



グローバル人材を活用し  
国内自動車関連会社の DX を加速。  
SDV 化の推進および  
基幹システムの簡素化に挑む

—DX を阻む課題を解決、キャップジェミニの 3 つの提言—

自動車産業からモビリティ産業へ、100年に一度の大変革を、いかにチャンスに変えていくか。ポイントは、DX(デジタルトランスフォーメーション)とともに、ビジネストラランスフォーメーションが求められるという点です。モノからコト(体験)へ、ソフトウェアにより自動車に付加価値を継続的に提供するビジネスモデルの創造が競争力となるため、ソフトウェア開発力の強化はもとより経営の高度化が求められます。欧米のメジャー自動車関連会社のSDV(Software Defined Vehicle)へのシフトを成功に導いてきたキャブジェミニ。その豊富な実績と知見から、日本企業がSDV時代を勝ち抜くために変革を加速する戦略と、経営基盤強化における3つのポイントを解説します。



## モビリティ産業への転換に向けて克服すべき課題

日本の自動車産業は、これまで世界をリードしてきました。しかし、デジタルを活用するモビリティ産業への転換は出遅れたと言えるでしょう。CASE(Connected:つながる、Autonomous:自動運転、Shared & Services:共有&サービス、Electric:電動化)に代表されるように、ハードウェア主導からソフトウェア主導へのシフトは、ビジネストラansフォーメーションを伴います。そして、CASE により従来の枠を超えた市場や顧客が誕生し、競合や共創のメンバーも変わります。新たな産業スキルの構築と、外部ベンダー(ハードウェア、ソフトウェア)との関わり方の再定義が要求されますので、その道のりは平坦ではありません。

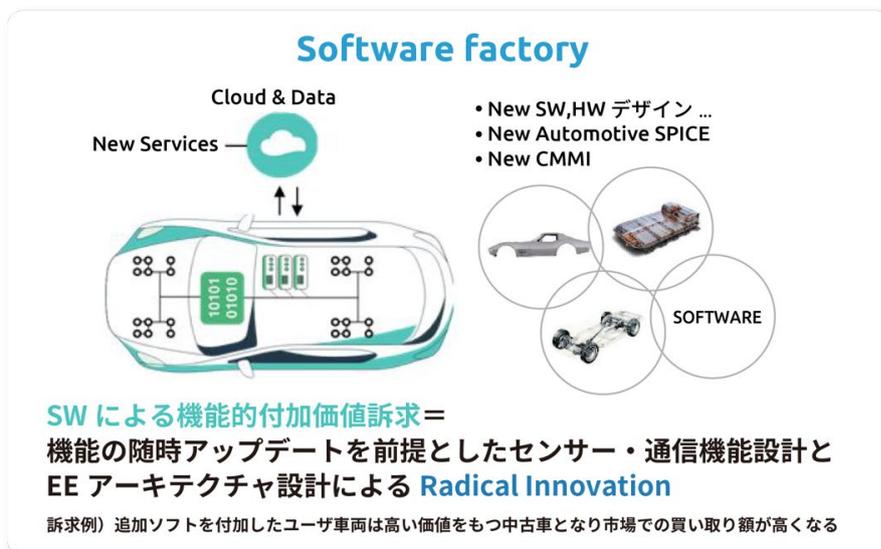
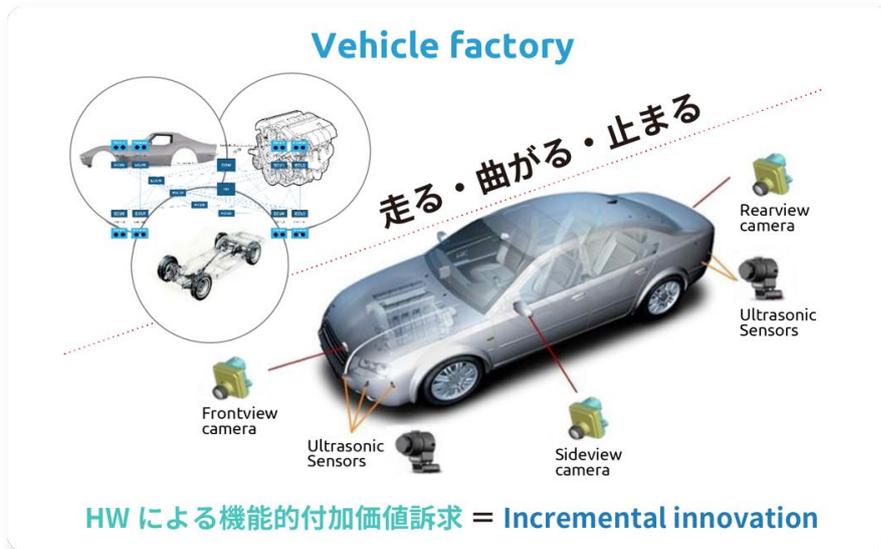
ビジネストラansフォーメーションによる変化は、大きく2つの要素に集約できます。1つめが、SDV 化による構造変革。2つめが、変革を支える経営の高度化です。両輪が上手く動かなければ、モビリティ産業への転換を加速できないため、その実現に向けて解決すべき課題があります。



**CASE は自動車業界のみならず、社会全体に変革をもたらす潮流とされています。**

### 「SDV 化による構造変革」の課題： SDV 対応エンジニアの人材不足の深刻化

SDV 対応エンジニアの人材不足が深刻化する中、自社で育成するのは時間と手間がかかります。また、人材の流動化によりエンジニアの採用や定着化は容易ではありません。そこで、欧米の自動車関連会社は、ドラスティックな改革を行っています。ポイントは、コアの技術領域を見極め、それ以外はパートナーのエンジニアリングサービスを活用し、市場投入への期間短縮を図っていることです。そして、それを可能にするためには、グローバル視点でソフトウェア開発能力の確保・活用していく技術戦略が必要となります。エンジニアリングと戦略の両面から、グローバルで CASE の実現に向けて協業できるパートナーの選択が、モビリティビジネスの成長を左右すると言えます。



**ハードウェア主導からソフトウェア主導へ、  
SDV へのシフトはビジネストラansフォーメーションを伴います。**

世界約 50 カ国で拠点を展開する欧州発世界大手のコンサルティングファームであるキャップジェミニは、エンジニアリングのクォリティを備えています。欧州のメジャー自動車関連会社から SDV 化のパートナーとして選ばれる理由も、戦略とエンジニアリングの両面を支援できる点にあります。

2023 年 2 月には、日本の自動車業界向けの研究開発拠点をつくば市に開設。グローバルで得た知見やノウハウのもと、日本企業に適したソリューションを提供し、SDV へのシフト、グローバル展開を支援しています。

キャップジェミニ・エンジニアリング

<https://www.capgemini.com/jp-jp/about-us/who-we-are/our-brands/capgemini-engineering/>



## 「経営の高度化」の課題： SDV 化を阻害する変化に追従できないサイロ型システム

SDV 時代は、自動車のスマホ化が進みます。自動車のコックピットにアイコンが並ぶ様を見ればそれを容易に想像できるでしょう。つまり、ソフトウェアが自動車の価値を決め、収益向上につながる時代なのです。そしてソフトウェアは、ハードウェアと比べてリリースのスピードが圧倒的に速いため、市場で優位性を確保するためには、迅速かつ確かな意思決定が求められます。

SDV 化等の新たな技術やサービスにスピーディに対応するためには、経営基盤にはアジリティ（機敏）とフレキシビリティ（柔軟性）が必要となります。国内自動車関連会社の多くは、これまでフルスクラッチで基幹システムを構築し機能追加を繰り返してきました。その結果、IT 環境が複雑化しコストや管理負荷の増加を招いています。また、部分最適によりシステムとデータのサイロ化が進み、部門横断でデータを活用したり、新たなサービスやビジネスを展開するのに多くの時間と手間をかけています。

サイロ型システムでは、意思決定のスピードが必要となる SDV 市場を勝ち抜くことは難しいと言えます。データが繋がっていないと、計画と実績の差のタイムリーな比較に加え、売上と計画で差が生じた時にドリルダウンによる原因追求もできません。また、AI など新しい技術を活用した効果も限定的になるでしょう。さらに、海外展開、企業再編などの柔軟な対応も困難なため、グローバルにおけるモノとお金の動きを可視化できず、グローバルサプライチェーンの最適化も図れません。

さらに、そのままサイロ型システムを継続した場合、追加開発やアップデート時の影響範囲が大きく、多くの投資が必要となります。また、ビジネスのスピードにシステムが追従できず、変革の足枷となる可能性が高まります。SDV 時代のビジネスでは、市場変化への柔軟な対応力と、データに基づく意思決定がより重要になるため、グローバル大手自動車メーカーでは、サイロ型システムを刷新し、モビリティビジネスのニーズに応える経営基盤の構築が進んでいます。サイロ型システムからの脱却は、国内自動車関連会社が SDV ヘシフトし持続的成長を実現するために、今取り組むべき重要課題なのです。



つまり我々は経営基盤の柔軟性の欠如こそが、喫緊の課題であると考えています。  
そこで、経営基盤の柔軟性向上に向けて、以下の 3 点を提言します。



## <キャップジェミニの 3 つの提言>

# ERP を上手く活用しサイロ型システムから脱却

### 提言 1. 基幹システムをシンプル化せよ

サイロ型システムのすべてを刷新するのは多くの時間とコストを要するうえ、リスクも大きくなります。基幹システムをシンプル化するために、ERP に置き換えることができるレガシーシステムを移行することが、現実的かつ最適解となるでしょう。海外自動車メーカーの中には既にこうした取り組みを進めているところもあります。

### 提言 2. ERP が苦手とする機能は別のソリューションで対応せよ

サイロ型システムからの脱却では、部分最適ではなく全体最適を実現することが求められます。ポイントは密結合アーキテクチャーを回避し、可能な限り ERP パッケージソフトウェアを活用することです。ERP では対応が難しい場合のみ、その他のパッケージや当社の独自ソリューションを適応します。または、それでも困難な場合は、スクラッチ開発を行います。

### 提言 3. データをタイムリーに活用し意思決定のスピードアップを

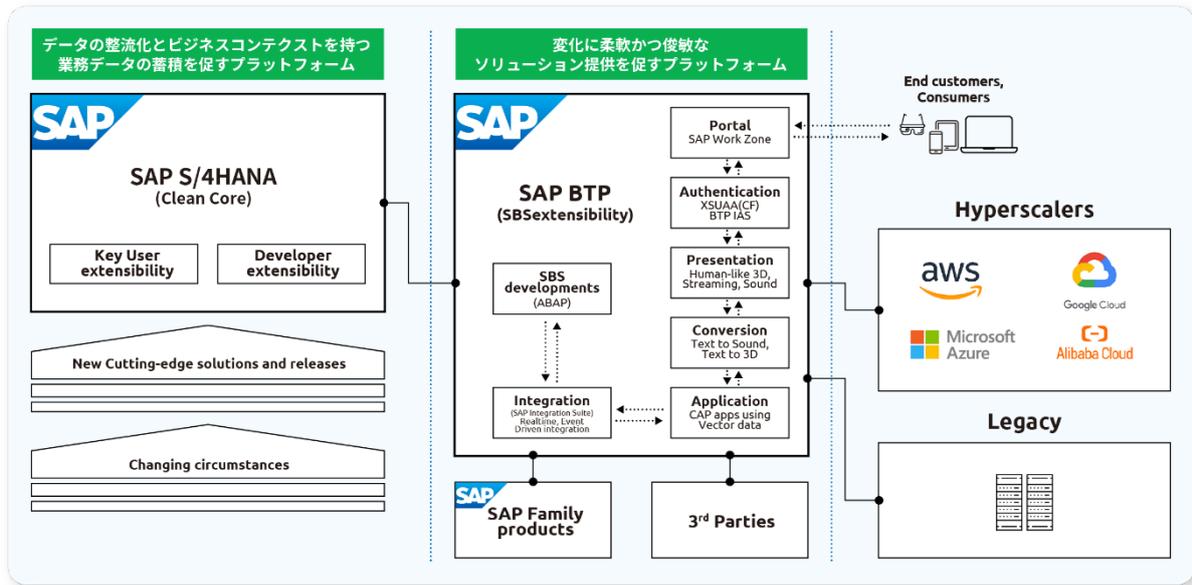
データウェアハウスにさまざまなデータを一元的に集約することで、部門横断でデータを活用し意思決定を行い、素早くアクションを起こすことが可能となります。産業構造変革が進む中、データドリブン経営の実現は競争力強化に直結します。

## 「クリーンコア戦略」と「Side by Side 開発」が“鍵”

3 つの提言すべてを満たす ERP が SAP S/4HANA です。ここで重要なポイントとなるのが、SAP が提唱する「クリーンコア戦略」と、それを実現する「Side by Side 開発」です。クリーンコア戦略は、ERP の標準機能を最大限に活用することで、カスタマイズを最小化するという考え方です。目的は、メンテナンスやオペレーションの複雑さを解消し、ビジネスの変化に柔軟かつ迅速に対応できる ERP 基盤を構築することにあります。

クリーンコア戦略の実現では、ERP の標準機能で対応が難しい部分における追加開発(アドオン)の影響をいかに抑えるかが課題となります。そこで、コア部分に手を加えることなく、追加開発を行えるのが Side by Side 開発です。クラウド型アプリケーション開発プラットフォーム SAP BTP(SAP Business Technology Platform)を活用することで、Side by Side 開発を実現。追加開発を SAP BTP 上で行い、API による疎結合で ERP と連携します。標準機能と追加開発機能を疎結合にすることで、追加開発による影響範囲を最小限に抑えることが可能となるのです。

グローバル大手自動車メーカーでは、クラウドベースの SAP S/4HANA Cloud と、SAP BTP の組み合わせによりグローバル展開する企業も登場しています。



クリーンコア戦略により ERP の標準機能を最大限に活用しカスタマイズを最小化。  
さらに Side by Side 開発でコア部分に手を加えることなく追加開発を行います。

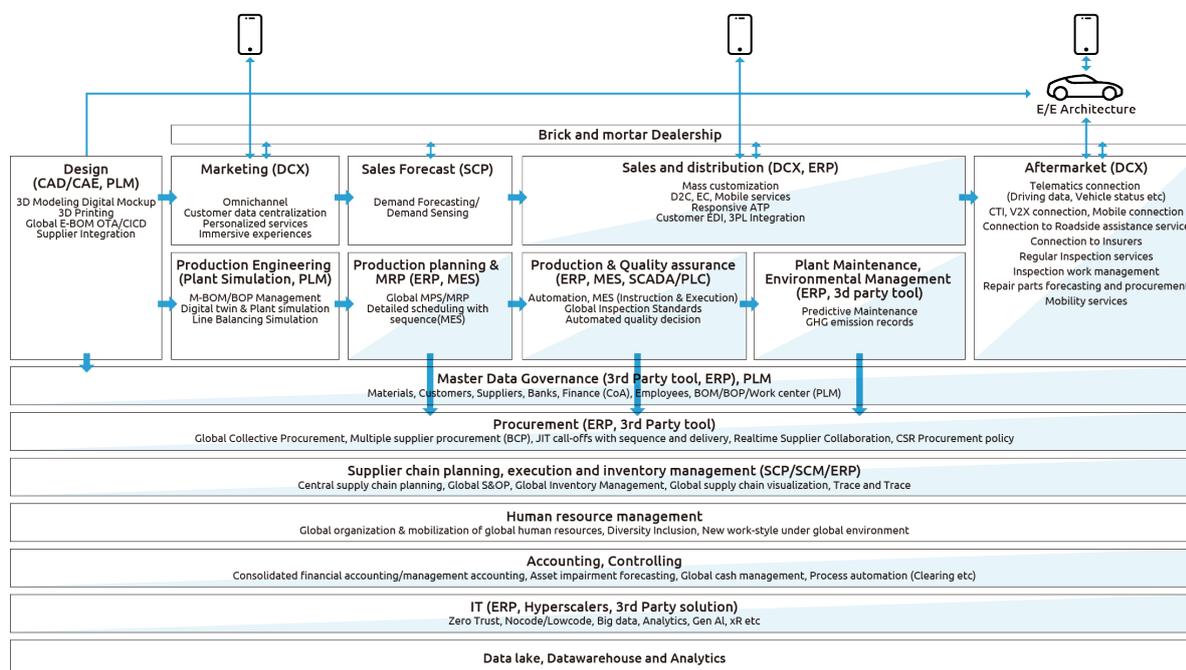
これらの提言や考え方は決して真新しいものではありませんが、反面、投資効果が見えにくい点もあると考えています。また、大規模なチェンジマネジメントも求められるため着手しにくい取り組みでもあります。しかし、今すぐに着手しなければ競合との差が開くばかりです。キャップジェミニは、経営基盤の簡素化・標準化とチェンジマネジメントでサイロ型システムからの脱却を支援します。



## キャップジェミニと SAP が連携し 国内自動車業界の DX を支援

キャップジェミニは、欧州発の SAP 社と 40 年以上にわたりパートナーシップを深めており、SAP 認定コンサルタント数も世界トップクラスです。SAP 社と連携し、自動車業界の DX を支援する協業の一環として、2020 年に SAP 社と協力して開発した自動車産業向け BTP アプリケーション「SAP S/4HANA® Cloud for automotive suppliers」をリリース。これを活用することで、ERP が得意とする適用範囲を定め、BTP 上で自動車産業独特の業務を追加開発できます。また、キャップジェミニが独自開発した自動車産業向け BTP アプリも利用可能。日本の国内自動車関連会社から提供し、変革を支える基幹システムの構築を支援します。

自動車産業向け概略アプリケーションマップ(例)とERPの適用範囲



**SAP S/4HANA® Cloud for automotive suppliers は ERP が得意とする適用範囲を定め、  
なおかつ拡張性の担保を可能とします。**

キャップジェミニ日本法人は、国内自動車関連会社向けにビジネスプラットフォームの SAP グローバル展開も支援しています。今後も、日本市場において両社の連携強化を図り、日本のものづくりの強みと SAP ソリューションを組み合わせ、DX の加速と持続的成長に貢献していきます。



## お問い合わせ

<https://www.capgemini.com/jp-jp/about-us/contact-us/>

## キャップジェミニについて

キャップジェミニは、お客様のビジネストラansフォーメーションならびにテクノロジーtransフォーメーションのグローバルパートナーです。企業が“デジタル世界”と“持続可能な世界”への移行を加速できるようご支援し、組織と社会へのインパクトを目に見える形で生み出しています。当グループは、世界 50 か国以上、約 34 万人の使命感あふれる多様性に富んだチームメンバーから成る組織です。55 年にわたり培ってきた豊富な実績を有し、幅広いビジネスニーズへの対応をテクノロジーの力で支援するパートナーとして、お客様から厚いご信頼をいただいています。AI、クラウド、データ領域で市場をけん引する能力を発揮し、各業界への深い専門知識とパートナーエコシステムを組み合わせ、戦略・設計からエンジニアリングまでを網羅する強みを活かして、エンドツーエンドのサービスやソリューションをご提供しています。2023 年のグループ売上高は 225 億ユーロです。

Get the future you want | [www.capgemini.com/jp-jp/](http://www.capgemini.com/jp-jp/)  
望む未来を手に入れよう



This presentation contains information that may be privileged or confidential and is the property of the Capgemini Group.

Copyright © 2024 Capgemini. All rights reserved.