



## Odooコンサルティングサービスご紹介



グラビス・アーキテクト株式会社

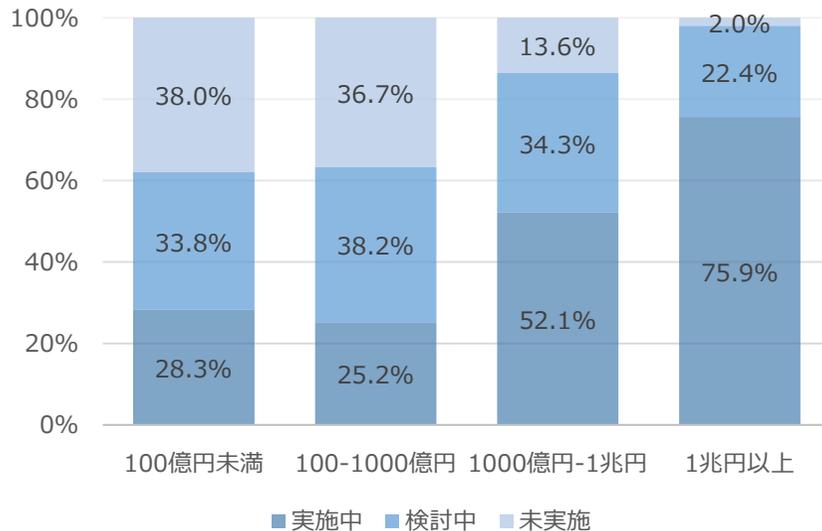
1. 国内企業の実態
2. DX化推進のための多角的取り組み
3. Odooについて
4. 導入方法論
5. アセスメント

1. 国内企業の実態
2. DX化推進のための多角的取り組み
3. Odooについて
4. 導入方法論
5. アセスメント

# 1. 国内企業の実態

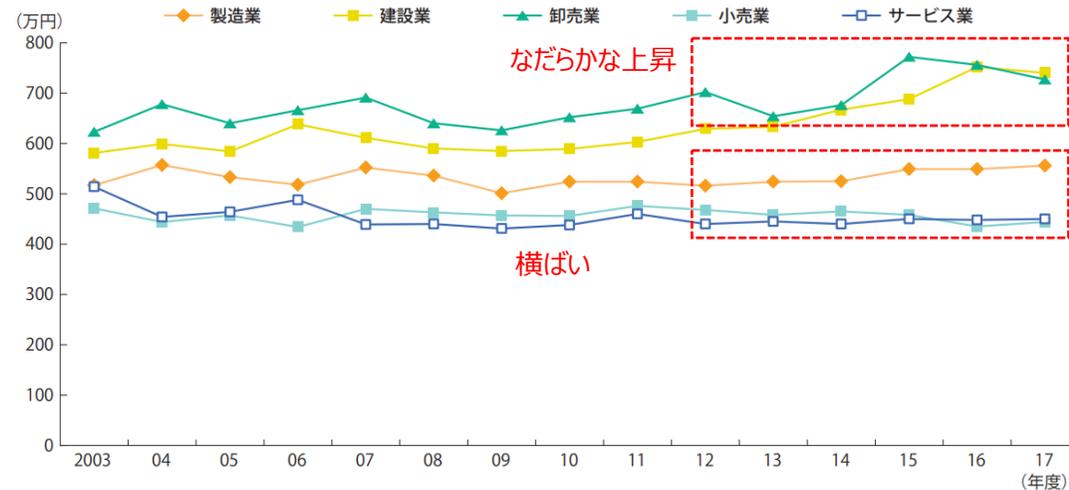
昨今において、企業におけるデジタルトランスフォーメーション※ 1（以下、DX）への取り組みは重要課題であります。しかしながら、中堅・中小企業と大企業ではデジタル化への取り組みに大きな隔たりがございます。プロセスのデジタル化に積極的に取り組んでいるのは主に売上高1,000億円以上の企業であり、1,000億円未満の企業では約25%程度に留まっております。国内における99.7%が中小企業であることを踏まえると、DX以前に**中堅・中小企業のデジタル基盤を整えることが急務となります。**

売上高規模別のデジタル化動向



出典：企業IT動向調査2019（2018年度調査）～データで探るユーザー企業のIT動向～, JUAS, 2019/4/18  
[https://juas.or.jp/cms/media/2017/02/it19\\_ppt.pdf](https://juas.or.jp/cms/media/2017/02/it19_ppt.pdf) より、数値情報抜粋。

業種別中小企業の従業員1人当たりの労働生産性

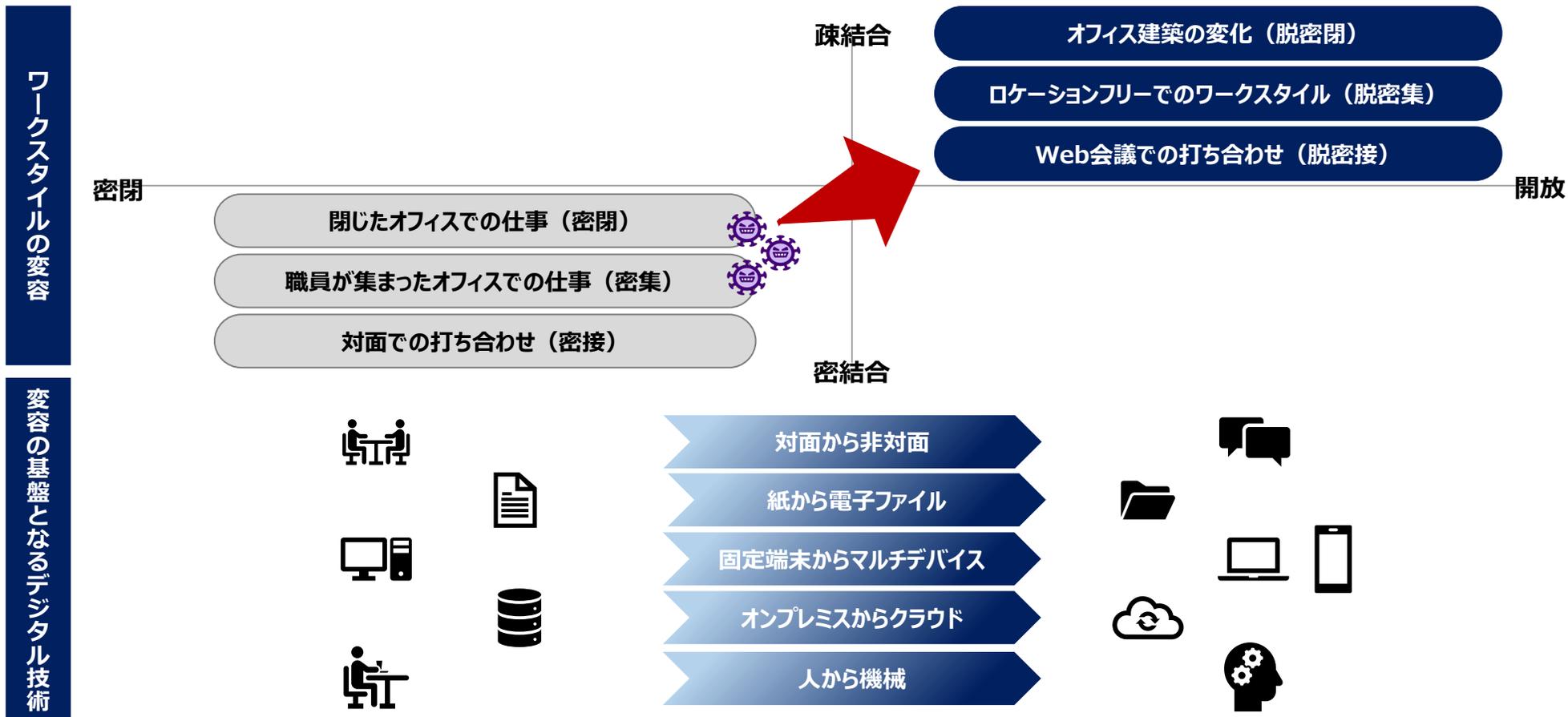


出典：2019年版 中小企業白書, 第1部 平成30年度（2018年度）の中小企業の動向, 第4章 人手不足の状況, 中小企業庁, 2019年度  
<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2019/2019/index.html>

中堅・中小企業では主に「製造業」「小売業」「サービス業」で労働生産性が横ばいとなっており、上昇傾向へ転換するための施策の一つとして、DX推進が必要と捉えています。

# 1. 国内企業の実態 (Withコロナ)

今回コロナウイルスの影響によって、デジタル化に取り組んでいた企業とそうでない企業において働き方やその成果の差が顕著になっております。しかしながら長期化が見込まれる本状況においては、**「Withコロナ」**を前提とした働き方が求められています。ニューノーマルな働き方の前提は、**「密結合」から「疎結合」**へ、**「密閉」から「開放」**が求められ、いわゆる**「開疎化」**を進める必要があります。デジタル化が進んでいない中堅・中小企業は迅速な対応が求められます。



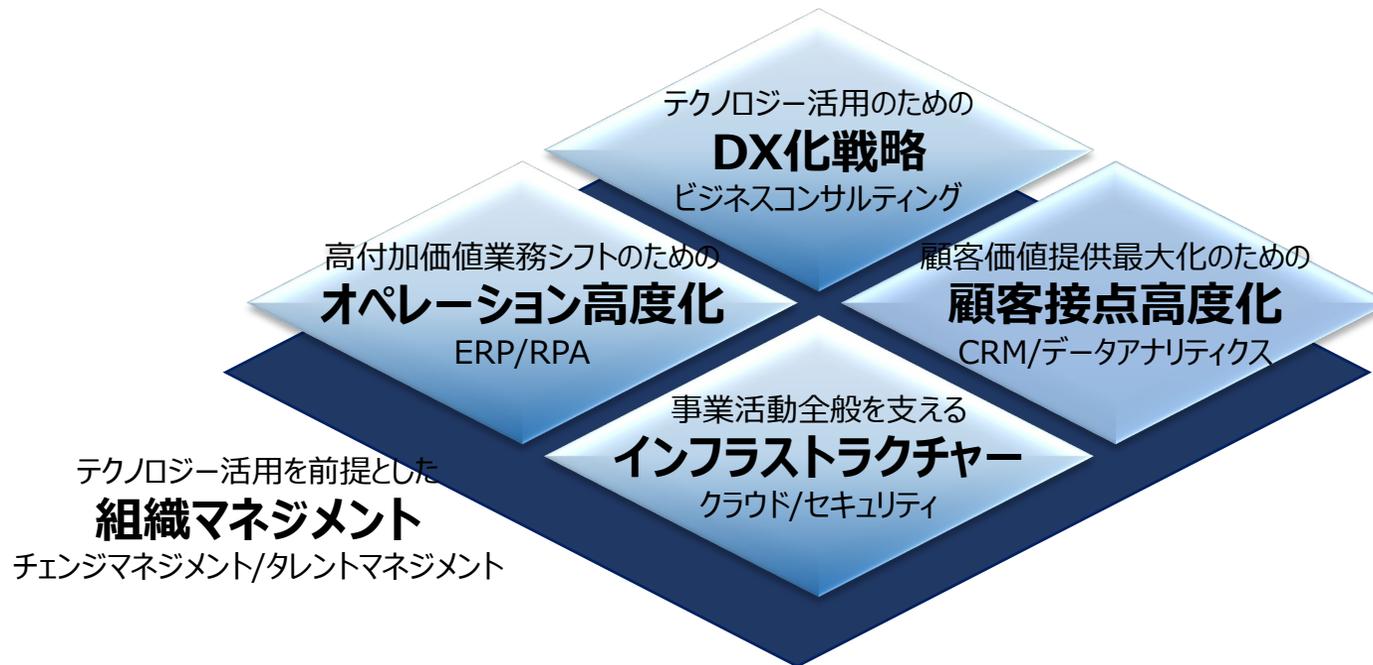
これらのデジタル化へ早急に対応するために、機動性があり包括的な基盤システムが必要と捉えています。

1. 国内企業の実態
2. DX化推進のための多角的取り組み
3. Odooについて
4. 導入方法論
5. アセスメント

## 2. DX化推進のための多角的取り組み

企業活動におけるDX化推進は、多角的にアプローチする必要があります。中小企業のデジタル化が進まない背景には、中小企業を対象とした多角的支援を行うITコンサルティング企業、Sierが国内にはほとんど存在していないことや、中小企業に適し、かつ幅広いビジネススコープを満たせるデジタルツールが少ないことが大きい要因となっております。

**弊社は幅広く豊富なコンサルティング経験とクラウドERPパッケージOdoを活用することで、この多角的取組を推進いたします。**



### 中小企業デジタル化推進のための主な課題

テクノロジー活用のためのデジタル戦略や、活用による組織マネジメントの推進

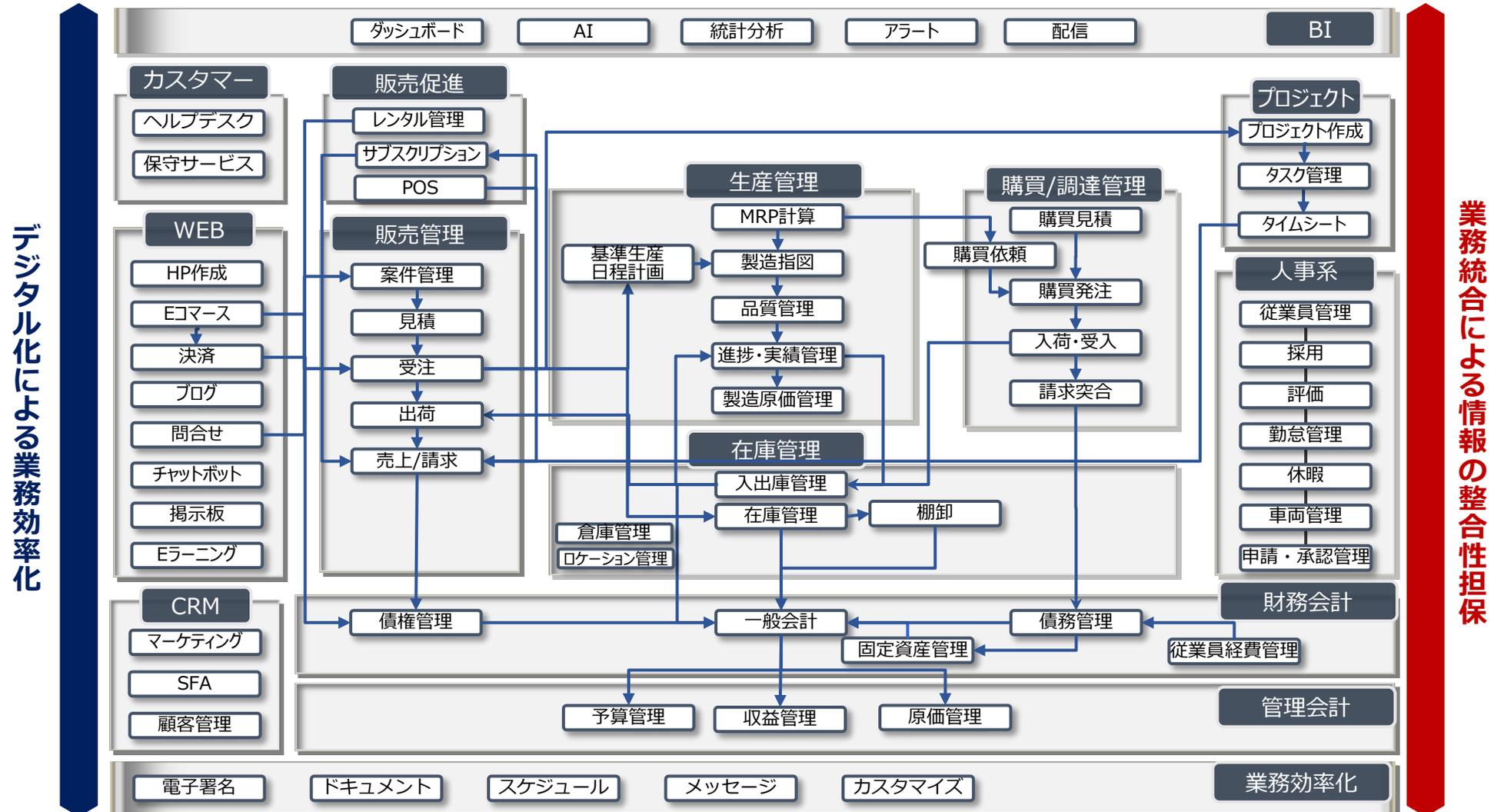
中小企業を対象とした多角的IT支援を行える企業の発掘

幅広いビジネススコープを満たし、かつ中小企業に適したデジタルツールの選定



## 2. DX化推進のための多角的取り組み

高精度で信頼性と整合性がある「情報」を全社レベルで共有しかつ利活用するには、限られた業務範囲の情報をデジタル化するのみでは実現する事ができません。「**業務のデジタル化、業務統合により情報がシームレスにつながる**」事で最大効果を発揮すると考えています。



## 2. DX化推進のための多角的取り組み

業務情報をデジタル化に出来る「パッケージシステム」は多数存在しております。ただし、全体的かつシームレスに業務統合できるパッケージは非常に数が限られており、現時点では単発のパッケージが多い国内製よりも、全体最適化の思想が強い海外製パッケージが優位となっております。

- ①世界最大手のベンダー
- ②①の廉価版
- ③新興系ERP

### カスタマーの売上規模



odoo

1. 国内企業の実態
2. DX化推進のための多角的取り組み
3. Odooについて
4. 導入方法論
5. アセスメント

### 3. Odooについて

Odooはベルギー発の**クラウドERP**となります。基幹業務からE-COMMERCE・POS・IoTなど幅広いスコープを網羅しており、重厚で融通が利かれないと言われているパッケージが多い中、**中小サイズの企業からライトに導入できるパッケージ**、**オープンソースかつ共通言語開発 (Python)** に優れているとして、非常に評価が高いパッケージシステムとなります。



### 3. Odooについて

#### 導入実績



5万社以上

#### 標準機能



40以上

#### ユーザ数



400万人以上

#### 通貨



150以上

#### 利用国数



70か国以上

#### 言語



78言語

#### 成長率



1549%/4年

#### パートナー



1850社

### 3. Odooについて

中小企業にとって最適なパッケージ選択として、海外製の大手パッケージソフトと国内ベンダーが発売しているパッケージとOdooとの違いについて下記に示します。

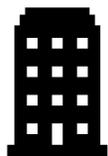
	海外大手パッケージ	国内パッケージ	Odoo
Quality (製品)	<ul style="list-style-type: none"> <li>全体最適の設計思想</li> <li>大規模会社に向いている</li> <li>事業変化や拡張の難易度は高い</li> <li>融通が利きづらい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>部分最適の設計思想</li> <li>多言語・多通貨の対応が弱い</li> <li>事業変化や拡張に弱い</li> <li>融通が効きやすい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全体最適の設計思想</li> <li>事業の変化や拡張に強い</li> <li>中小・中堅企業に向いている</li> <li>融通が利きやすい</li> </ul>
Cost (コスト)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライセンス料は効果</li> <li>導入コストが高価である</li> <li>保守料が高価である</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有名国内パッケージは高価</li> <li>定価のものは機能もPoorなものが多い</li> <li>保守料が高くなる傾向あり。</li> <li>部分最適のためTOCは高くなる傾向あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライセンス料は安価</li> <li>保守も内製で可能</li> </ul>
Delivery (導入)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビッグバン導入が主流</li> <li>大規模な業務改革が必要となってくるため、導入コストは非常に長い。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>部分最適が多いため、追加開発が多い</li> <li>IT導入アプローチは古い慣習で実施されることが多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スモールスタートが可能</li> <li>段階導入が可能</li> <li>短期導入向き</li> </ul>

### 3. Odooについて

- Odoo自体のライセンス体系は下記の通りとなります。Odoo価格体系の特徴は、**機能ライセンス料金にユーザ数が乗算されないこと**です。これにより、手軽に機能を拡張・試験運用することができ、**業務改革・改善を迅速に進めることが可能になります**。

※価格はすべて月額料金設定となっております。  
 ※支払は米ドルベースとなるため、為替状況によって変動いたします。

**料金例** 従業員が20名から50名に増えた場合



使用したい機能に応じて発生する領域

#### 機能ライセンス料金

✓ 約2500円～4000円/1会社あたり

※機能ライセンスは使用機能により価格が定められている。



Odooを使用する際に必ず発生する料金

#### 基本ライセンス料金

✓ 約2,500円/1ユーザーあたり

【使用したい機能】  
 ・販売機能 3,500円  
 + ・請求機能 3,500円

機能ライセンス **7,000円**

【従業員】  
 ・20名

2,500円 × 20ユーザー  
 = **50,000円**

月額合計 57,000円  
**1人当たり 2,850円**

【使用したい機能】  
 ・販売機能 3,500円  
 + ・請求機能 3,500円

機能ライセンス **7,000円**

【従業員】  
 ・50名

2,500円 × 50ユーザー  
 = **100,000円**

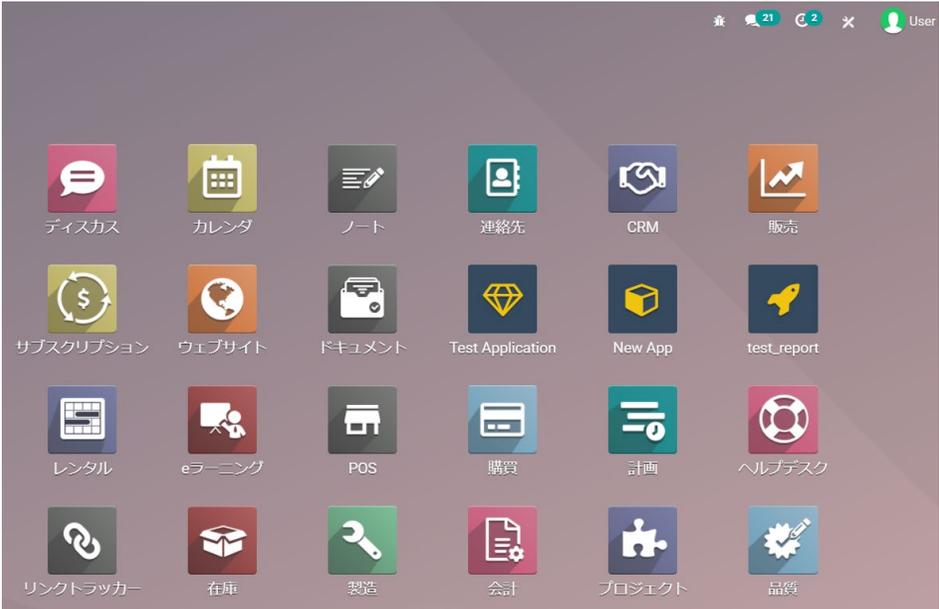
月額合計 107,000円  
**1人当たり 2,140円**

※機能ライセンスが会社単位のため、従業員が増えると1人当たりのライセンス料金は安くなっていく。

### 3. Odooについて

- OdooはシンプルなUIにより、ユーザビリティに優れ、レスポンスブルなデザインになっています。

#### 全体TOP画面



The dashboard shows a grid of application icons with labels in Japanese:

- ディスカス (Discussions)
- カレンダー (Calendar)
- ノート (Notes)
- 連絡先 (Contacts)
- CRM
- 販売 (Sales)
- サブスクリプション (Subscriptions)
- ウェブサイト (Website)
- ドキュメント (Documents)
- Test Application
- New App
- test\_report
- レンタル (Rentals)
- eラーニング (e-Learning)
- POS
- 購買 (Purchases)
- 計画 (Planning)
- ヘルプデスク (Helpdesk)
- リンクトラッカー (Link Tracker)
- 在庫 (Inventory)
- 製造 (Manufacturing)
- 会計 (Accounting)
- プロジェクト (Projects)
- 品質 (Quality)

#### アプリTOP画面 (一覧)



The screenshot shows the 'Sales' app interface with a list of sales orders:

番号	作成日	顧客	販売担当者	次の活動
<input type="checkbox"/> S00011	2021年01月06日	GF Company	User	🕒
<input type="checkbox"/> S00010	2021年01月06日	GF Company	User	🕒
<input type="checkbox"/> S00009	2020年12月18日	GF Company	User	🕒

#### 単票画面



The screenshot shows the 'Sales Order' form for order S00010:

顧客: GF Company      オーク日: 2021年01月06日 16時47分00秒  
 請求先: GF Company      価格リスト: 公開価格リスト (JPY)  
 配送先: GF Company      支払条件:

オード詳細	その他情報	顧客署名							
プロダクト	説明	数量	配送済	請求済	単...	パッケージ	単価	税	値引%
test_subscri...	test_subscript ion	1.00	0.00	0.00	個		1.00	(販売消費税...)	0.00

COUPON    PROMOTIONS

税抜金額: ￥1  
税: ￥0

### 3. Odooについて

弊社はOdoo公式パートナーであり、お客様に導入をご提案するだけでなく、自社にもOdooを導入し、積極的に活用しております。

Our Partners / GLAVIS Architects Inc.

## GLAVIS Architects Inc.

Ready 取引先



107-0052  
東京  
港区赤坂2-20-5デニス赤坂4F  
日本  
+81 03 6414-3931  
<https://glavisarchitects.com/>  
GA\_Odoo\_Partner@glavisarchitects.com



GLAVIS Architects Inc.  
グラビス・アーキテクツは東京、札幌、福岡、大阪を活動の拠点とするITコンサルティング会社です。  
公共/産業セクターにおいて、政策/DX戦略立案、ICTを活用した業務改革、調達改善、PMOに関するコンサルティングサービスを提供しています。その他にもERP/CRMの導入・定着化、AI/データアナリティクス、クラウド化支援、開発品質管理といった、企業のICT基盤/ライフサイクルをトータルでご支援するテクニカルコンサルティングサービスを提供しています。  
公共セクター、産業セクターともに組織の新陳代謝の促進、生産性の向上を通じて社会課題を解決していくことをミッションとしています。

日本国内産業のデジタルトランスフォーメーションを推進すべく、DX基盤足るオープンソースビジネスプラットフォームOdooの利活用コンサルティング、導入支援を積極的に行って参ります。

参照



GLAVIS Architects Inc.  
グラビス・アーキテクツは東京、札幌、福岡、大阪を活動の拠点とするITコンサルティング会社です。  
公共/産業セクターにおいて、政策/DX戦略立案、ICTを活用した業務改革、調達改善、PMOに関するコンサルティングサービスを提供しています。その他にもERP/CRMの導入・定着化、AI/データアナリティクス、クラウド化支援、開発品質管理といった、企業のICT基盤/ライフサイクルをトータルでご支援するテクニカルコンサルティングサービスを提供しています。  
公共セクター、産業セクターともに組織の新陳代謝の促進、生産性の向上を通じて社会課題を解決していくことをミッションとしています。

日本国内産業のデジタルトランスフォーメーションを推進すべく、DX基盤足るオープンソースビジネスプラットフォームOdooの利活用コンサルティング、導入支援を積極的に行って参ります。

LEOC Co.,Ltd.

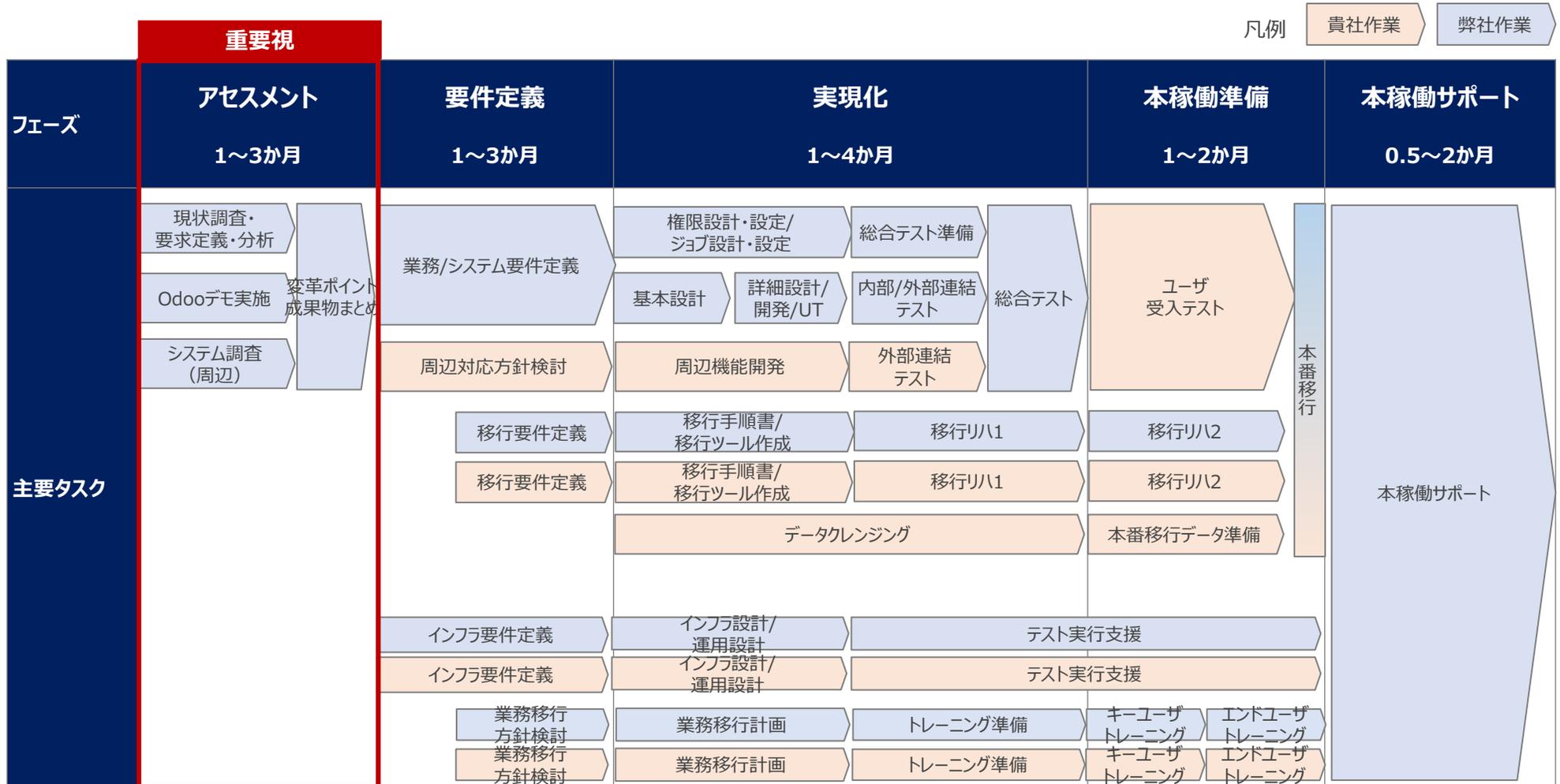


Odoo公式パートナー確認ページ) [https://www.odoo.com/ja\\_JP/partners](https://www.odoo.com/ja_JP/partners)

1. 国内企業の実態
2. DX化推進のための多角的取り組み
3. Odooについて
4. 導入方法論
5. アセスメント

# 4. 導入方法論

弊社は数々のPJ導入経験から、プロジェクトの企画構想・アセスメントから実施することを推奨しております。パッケージを正しく活用するための評価を実機を用いながら最初期に実施することで、プロジェクトの成功とその後の利活用の可能性を最大化するものと捉えています。



1. 国内企業の実態
2. DX化推進のための多角的取り組み
3. Odooについて
4. 導入方法論
5. アセスメント

## 5. アセスメント

アセスメントはシステム導入を正しく実施し、お客様のビジネス発展に効果的となるよう、下記を目的として実施いたします。

- 1 会社の現状を把握し、客観的に評価する
- 2 現状とありたい姿のギャップを見極め、問題定義を行う
- 3 問題の真因を捉え、対策を検討する
- 4 ソリューションによる効果と変化を認識する
- 5 プロジェクトの目的を明確にする
- 6 プロジェクトで取り組むべき課題、要件を明確にする

## 5. アセスメント（実施事例）

事業内容 : オンラインブティックの運営（ECを通じた販売）  
 ユーザ数 : 30人前後  
 アセスメント期間 : 2名で3週間  
 その他 : 海外在住の担当者のためリモートで実施

N月			
1週目	2週目	3週目	4週目
★キックオフ		★ヒアリング完了	★最終報告
業務/システム ヒアリング			
※タスク内容概要 ・業務/システム課題の洗い出しと優先順位付け ・Odoo適用範囲、導入モジュールの選定 etc.			
Odooデモ実施			
※タスク内容概要 ・選定モジュールによるデモ実施 ・Fit&Gapによる課題抽出と適合率評価 etc.			
		BluePrintの作成	

ヒアリングとデモを並行実施し、モジュール選定や課題抽出の精度向上に努めます。

### アセスメントの結果、下記の課題を認識

- ✓ 物とお金の動きが連携がとれていない
- ✓ 物のトレーサビリティが取れない
- ✓ 会計監査に耐えるデータの整合性を取るのが困難
- ✓ 各データの集計に時間を要する（属人化してしまう）

### アセスメントの結果、Odooにより改善ポイントを確立

- ✓ 社内標準のプロセスが確立
- ✓ 最新かつ整合性のあるデータの構築
- ✓ 二重入力や不正入力を排除し業務の効率化と内部統制の強化

成果物	ファイル名
議事録	Odoo導入アセスメント支援1回～9回
課題一覧	01. 課題一覧
業務要件一覧	02. 業務要件一覧（Fit&Gap）
ハイレベル業務フロー	03. ハイレベル業務フロー
帳票一覧	04. 帳票一覧
インターフェース一覧	05. インターフェース一覧_20200423
To-Beシステム全体像	アセスメント支援最終報告（8頁）

# 5. アセスメント (成果物例)

成果物サンプル : プロジェクト目的・取組課題、ビジネス・システムグランドデザイン/スコープ定義

## プロジェクト目的/取組課題

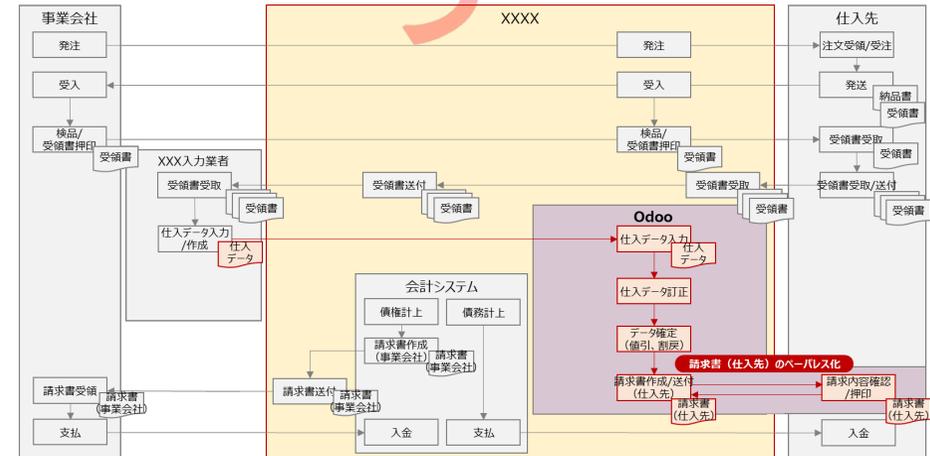
### ビジネス課題

XXXグループの事業拡大スピード・ビジネスボリュームに耐え得る業務・IT基盤構築

### 本PJにおける4つの取組/備え

請求書 (仕入先) のペーパレス化	仕入データ入力の簡素化	代行決済対象事業会社の拡大	基幹システムの導入
約XXX件/年 (約XXX万円/年) の印刷・郵送コストおよび関わる人的コストを削減し、より効率的・効果的な働き方を実現する。	XXX入力業者による入力業務を、自社のシステム基盤を用いることで、 <b>将来的に自社の仕組みで賄うための土台作り</b> に備える。(OCRや、発注/検収部がデジタル化により、XXX入力不要となる可能性あり)	XXXX以外の事業会社を対象を広げ、 <b>迅速に事業拡大するXXXグループにおいて、決済効率性を高めることができるように備える。</b>	基幹システム (Odoo) の導入によってすべての業務がリアルタイムで統合され、 <b>経営・業務の意思決定スピード、品質向上が行えるように備える。</b>
仕入先との調整費	XXX入力業者との調整費	仕入先/事業会社との調整費	経営/事業部門との調整費
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 請求書送付方法の変更</li> <li>✓ 連絡先 (アドレス情報) の取得</li> <li>✓ 電子帳簿保存法への対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ XXX入力業者への入力方法の教育</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 仕入先からの請求書送付方法の変更</li> <li>✓ 事業会社/仕入先間の入出金先変更</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ありたい姿の定義</li> <li>✓ AsIs業務/システム整理</li> <li>✓ 各事業部門キーマンを含めた体制作り</li> </ul>
XXXシステムからOdoo刷新により、本PJにおいて改善する取組とする	本PJではOdooを小範囲で導入していくものの、備えとして将来の拡大を見越したビジネス/システム設計を行っていく		

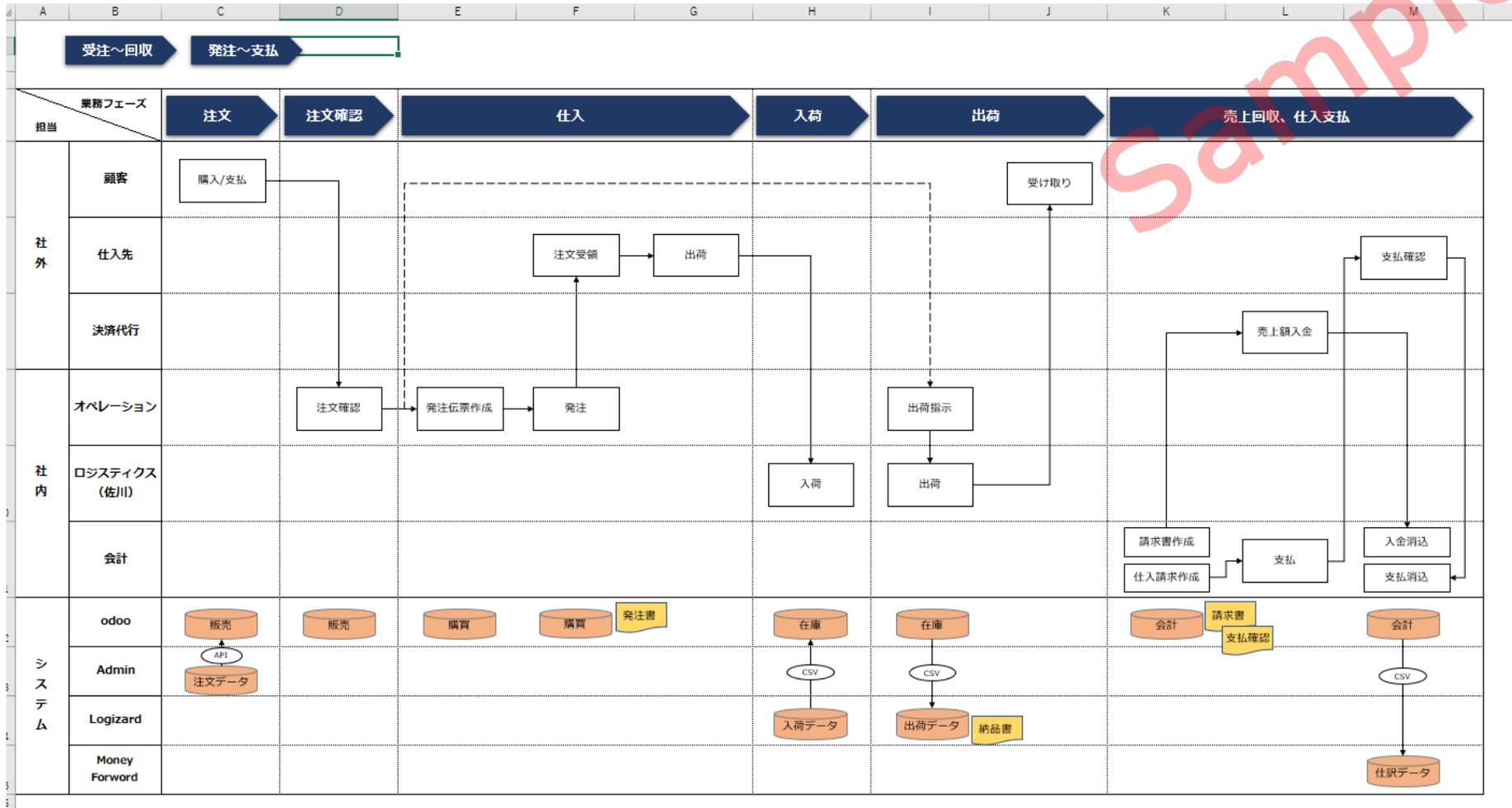
## ビジネス・システムグランドデザイン/スコープ定義





# 5. アセスメント (成果物例)

## 成果物サンプル：ハイレベル業務フロー



Sample

# 5. アセスメント (成果物例)

成果物サンプル：システムグランドデザイン

