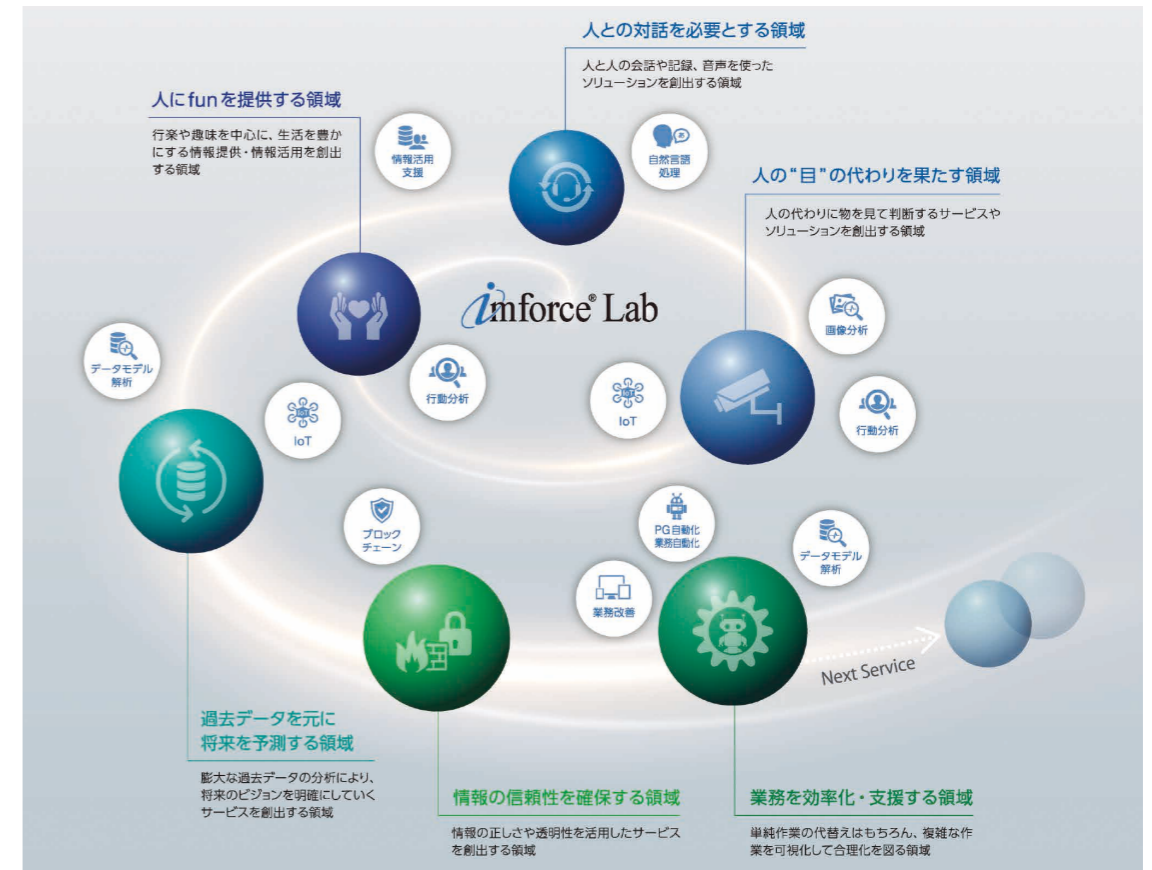
問い合わせ先 dps-info@intra-mart.jp

intra-mart Accel Platform対応 注目のソリューション

intra-martパートナーが自社の強みを活かした業務ソリューションを多数構築しています。お客さまのビジネスをサポートするソリューションが続々と登場しますので、引き続きご期待ください。

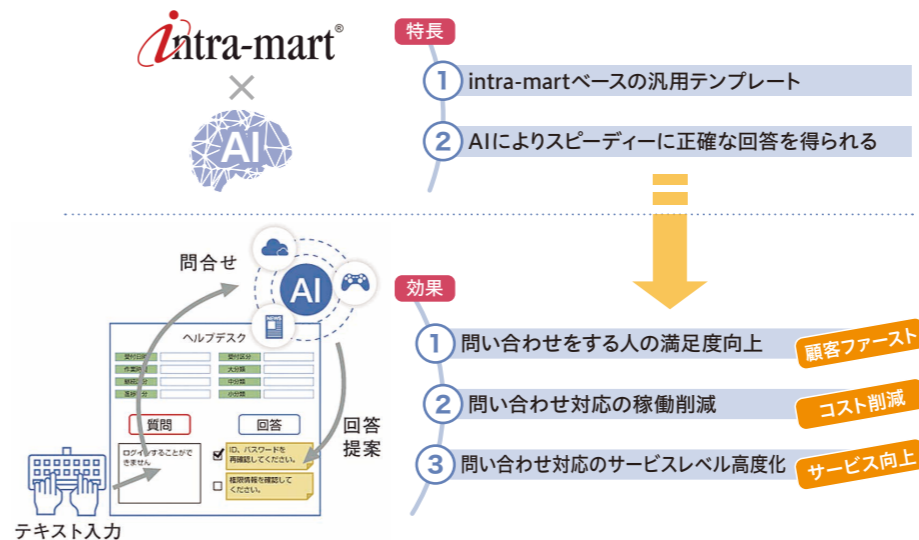
先進的なデジタル技術のビジネス活用を支援する imforce[®] Lab

imforce Labは、お客さまとNTTデータビジネスシステムズがビジネスにおける真の課題を見つけ、その課題解決に役立つと思われるデジタル技術やサービスをNTTデータビジネスシステムズがコーディネートして、お客さまとデジタルソリューションを共創するサービスです。



第1弾 AIヘルプデスクソリューション

「人と人の対話を必要とする領域」においてAIを利用したヘルプデスクソリューションを提供しています。こちらは、コールセンターや店舗、社内ヘルプデスクの課題を解決するソリューションです。intra-mart上に構築されているためintra-mart導入済のお客さまにご検討いただきやすいソリューションです。



プライベートセミナー開催中

AIヘルプデスクソリューションのトライアルに関するプライベートセミナーを開催中です。詳しくはHPをご覧ください。

[NTTデータビジネスシステムズ セミナー](#)



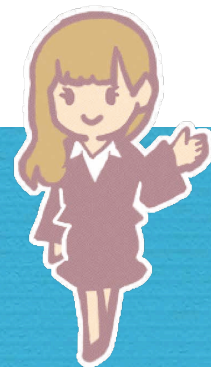
デジタル技術を駆使して「何か」を実現したいお客さま! 実現する手段にお悩みのお客さま! お気軽にご相談ください。

NTT data

Trusted Global Innovator
株式会社NTTデータビジネスシステムズ
TEL: 03-5434-6373
E-Mail: intramart@nttdata-bizsys.co.jp



intra-martの e-learning研修のご案内



テレワークの推進が注目されている今日、intra-martのe-learningをぜひご活用ください。
PCとネットワーク環境があれば自宅でも受講が可能です。クラウド環境を使用して、
実際に開発や操作を行いながらご自身のペースで学習を進められます。

～おすすめの人気研修～

こんな人におすすめです	研修名	説明
intra-martで ノンプログラミングの 開発ができるように になりたい	A-02 ビジネスプロセス マスターコース	ビジネスプロセスの作成、およびプロセスで利用する画面・ワークフロー・ロジックの作成など、intra-martのツールを利用したプロセス作成をトータルで学習することができるコースです。 IM-BPM・IM-FormaDesigner・IM-BIS・IM-LogicDesigner・ViewCreatorを利用します。
これから intra-martの 開発を始めるので、 開発方法を学びたい	D-10 JavaEE開発 マスターコース —TERASOLUNA 版—	intra-martにおけるJavaEE開発の基礎から応用、IM-Workflowアプリケーションの開発まで全て学習できるコースです。intra-martアプリケーション開発認定試験【IMP】の受験前提および出題範囲が全て含まれます。 <small>※受講の言語を日本語 / 英語から選択可能です。</small>

新登場

BPM入門研修(無料)

本研修では、BPMN(Business Process Model and Notation)の書き方を学習します。BPMNとは、業務プロセスの関係者同士が理解しておくべき、仕事の進め方や役割、仕事内容、関連部署とのやり取りなどをフローとして記述する手法です。

本研修受講にあたって、intra-martの知識は不要！デスクトップ版のプロセスデザイナー(無料)をダウンロードして、実際にプロセスを書きながら各記号のルールや役割を学習します。

▼詳細はこちらから

<http://bit.ly/2vEaHID>

