

多様な業種へ柔軟に対応する ERPソリューション GLOVIAシリーズ

GLOVIA Series—Flexible ERP Solution Catering to Diverse Enterprises

● 柏原淳也 ● 井上 康

あらまし

FUJITSU Enterprise Application GLOVIAシリーズは、1996年にリリースを開始した統合業務ソリューションであり、多業種に及ぶ幅広いお客様に採用されてきた。その中でも、2010年にリリースした「GLOVIA きららシリーズ」は中堅・中小市場に向けた統合業務ソリューションであり、直接販売とパートナー様による間接販売の二系統の販売チャンネルを活用し、累計販売実績は1,000本を超えた。しかし、今後の更なる販売数拡大に向け、今回、GLOVIA きららシリーズを構成する販売・会計・人事給与の各製品の機能強化に加え、GLOVIA きらら 販売のラインナップを追加した。更に、パッケージのバージョンアップ時における資産継承の容易性や追加開発の生産性向上を目指した開発ツールの機能強化も実施した。これらの取り組みによって、これまで以上にお客様業務への柔軟な対応を実現する。

本稿では、GLOVIAシリーズの全体像と幅広い業種に対し柔軟な対応を実現するGLOVIA きららシリーズの強化について紹介する。

Abstract

FUJITSU Enterprise Application GLOVIA Series was launched in 1996 as an integrated business solution, and it has been adopted by customers in a variety of businesses. Among the products in the series, the GLOVIA Kirara Series of products, launched in 2010, are integrated business solutions for the small and midsize enterprise market. Utilizing two types of sales channels—direct sales and indirect sales through partners—total sales of this series have exceeded 1,000 units. However, aiming to further expand sales in the future, this time we have enhanced the functions of each of the sales, accounting and personnel salary products that make up the GLOVIA Kirara Series, and added them to the lineup of GLOVIA Kirara products being sold. In addition, we have also enhanced the functions of development tools with the aim of making it easier to inherit assets when upgrading to a new version of the package and improving the productivity of incremental development. Through these efforts, we will make it possible to more flexibly respond to the needs of our customers' businesses. This paper explains an overall picture of the GLOVIA series and the enhancements made to the GLOVIA Kirara Series of flexible solutions for a diverse range of enterprises.

ま え が き

FUJITSU Enterprise Application GLOVIA（以下、GLOVIA）は、1996年にリリースを開始した統合業務ソリューションである。その主力商品である販売・会計・人事給与の各製品は、多業種の幅広いお客様に採用されてきた。2000年以降は、基幹システムである各システムのオープン化・パッケージ利用が定着する中、国内外のERP（Enterprise Resource Planning）パッケージを中心とするソリューションが台頭し、統合業務ソリューション分野の競争は激化している。

株式会社富士通マーケティング（以下、富士通マーケティング）は、GLOVIAを主力商品として企画・開発・拡販業務を行っている。これまで、中堅・中小市場においてソフトウェアパッケージ（以下、パッケージ）に向けた機能、サポート強化を図ってきた。この度、新たなGLOVIA きららシリーズ（以下、きららシリーズ）を企画・開発し、競争力の高いパッケージを作り上げていくためのプロジェクトをスタートした。

本稿では、きららシリーズにフォーカスし強化に向けた取り組みを紹介する。

GLOVIAの概要

GLOVIA（グロービア）は、1996年のリリース以来高い評価をいただき、全世界1万5千サイト以上のお客様に採用されている。お客様での豊富な構築実績と富士通社内実践を通じて蓄積したノウハウをベースにして、富士通および富士通グループ会社が開発している。

● 構成と機能

GLOVIAは、図-1に示すように統合ソリューション「GLOVIA smart（スマート）」、SaaS（ソフトウェア機能のサービス提供）型でも提供可能な「GLOVIA きらら」、グループ経営統合ソリューション「GLOVIA SUMMIT（サミット）」で構成されている。富士通マーケティングでは、これらの中からお客様の要望に応じた適切なソリューションを選択・提供している。

以下では、それぞれの機能を紹介する。

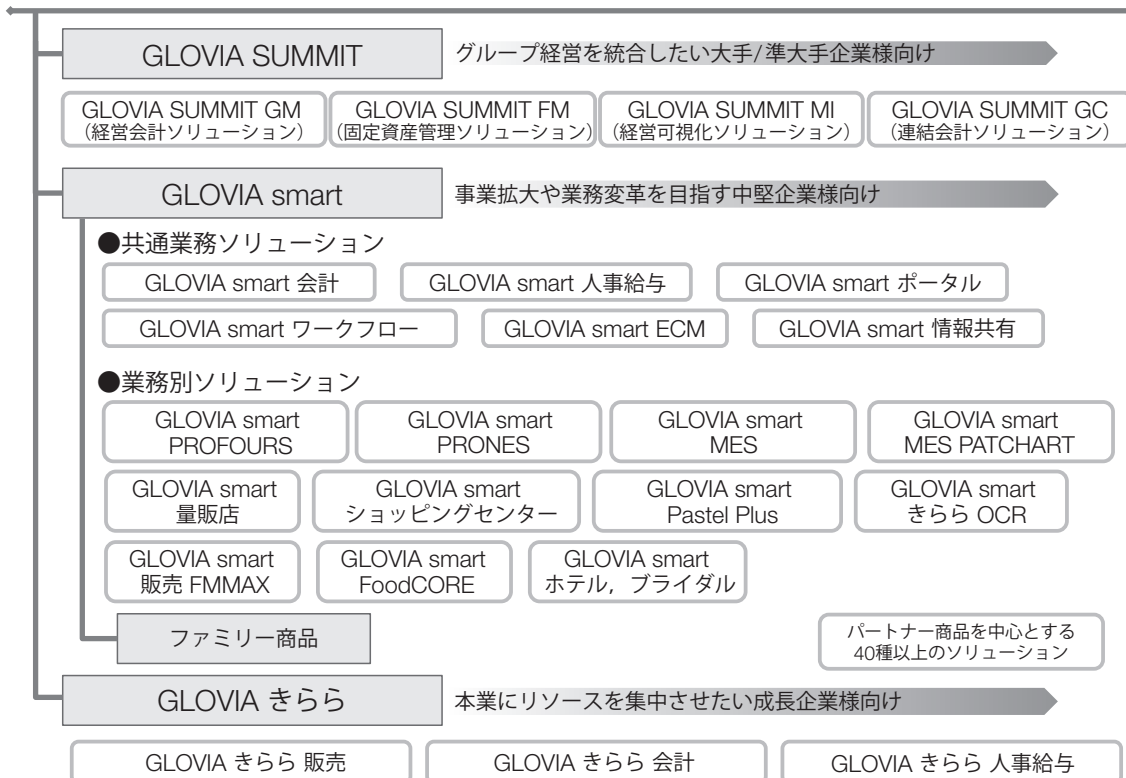


図-1 統合業務ソリューションGLOVIAの構成

(1) GLOVIA smart

会計、人事給与などの共通業務ソリューションと、製造業、小売業、卸売業、サービス業などの販売・生産管理の業種別ソリューションによって体系化されている。

共通業務ソリューションでは、日本固有の税制や商習慣を踏まえ、IFRS（国際会計基準）に対応するとともに、M&A（合併・買収）の結果、複数の会社にまたがった経営情報や人材情報の管理に対応する機能を持ち、クラウド環境でも活用できるように月額料金体系も提供する。

(2) GLOVIA きらら

会計、人事給与、販売管理を同一基盤で開発し統合データベースで提供する統合基幹業務パッケージであり、パートナー様の持つ様々な商品と連携して組み合わせながら提供できる。会計と人事給与システムは、SaaS型とパッケージ型の両方で提供している。両製品とも業務に必要な基本機能をすぐに利用開始できる上に、お客様からの要望が高かった機能や法改正などにも随時対応し、機能強化している。販売管理システムは通常、企業ごとに特性があるため構築期間が長期化しがちだが、GLOVIA きらら 販売は、専用の統合開発環境を利用したカスタマイズ開発で導入期間の短縮とコストを低減している。

パートナー様と富士通マーケティングの業種業務ノウハウや技術力を結集し、多様化するお客様のニーズに柔軟かつスピーディーに対応するべく「GLOVIA きらら 販売 コンソーシアム」を発足した。参画いただいたパートナー様は、専用の統合開発環境を活用することで開発ルールを標準化でき、コンソーシアム内で導入事例や開発技術などを共有することが可能になっている。パートナー様の導入事例や得意業種に最適化されたシステムをテンプレート化し、全国へ提供する仕組みも準備している。

(3) GLOVIA SUMMIT

ビッグデータ時代を見据え、大量データを管理できる会計専用のデータウェアハウス機能を持っており、月間最大1億件の明細を一元的に取り込んで自動仕訳するとともに、詳細データまで掘り下げて精緻な分析が可能となる。今後もこうした機能を継続して前面に打ち出すとともに、GLOVIA

smartにも引き継がれている。

● 多種多様な業種に対応したソリューション

GLOVIAには共通業務システム（販売・会計・人事給与）以外にも、業種に向けたソリューションをラインナップしている。

製造業向けソリューションとして、計画管理パッケージ「GLOVIA smart PROFOURS（プロフォーラス）」や生産管理パッケージ「GLOVIA smart PRONES（プロネス）」などをラインナップしている。GLOVIA smart PRONESはアジアでの採用実績も多く、中国語、英語、タイ語、ベトナム語に対応しているため、国内企業の海外への製造移転や生産ラインの増設などをシステム面から支援できる。

業種別ソリューションは、ほかにも小売業・卸売業・サービス業など幅広く対応している。「GLOVIA smart Pastel Plus」「GLOVIA smart 専門店 ジュエリー」「GLOVIA smart ビルメンテナンス」「GLOVIA smart 不動産プロパティマネジメント」などをラインナップしている。

ホテル事業者向けには、管理業務の大幅な効率化を実現する「GLOVIA smart ホテル」をパッケージ型とSaaS型で提供しており、シティホテル・ビジネスホテル向けに加えてリゾートホテルバージョンがあり、あらゆる種別のホテル業のお客様のサポートが可能となっている。

「GLOVIA smart FoodCORE（フードコア）」では、お客様企業の経営者から要望が多かった、正確でスピーディーな損益管理の実現を目的に、製品別にその製造過程で必要となる電気代や水道代などの費用をあらかじめ概算計上し、1日単位で決算が可能になる「日々損益管理機能」を業界に先駆けて提供している。

ショッピングセンター向け売上自動収集・照合ソリューション「GLOVIA smart きらら OCR」は売上集計業務などにおいて脚光を浴びている。

次章からは、GLOVIAシリーズ全体の継続的なエンハンスの中で、今回は最も他社との競合が顕著な「GLOVIA きらら 販売」に焦点を絞り、現状の課題と強化ポイントについて詳しく述べる。

GLOVIA きらら 販売の現状の課題

これまでのきららシリーズは、豊富な機能、万

全なセキュリティと内部統制機能、操作性の高さ、画面の見易さといった強みがある一方で、いくつかの課題があった。

(1) 追加開発が発生

従来のGLOVIA きらら 販売は、280を超える機能を有し、広く販売管理業務をカバーしている。一方で、機能はあってもお客様の要望を満たす細かな機能の不足や使い勝手の面で課題があり、追加開発（アドオン）が多く発生していた。

(2) 細業種対応に向けた機能

標準機能の豊富さにより、多種多様な業種・企業への導入実績（80細業種企業）がある一方で、細業種向けに必要な機能（業界特有な機能）を有していなかった。そのため、お客様の要望に応えるために追加開発が必要となり、コスト面・スケジュール面で競合他社に遅れをとるという結果を招いていた。

(3) 開発ツールの使い勝手

販売管理を扱う以上、追加開発をゼロにするのは難しい。きららシリーズでは、追加開発を支援する統合開発環境ツール「きららIDE（Integrated Development Environment）」を提供している。このきららIDEを使いこなして追加開発をすると、高い生産性を生むことができるが、経験とIDEのノウハウが少ないSEが開発すると、反対に生産性が下がるという課題があった。

以上のような課題を受けて、富士通マーケティングでは、きららシリーズの更なる拡販に向けて、2015年度5月から約半年をかけて、製品の販売や開発を担当しているパートナー様と富士通グループ会社、更には社内の関係部門・担当者にヒアリングを実施した。このヒアリングの中で現場の生の声を引き出した上で、次期製品となる新GLOVIA きらら 販売の強化ポイントをまとめ、開発に着手した。

GLOVIA きらら 販売の強化ポイント

前章で延べた課題を解決して機能強化を図り、更なる拡販を目指して2016年5月31日から、新製品の「FUJITSU Enterprise Application GLOVIA きらら 販売 V02」の提供を開始した。機能強化の主なポイントは以下の3点である。

(1) 標準機能の更なる改善

標準機能の強化に向けては、これまでGLOVIA きらら 販売の拡販に従事していただいたパートナー様や富士通グループの営業、SEに対してヒアリングを実施し、既存のGLOVIA きらら 販売の機能に対する追加や修正の要望を集約した。更に、これまでの商談の中や契約案件の中で追加開発の必要があった項目を洗い出し、その中からパッケージの標準機能として新たに持つべき機能、現行機能から改善をすべき機能を、優先順位をつけながら選定した。

(2) 製品ラインナップ拡充による細業種対応

多様な業種への対応に向けて、製品ラインナップを強化した。基本となる複数のソリューションと、各業種に向けた以下のオプション製品を提供していく。

- ・消費財卸業向けソリューション「きらら販売 Type I」

- ・生産財卸業向けソリューション「きらら販売 Type II」

この二つのソリューションをベースに各細業種への適応を強化していく。更に細業種に特化した機能や周辺業務については、オプション製品の品ぞろえを強化する。要望の多いEDI（Electronic Data Interchange）や業界VAN（Value Added Network）に対応した「EDIオプション」、輸出業業務へ対応する「貿易オプション」、更に建材卸・製造業などでニーズが高まっている「工事管理オプション」などをベース商品のオプション製品として準備する予定である。この機能強化では、テンプレート化でベース商品を増やすのではなく、オプション商品の品ぞろえを増やし、各業種のお客様への提案、ニーズへの対応を実現する。これにより、従来よりも機能を向上させるとともに、カスタマイズ規模を減らし、標準で専門ベンダーと同等の機能を提供する。また、業種にこだわらず様々な企業形態に対して最適なオプションを組み合わせることで、お客様企業への最適なソリューションを提供する。

(3) きららIDEの機能強化

きららIDEはマイクロソフトのIDE「Visual Studio」のアドインツールで、設計から開発・デバッグ、展開（デプロイ）までを支援する。GLOVIA

きらら 販売 V02では、このきららIDEの機能強化を加速させ、より使い勝手のよいツールへと進化させていく。このきららIDEを活用し、従来からの特徴であったバージョンアップを可能とし、生産性の高い追加開発を実現する仕組みを強化する。

GLOVIA きらら 販売では、パッケージの機能を生かす追加開発の手段として、継承開発と出口ルーチンの二つを用意している。

継承開発はオブジェクト指向開発の継承（インヘリタンス）機能を利用し、既存機能の枠組み（クラス）を再利用する。また、出口ルーチンはメソッドとメソッド間、データベースアクセスの前などに処理を記述できるようにする。開発例を挙げると、出力画面の表示を変えるといった用途には出口ルーチンを、ロジックを変える用途には継承開発を使う。きららIDEでは、この継承開発、出口ルーチンの双方を強化した。出口ルーチンに関しては、記述できる箇所を従来の数百から2,000に増やした。このほかにも、追加開発資産をまとめて管理したり、変更の影響範囲を分析したりする作業を効率化する機能を追加した。

これにより、開発生産性を向上させ、お客様の要望を効率よく、安価で実現できる環境を提供するとともに、GLOVIA きらら 販売のエンハンス時に発生するバージョンアップコストを抑え、容易な資産継承を実現している。また、毎年の法改正への対応や新機能提供による製品バージョンアップも容易に実現している。

なお、引き続ききららIDEの機能強化を継続し、富士通のグループ会社である株式会社富士通システムズ・ウエスト、株式会社富士通九州システムサービスやパートナー様のSEに協力を得て、改良したきららIDEの機能の検証作業を定期的実施する。これによって、現場の開発者がより使いやすく、生産性を向上できるツールへと改善を図る。

む す び

本稿では、GLOVIA きらら 販売の機能強化ポイントについて述べた。GLOVIA きらら 販売では、本稿で述べた機能強化をスピーディーに行っていくために、2016年度は製品エンハンスを3回実施する予定である。更に、きららIDEについても2回の機能強化を実施する。更には、中堅・中小市場に

向けたERPソリューションとしての訴求ポイントの強化、タブレットの活用の本格化など、競合他社に負けない、富士通の基幹業務ソリューションとして「GLOVIA No.1」を目指し、製品力の強化を継続して実施していく。

著者紹介



柏原淳也 (かしはら じゅんや)

(株) 富士通マーケティング
商品戦略推進本部
ソリューションビジネス推進統括部
GLOVIA きらら 販売の拡販、製品企画に従事。



井上 康 (いのうえ こう)

(株) 富士通マーケティング
東京ソリューション営業本部
ソリューションビジネス統括営業部
GLOVIA きらら 販売の拡販に従事。