

ERPデータ利活用の進化に向けて CleanCoreNextが変えるクラウドERP×AI実践

フォーティエンスコンサルティング株式会社

- クラウドERP最新事情の概況・展望解説
- CleanCoreNextご紹介
- ユーザー事例のご紹介

CLOUD ERP × AI

AI時代のクラウドERP Fit to Standard 2.0

新時代のクラウドERPに共通する設計原則とは

本セッションの目的

AI時代におけるクラウドERP導入・刷新において
標準化すべきものは何かを理解する



製品比較ではなく、設計の考え方を扱います

登壇者紹介



牧野 真朋

Masatomo Makino

ディレクター

経歴・キャリア

国内私立大学 商学部 卒業（会計専攻）

日本アイ・ビー・エム > デロイト トーマツ コンサルティング > フォーティエンス
コンサルティング

コンサルティング経験

24年

ERP導入

10年

プロジェクト管理

6年

グローバル展開

5年

業務改革

役割・専門領域

- フォーティエンスコンサルティングにおける SAP Cloud ERPビジネス責任者
- クリーンコアを前提としたクラウドERPのグローバル展開
- 財務会計・管理会計を中心とした業務改革の推進
- 大規模ERPプロジェクトのマネジメント（SAPパートナーアワード受賞）

このような方に向けた情報です



ERP導入を検討中

どの製品を選ぶかだけでなく、導入後のAI・データ活用まで見据えたい方



ERP刷新・移行を実施中

現行ERPのアドオンや設定をそのまま持ち込んでよいか判断したい方



ERP導入後の活用に課題

データ活用・AI活用が思うように進まない理由を整理したい方

POINT

本セッションではSAP ERPを例にご説明しますが、論点是他ERP（Dynamics・NetSuite・国産ERPなど）にも共通です

本セッションで持ち帰っていただきたいこと



判断軸

AI時代に標準化すべき対象を理解する



具体例

避けるべき“カスタマイズ”と許容できる拡張を見極める



次の行動

自社ERPのプロセス・データ・APIを点検する

POINT 自社ERPを導入・維持・刷新する際の考え方を確認するための20分です

SECTION

AIエージェントを 活用できるERPへ

AIを導入する前に、ERP側をAIが理解できる状態に整える

AI時代に突入し、ERPへの期待・役割が変わってきています



従来

- 業務を正しく記録する
- 月次・帳票で確認する
- 人が判断し、人が操作する



これから

- 業務データをAIが理解する
- リアルタイムに予測・提案する
- AIEージェントが実行を支援する

Agentic AIの活用を
意識した設計が
求められる

POINT 変化の鍵は、プロセスとデータの“意味”を標準化すること

クラウドERPにおいてAIエージェント活用に必要な4条件



プロセス

例外が整理され、判断ルールが明確



データ定義

項目・コード・マスタの意味が一貫



API

外部サービスと疎結合に連携



権限・統制

実行範囲と監査ログを設計

POINT AIは“暗黙の運用ルール”を前提に判断できない

「Fit to Standard 2.0」とは

従来のFit to Standard

- パッケージ機能に業務を合わせる
- アドオン（追加開発）を極力作らない
- **導入時の効率化**が主目的

AI時代のFit to Standard (Fit to Standard 2.0)

- プロセス・データ定義・APIまで標準に合わせる
- AIとアップデートを阻害しない
- **導入後の継続改善**が主目的

POINT 標準化の対象は「機能」から「意味」へ広がる = 「カスタマイズ」の定義が変わる

AI時代に避けるべき「カスタマイズ」とは？

①

標準項目の流用

空いている標準項目を別用途で使う

→ データの意味が壊れる

②

標準値の読み替え

ステータスやコードの意味を社内独自に変える

→ AI判断がずれる

③

コア改修型アドオン

標準プロセスを個別ロジックで上書き

→ 継続アップデートを阻害

POINT 原則：標準プロセスと標準データモデルの意味を壊さない

標準値・コード値を変更する前に確認すること



意味を変えない

標準ステータスやコードを社内独自の意味で読み替えない



不足分を明示する

必要な区分は補助区分・拡張項目・別マスタで管理する



将来影響を見る

AI・分析・外部連携・アップデートへの影響で判断する

POINT 業務適合だけでなく、人とAIの両方が理解できるデータが保てるかで判断する

作ってよいアドオン／避けるべきアドオン



作ってよい可能性が高い

- 競争力に直結する
- 標準機能で代替できない
- 標準データを壊さない (new!)
- API等で疎結合にできる (new!)



避けるべき

- 現行業務を温存するだけ
- 標準機能の代替
- 標準ロジックを上書き
- アップデートを阻害する

POINT 基本線は従来と変わらないがデータに対する考え方が変化

APIでERPコアを守る



API
⇔

外部化する領域の例



AI予測



EDI /
iPaaS



OCR / 文書
処理



BI / DWH

POINT ERP内部を複雑化させず、公開API・イベント連携で拡張する

標準プロセス・機能・データにFitしない時の考え方



POINT Fitしない＝作る、ではなく、Fitしない要件を“適切な場所”に置く

自社ERPのデザインをする際に確認すべきポイント



プロセス

Q. 例外処理が人の判断に依存していないか



データ

Q. 項目・コードの意味を社内で読み替えていないか



拡張

Q. ERPコアに作り込みすぎているか

POINT まずは、現行の“暗黙ルール”と“意味のずれ”を棚卸しする

明日から着手すべき3つのアクション



1

標準化の棚卸し

- 標準項目の流用
- 標準値の読み替え
- 独自プロセスの洗い出し・検討



2

Fitしない要件の配置

- 業務変更
- 標準拡張
- 外部化
- 例外アドオンへの分類



3

API・データ方針の決定

- ERPを正本にするデータ
- 外部化する機能
- 連携方式の決定

POINT CleanCoreNextに向けて、この棚卸しからAI活用ロードマップ化までを具体化する

AI時代のクラウドERP・Fit to Standard2.0

ご視聴ありがとうございました！

- クラウドERP最新事情の概況・展望解説
- CleanCoreNextご紹介
- ユーザー事例のご紹介

CleanCoreNextご紹介

2026年6月25日

フォーティエンスコンサルティング株式会社

海野 晋也



海野 晋也(マネージング・ディレクター)

テクノロジーコンサル部門リード

ERP周辺系の専門家20年目

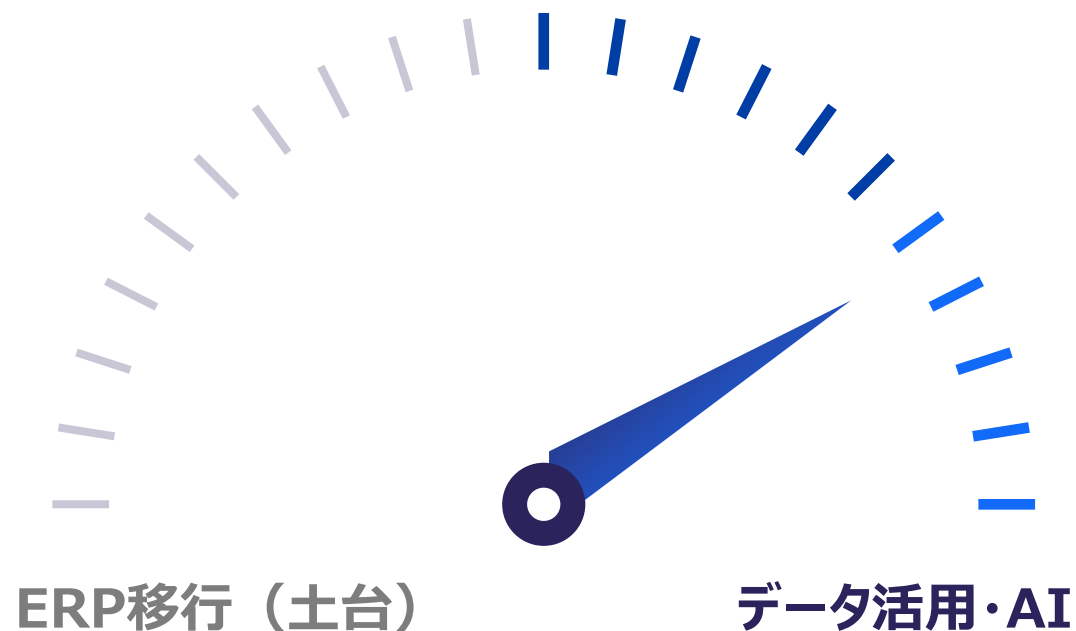
SAPマイスターIQ認定

国内外でSAPアワード受賞8回



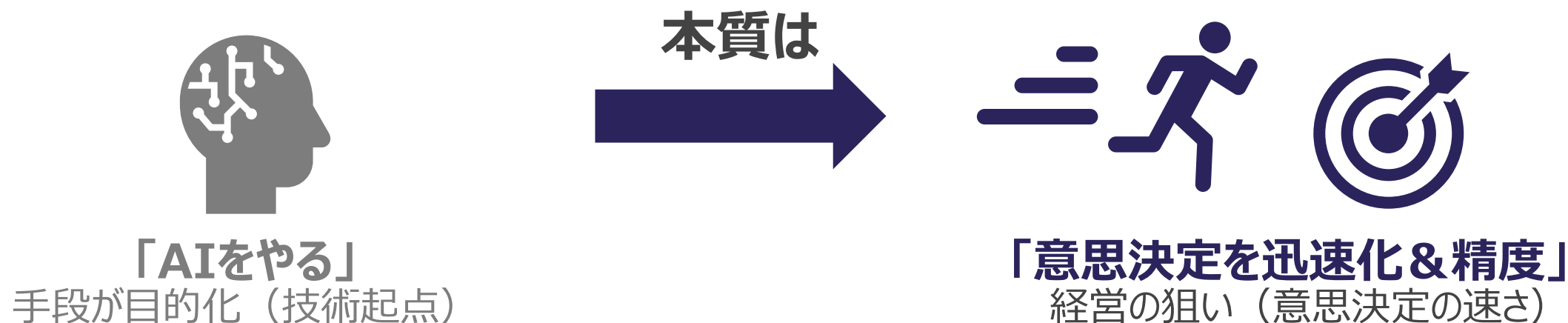
ERP移行は大詰め。次の主戦場は“データ活用”

関心はすでにデータ活用とAIへ向かっている



経営が次に求めるのは「意思決定の速さ」

「AIをやる」でなく「データで意思決定を速くする」



経営が最も期待するのは「意思決定の迅速化&精度強化」

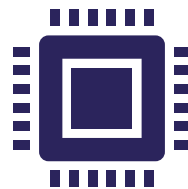
ERP導入後に効いてくる、3つの実情

安定稼働と定着化に忙殺され、「次の一手」が打てなくなっている



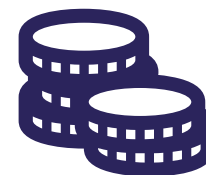
データ品質

データ整備に追われる



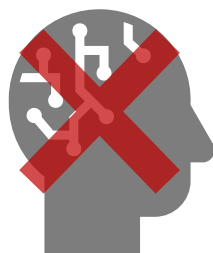
拡張性

改修・追加に追われる



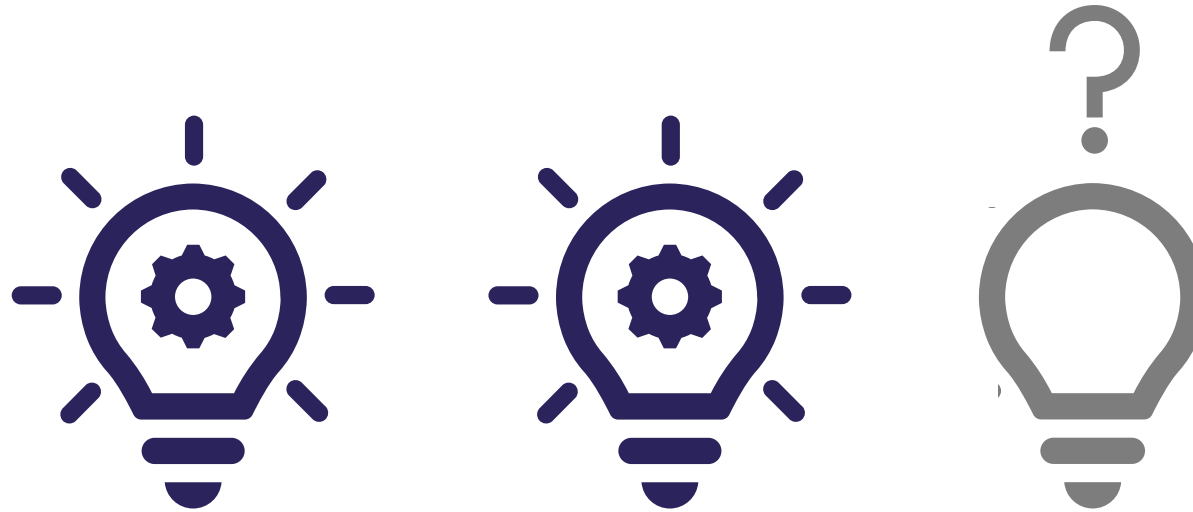
運用コスト

保守・運用に追われる



「次の一手」は後回しに

関心は高いが “活用像” を描けない



——では、なぜ描けないのか？

なぜ動けないのか——3つの真因

原因は自社だけでなく、市場特性と“頼る相手”にもある



成長段階で流動性あり / 多種多様なプレイヤー
/ 安全保障の影響を受けやすい＝事業継続性

AI活用の留意点は"業務×SAP×AI"に横断する

AI活用の留意点はあらゆる領域に横断

— 業務 × SAP × AI を一体で押さえることが、AI活用の成否を分ける

必要な知見： ● 業務 ● SAP ● AI

① 戦略・投資

目的・スコープ

手段の目的化／PoC止まり

● ● ●

コスト・ROI

隠れコスト・効果測定の難しさ

● ● ●

② データ・基盤

データ品質・整備

未整備・サイロ化（GIGO）

● ● ●

データアクセス・連携制約 ★

基幹接続経路・APIポリシー

● ● ●

アーキテクチャ・製品選定

ロックイン／ツール乱立

● ● ●

③ 統制・法務

セキュリティ・ガバナンス

機密入力・ハルシネーション

● ● ●

法務・コンプライアンス

個人情報・著作権・課金・規制

● ● ●

④ 組織・推進

体制・人材

人材不足・業務×IT連携不足

● ● ●

運用・定着

本番移行不足・現場が使わない

● ● ●

⑤ 外部環境（横断）

安全保障・地政学

輸出規制・経済安保・外交/政治の影響でベンダー・モデル・クラウドの前提が崩れる

● ● ●

すべての留意点が **業務 × SAP × AI** に横断 — 3領域を一体で支援できる体制が、課題解決の前提

AI・大量データのSAPアクセスは、SAPが認めた経路の経由が必須に

APIポリシー改訂の概要

- 2026年4月、SAP API Policy v4.2026（SAP Note 3255746）公表——AIエージェント・自動化ツールの大量アクセス制御が主目的
- ODP-RFCでの大量抽出／非公開・内部API／ガバナンスなきAI直接呼び出し／迂回を明確に禁止
- 2026年6月9日のパッチで非準拠ODP-RFCを技術的に遮断・非公開APIは即時禁止（「罰則より対話優先」だが放置は停止リスク）



留意点 御社環境の連携が該当するかは、個別の棚卸し（SAP Note 3439624 の自己診断ツール）で確定させる必要があります。

SAP×AI活用の留意点（1/2）

「絶対NG」と「グレーゾーン」——影響製品と対応策で整理

絶対NG（4項目）			技術的に遮断・サポート対象外になる行為
留意点	影響を受ける製品・サービス	対応策	
• ODP-RFCでの大量データ抽出 • 非公開・内部APIへのアクセス • 第三者AIエージェントの直接API呼び出し • プロキシ・なりすましによる迂回	• BI（Tableau・Power BI） • Azure Data Factory • Copilot for Finance／Salesforce • 自作コネクタ・ミドルウェア	• 公認経路へ統一する • 分析＝BDC Delta Sharing • エージェント＝MCP／Agent Gateway • Published API（Hub掲載）のみ	
グレーゾーン（4項目）			白黒が未確定・保守的な設計が必要
留意点	影響を受ける製品・サービス	対応策	
• 自作MCPサーバー経由の自律エージェント • RPA＋AIのハイブリッド • 既存連携の遡及適用（grandfathering） • “large-scale”の定義が未公表	• 自作MCPサーバー • LLMオーケストレーション（LangGraph等） • UiPath等のRPA／Workday • 認定パートナー製品	• 自律判断をエンドース経路へ切り出し • SAPへ事前照会する • 保守的に設計する • 個別協議で移行計画を策定	

SAP×AI活用の留意点（2/2）

「見直しが必要」と「問題なし」——影響製品と対応策で整理

見直しが必要（6項目）			移行・棚卸し・コスト再見積りが必要
留意点 - AIエージェント経路の再設計 - 大量データ経路の移行（ODP-RFC脱却） - 内部API依存・カスタムコードの棚卸し - Digital Access（間接アクセス）課金 2027年以降のコスト／RISE改修コスト	影響を受ける製品・サービス - Vertex AI／Copilot Studio - Databricks／Snowflake／Fabric - ABAP Zプログラム群 - RISE移行対象システム	対応策 - 公認経路へ転換（MCP GW・BDC Connect・SLT） - 自己診断ツールで依存を棚卸し - ドキュメント数で課金を試算 - 将来価格・改修スコープを契約で合意	
問題なし（4項目）			ドキュメント範囲・公認経路なら継続可
留意点 - Published APIをドキュメント範囲内で利用 - Z／Yカスタム名前空間の開発 - detached AI（開発支援用途） - 承認済みパス経由のアクセス	影響を受ける製品・サービス - S/4HANA標準OData API - カスタムRFC／OData／CDS - ChatGPT・Claude・GitHub Copilot（開発支援） - Integration Suite／BDC／SLT／A2A	対応策 - API Hubで掲載を確認 - AI利用は開発支援に限定 - アクセスは公認経路に統一 - 顧客作成のZ資産は対象外	

業務 × SAP × AI に横断 — 3領域を一体で支援できる体制 診断から自走まで、一気通貫でご支援します

1 データ活用診断

現在地を“データで”見える化

よくある壁

活用像が描けない

▼ 提供サービス

- 成熟度の可視化（現状診断）
- 即やれるユースケース選定
- 整備不要で即PoCを見極め

2 方針策定

レゴのように“組む”全体設計

よくある壁

特定製品に縛られる

▼ 提供サービス

- 導入ロードマップ策定
- 中立なアーキテクチャ方針
- 既存システムとの連携設計

3 PoC・自走支援

即日デモから、自走チームへ

よくある壁

PoC止まり／定着しない

▼ 提供サービス

- 即日デモ・PoC実行
- 効果検証・評価
- 自走チームへの伴走

① データ活用診断

27プロセスの成熟度を定量診断し、“現在地”と“伸びしろ”を可視化します

データ収集・ヒアリング

- 1 S/4HANA データ抽出**
標準トランザクションで利用実態を抽出
- 2 周辺システムのヒアリング**
Salesforce・Teams 等の活用状況を把握
- 3 データ品質・体制の確認**
マスタ整備状況／IT体制・スキルを確認

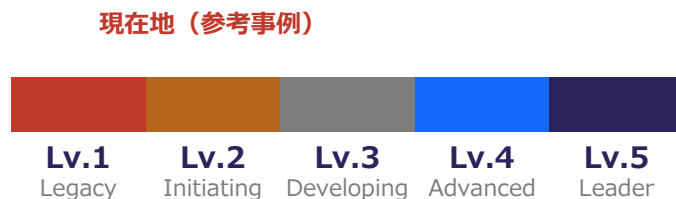
成熟度診断（27プロセス×5軸）

- 4 27プロセスを5軸で評価**
標準活用率・アドオン依存度ほかを定量化
- 5 成熟度レベルを自動判定**
ドメイン別スコア → Lv.1～5 を判定
- 6 強み・弱みを可視化**
標準活用率／アドオン依存の偏りを把握

課題整理・実現可能UC

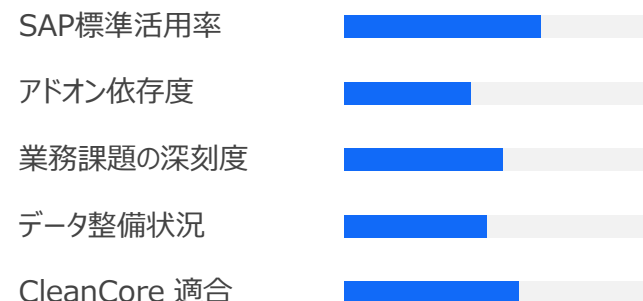
- 7 課題の優先度を判定**
重要度 × 実現性で A～D に整理
- 8 実現可能なUCを特定**
整備不要で着手できる候補を抽出（→ ②へ）

成熟度を5段階で可視化



総合スコア 0～100 から Lv. を自動判定

27プロセス × 5軸で定量診断



※ スコアは参考イメージ

新規ツールの購入は不要

既存資産を最大活用

- ✓ S/4HANA
- ✓ Salesforce
- ✓ Teams

標準トランザクションのみで対応

② 方針策定

実施可能なユースケースから、段階的なロードマップと中立な方針を描きます

ユースケース紐づけ

- 1 診断結果をUCに変換
課題を具体的なユースケースへ落とし込み
- 2 効果×実現性で評価
自社データで実現性・効果を確認
- 3 優先順位を決定
Quick Win～中長期に振り分け

導入ロードマップ策定

- 4 Quick Win を定義
整備不要で即着手できる施策から
- 5 中期・長期を設計
段階的な拡張の道筋を描く
- 6 KPI・効果目標を設定
各施策の評価指標を定義

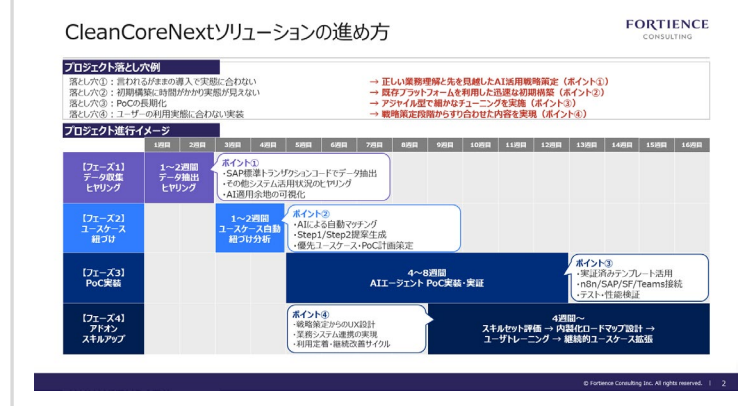
中立アーキテクチャ方針

- 7 中立な方式を選定
特定製品に縛られない構成を選ぶ
- 8 既存資産との連携設計
S/4HANA・Salesforce 等を活用

実現度が高い37種類のユースケース



目的に応じたロードマップ・アクションプランを策定



既存環境×クラウド×OSS積極活用



③ PoC・自走支援

既存プログラムで素早くPoC。内製化を支援し、“自走”へ伴走します

PoCパッケージ（実証）

- 1 既存プログラムで即PoC
整備済みパッケージを活用（新規開発なし）
- 2 実データで効果検証
4～8週で素早く検証
- 3 投資判断材料を提示
効果・実現性をレポート

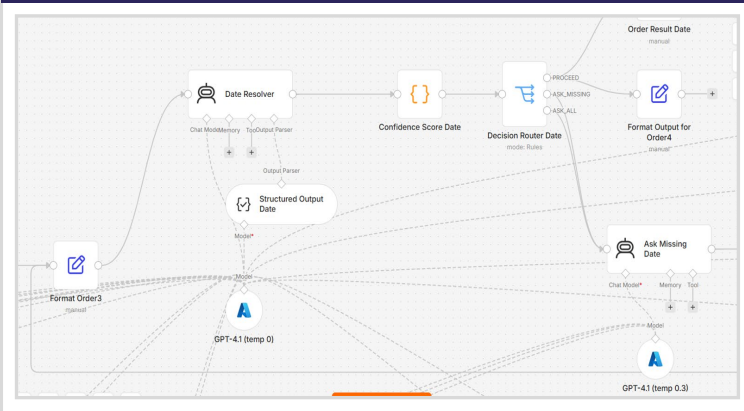
内製化・スキルアップ

- 4 スキルギャップを評価
現状のスキルセットを把握
- 5 内製化ロードマップを策定
段階的な内製化の計画
- 6 ハンズオンで育成
実務を通じたスキル移転

継続伴走 → 自走

- 7 伴走しながら定着
運用・改善を一緒に回す
- 8 自走運用へ移行
貴社チームが主体的に展開

PoCデモ画面



効果検証レポート

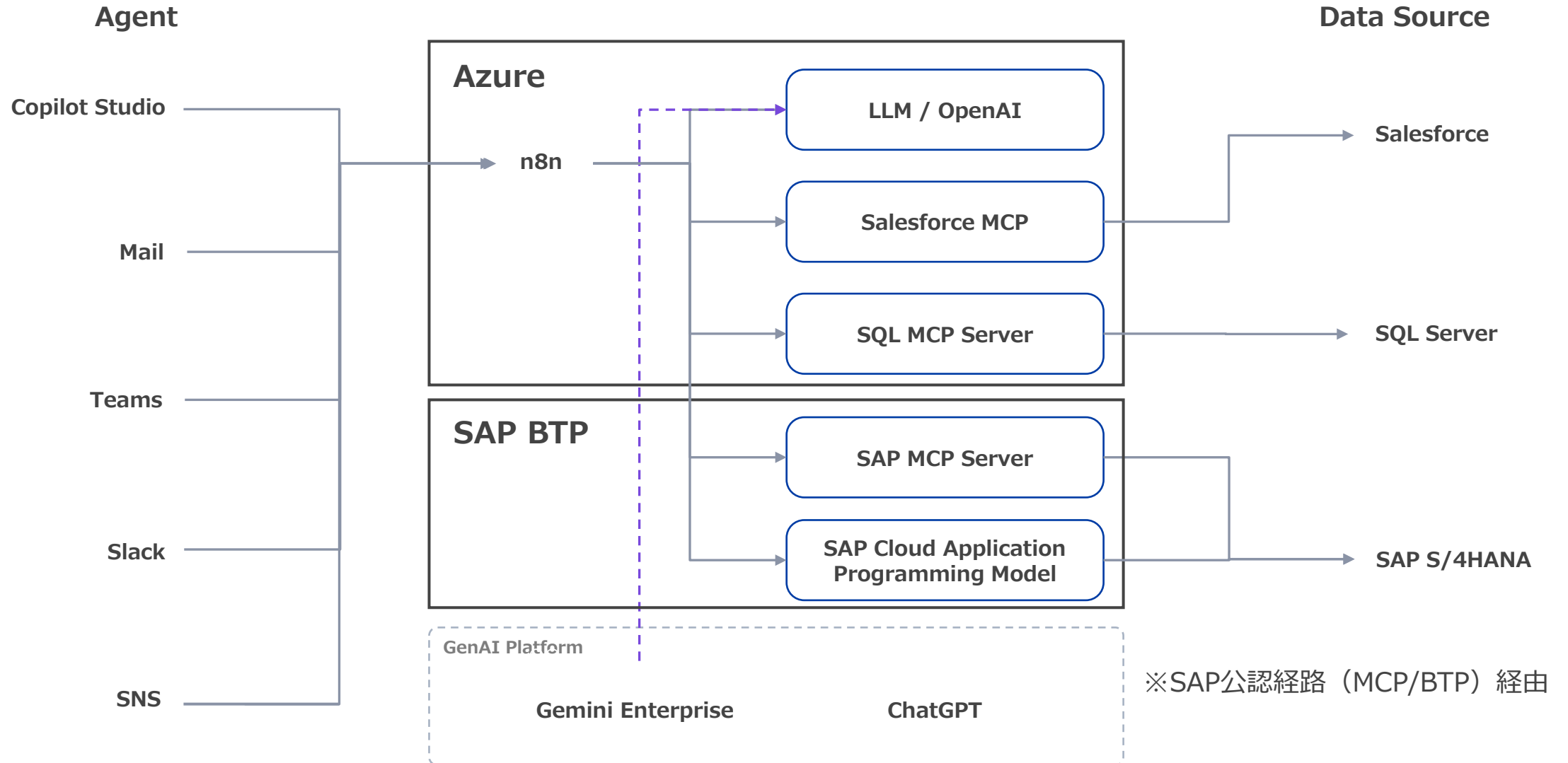
UC-08 ATP検査AI（エージェント）実証結果（ファクターシート）												
※(1)～(5)は評価、(1)～(4)はスコア（1～5）で(5)は100%、(3)～(5)は適切な努力と適切な結果、(2)は適切な結果、(0)は適切な結果と一致しない												
項目	評価	スコア	評価	スコア	評価	スコア	評価	スコア	評価	スコア	評価	
1. 既存プログラムでの実証	成功	1.0	既存プログラムで素早くPoCを実証できた。	2. スキルギャップ評価	1.0	現状のスキルセットを把握できた。	3. 内製化ロードマップ策定	1.0	段階的な内製化の計画を立てた。	4. ハンズオンでの育成	1.0	実務を通じたスキル移転ができた。
5. 継続伴走による定着	成功	1.0	運用・改善を一緒に回すことができた。	6. 自走運用への移行	1.0	貴社チームが主体的に展開できた。	7. 投資判断材料の提示	1.0	効果・実現性をレポートできた。	8. 貴社にケイパビリティを残す	1.0	貴社にケイパビリティを残すことができた。

「伴走」から「自走」へ

依存させない

- ✓ 既存プログラムで即PoC（低リスク）
- ✓ 内製化で外注に依存しない
- ✓ 貴社にケイパビリティを残す

貴社が主体的に回せる状態へ



ERP×AIで、こう変わる①

営業向け納期・在庫即時回答（ATP照会）

半導体

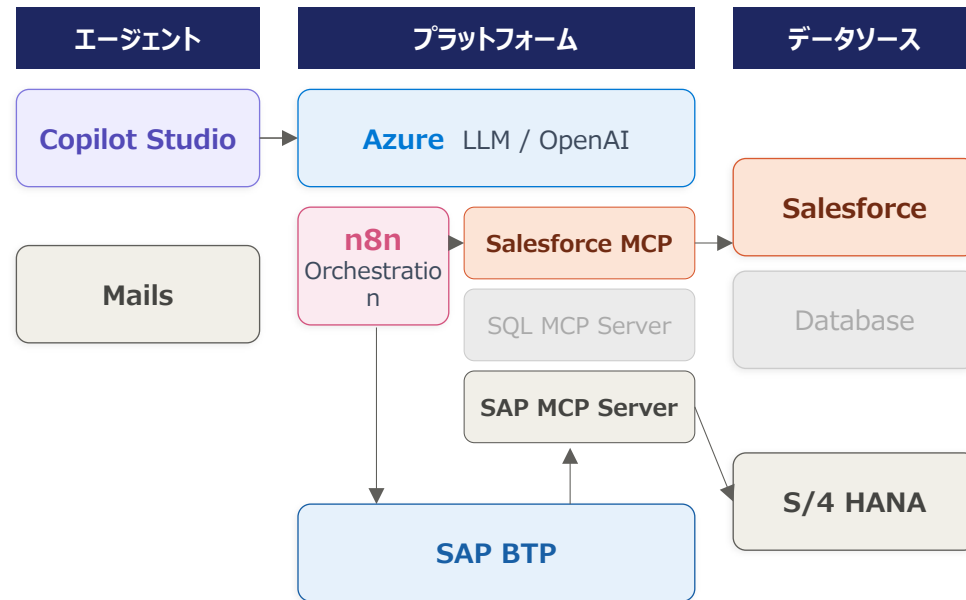
問い合わせ

難易度:低

優先度:高

営業担当が自然言語で照会するとATP情報を即時回答し、顧客への納期回答を迅速化

システム構成



処理フロー

1. 自然言語で納期照会を受付
2. S/4HANA ATP照会を実行
3. 在庫/生産計画/受注残を横断チェック
4. 回答可能日を算出し回答生成



データソース

S/4HANA: SD (ATP)
S/4HANA: PP (生産計画)
Salesforce: 商談管理

期待効果

90% ↓ 納期回答LT
秒 → 数時間 → 数秒

ERP×AIで、こう変わる②

サプライヤー納期遅延の連鎖影響シミュレーション

自動車

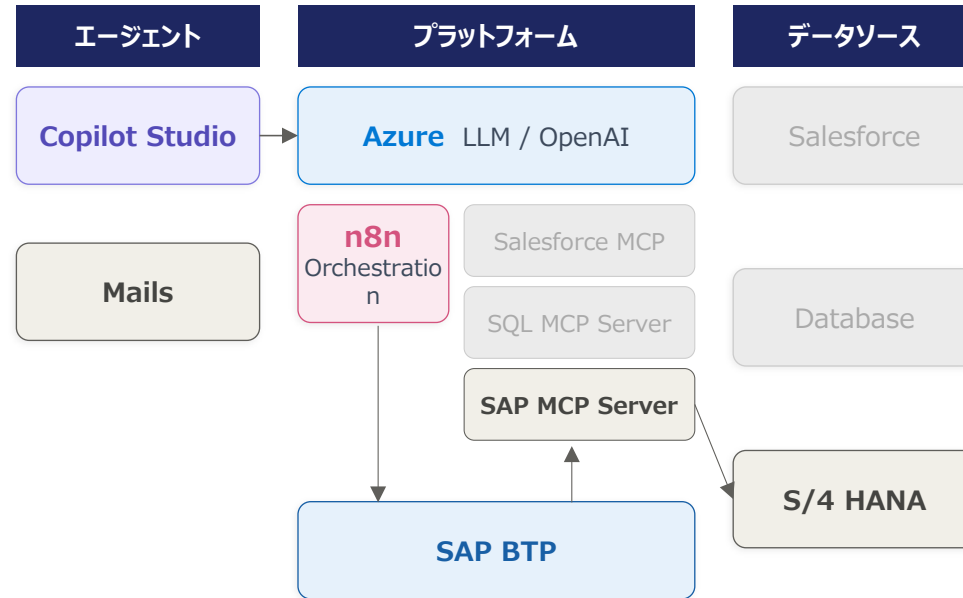
イベント駆動

難易度:高

優先度:高

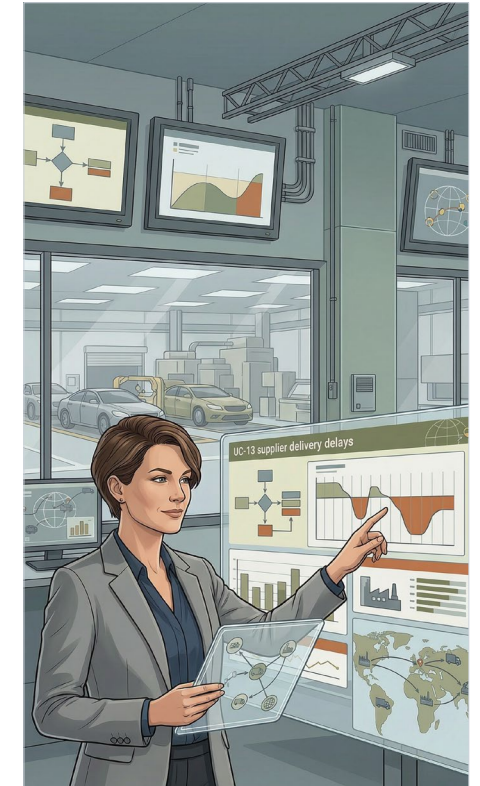
サプライヤーからの納期遅延通知を受けた際、生産計画・後工程・最終出荷への波及を自動シミュレーション

システム構成



処理フロー

1. 納期遅延情報をトリガーとして受信
2. BOM展開で依存関係を分析
3. 生産計画への影響をシミュレーション
4. リスケジュール案を作成→関係者通知



データソース

S/4HANA: MM (購買)
S/4HANA: PP (生産計画/BOM)
S/4HANA: SD (出荷計画)

期待効果

90% ↓ 影響分析時間
UP リスケ判断精度

ERP×AIで、こう変わる③

ディーラー向け部品在庫・互換品検索エージェント

自動車

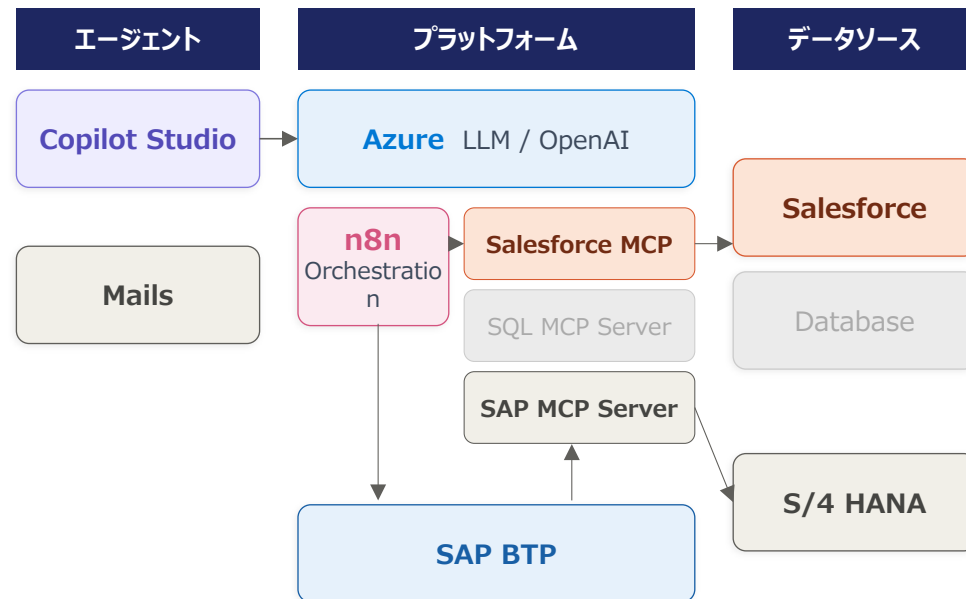
問い合わせ

難易度:低

優先度:高

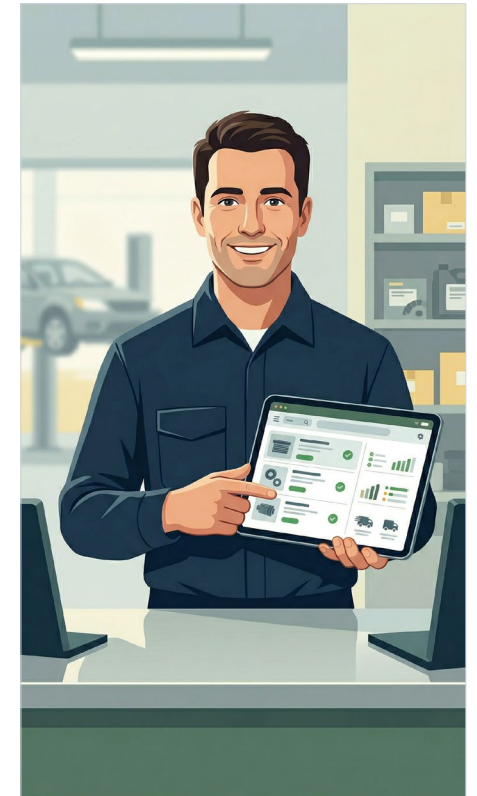
ディーラーが修理に必要な部品の在庫・納期・互換部品を自然言語で照会し、最適な調達方法を提案

システム構成



処理フロー

1. 自然言語で部品照会を受付
2. S/4HANA部品在庫・互換品マスタを検索
3. 最寄り倉庫の在庫を確認
4. 最適な調達提案を生成→発注支援



データソース

S/4HANA: MM (部品在庫)
S/4HANA: SD (ATP)
Salesforce: Service Cloud

期待効果

50% ↓ 部品調達LT
UP 修理完了時間

“動けない3つの真因”に、3つの強みで正面から応える



① 診断起点

“活用像”を、まず描く

27プロセスを定量診断し、現在地と打ち手を可視化。着手点が初日から明確に。

解く真因：人材不足／“活用像”が描けない

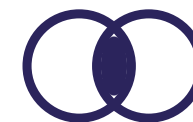


② 製品中立

特定製品に、縛られない

製品ありきでなく、既存資産（S/4HANA・Salesforce 等）を活かして“組む”。

解く真因：ベンダーの特定製品偏り



③ ERP×AI 一貫

ERPもAIも、ひとつのチームで

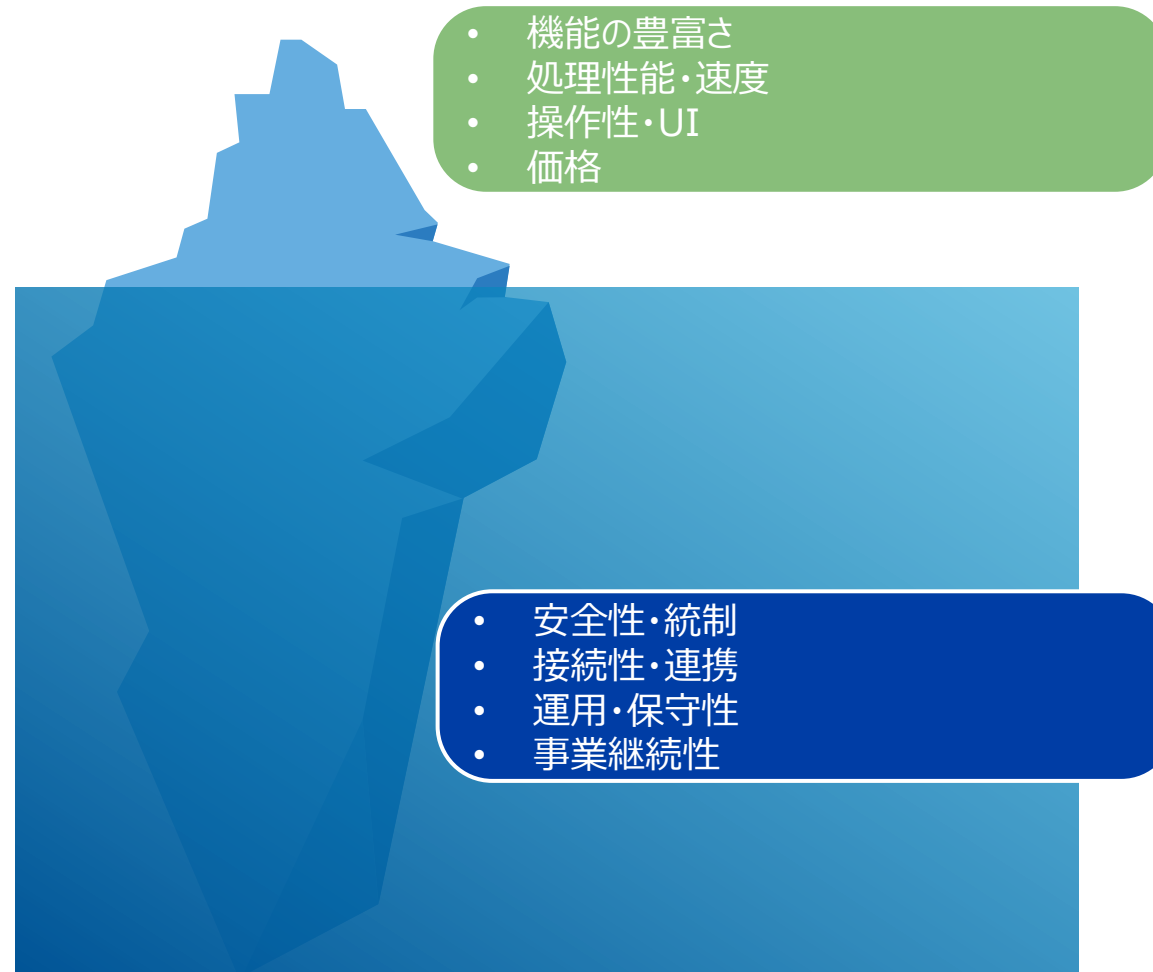
ERP移行からAI活用まで一気通貫。NTTデータグループの総合力で変化に追従。

解く真因：市場の流動性・多種多様

3つの強みで “活用像”を、確実に描く —— 迅速化 & 精度強化へ

成否を決めるのは“海面下”

見えている機能より、見えない非機能が勝敗を分ける



まずは「データ活用診断」から始めてみませんか

最初の一步は現状診断——先行枠を約4週間でご案内

1 データ活用診断

現在地を“データで”見える化

よくある壁

活用像が描けない

▼ 提供サービス

- 成熟度の可視化（現状診断）
- 即やれるユースケース選定
- 整備不要で即PoCを見極め

2 方針策定

レゴのように“組む”全体設計

よくある壁

特定製品に依存

▼ 提供サービス

- 導入ロードマップ
- 中立なアーキテクチャ方針
- 既存システムとの連携設計

3 PoC・自走支援

即日デモから、自走チームへ

よくある壁

PoC止まり／定着しない

▼ 提供サービス

- 即日デモ・PoC実行
- 効果検証・評価
- 自走チームへの伴走

・ 4週間の体験版を無料オファー

・ 限定2社まで

・ 講演者までお声がけください

・ 申込期限は7月末

次年度計画の
参考にしたい

※事前審査が必要となります。
※方針策定(有償)ご契約が必要となります。



本日のまとめ——そして、やり遂げた企業の声へ

土台は完成、次はデータ×AIで成果へ。第一歩は診断

- 1 土台は完成、次の主戦場は「データ活用」
- 2 放置すれば、データもAIも“次の一手”が打てない
- 3 動けない真因は、自社だけでなく“市場側”にも
- 4 “買う”でなく“組む”——診断起点・中立・ERP×AI一貫
- 5 第一歩は「データ活用診断」から

そして、やり遂げた企業の声へ → リオ・ホールディングス様 の事例へ

- クラウドERP最新事情の概況・展望解説
- CleanCoreNextご紹介
- ユーザー事例のご紹介

SAP Cloud ERP導入 ユーザ事例紹介



株式会社リオ・ホールディングス
RIO HOLDINGS CO.,LTD.

1. 会社紹介
2. SAP Cloud ERP導入の背景
3. SAP Cloud ERP採用の決め手
4. 当社の取組と導入プロセス
5. クリーンコア実現後の成果
6. SAP×AIの可能性と今後の展望
7. パネルディスカッション

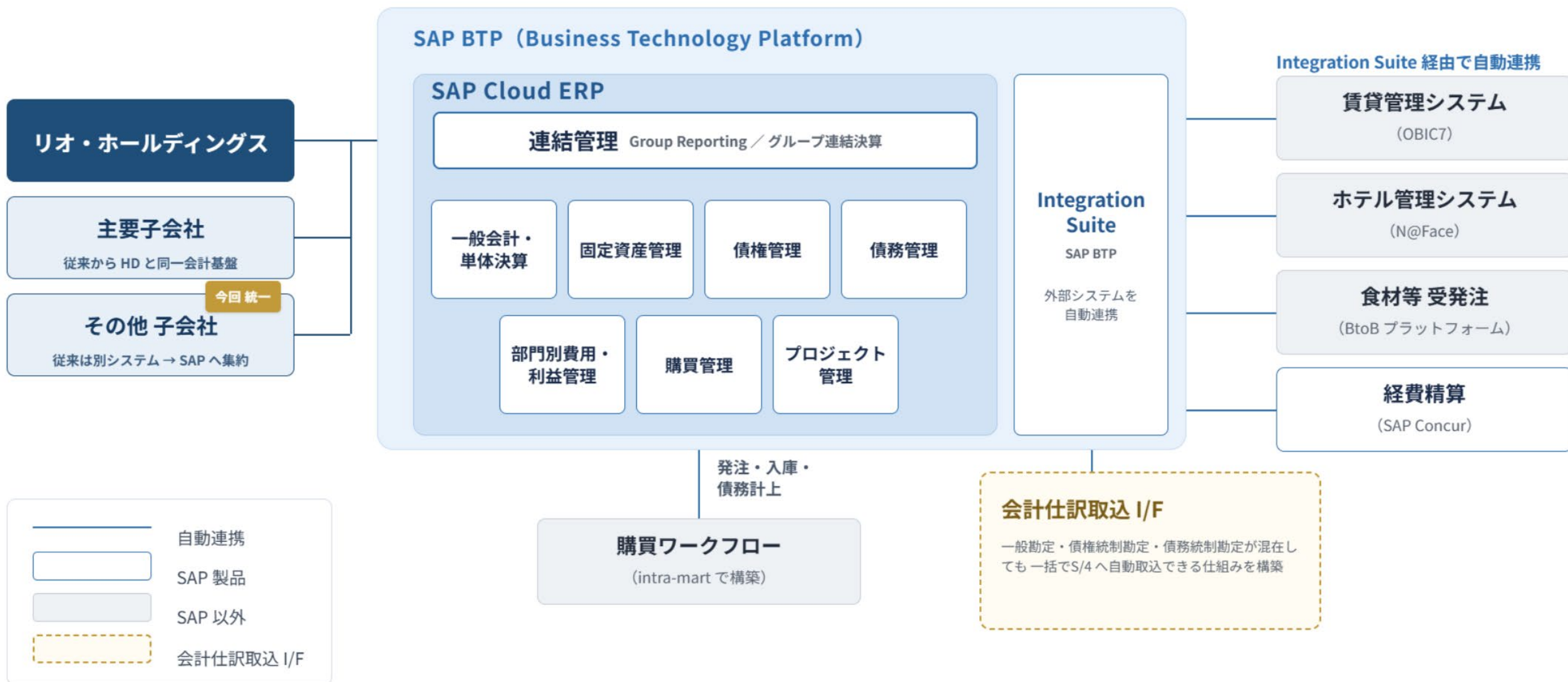
富裕層一族に資産管理・運用から将来設計に関連する多様なサービスを提供するファミリーオフィス
当社は独自の「日本型ファミリーオフィス」を提供する「TEAM RIO」の不動産投資・運用担当



※株式会社リオ・ホールディングス及びその子会社とリオ・パートナーズ総合事務所の各法人との間に資本関係はありません

SAP Cloud ERP統合の全体像

グループの連結・主要子会社・その他子会社、その基幹業務をすべて SAP Cloud ERP へ統合。
外部システムは SAP BTP Integration Suite で自動連携しています。



下記3つのポイントを全てを満たすERPはSAP Cloud ERP以外無いと判断し採用

- 01 APIを活用して自由自在なシステム連携が可能
 - ・ 豊富な標準API
 - ・ 外部サービスとのデータ統合が容易
- 02 継続的な機能進化
 - ・ 半年ごとの自動アップデートの恩恵が大
 - ・ オンプレ型ERPでは実現が難しい継続的価値向上
- 03 グループ経営基盤としての完成度の高さ
 - ・ 連結会計システムまで対応
 - ・ グループ全体のデータを一元管理
 - ・ データ統合分析基盤としての拡張性

SAP Public ERPおよびBTPを8カ月で本番稼働させた成功要因と反省点



8か月短期導入を 実現した3つの判断

1. 【自走できるか】を判断軸にした
2. ERP本体は作り込まない方針を徹底
3. BTP・周辺サービスを役割分担に使った

次回に活かす3つの学び

1. マスタデータ方針は早期に確定する
2. 業務フローと教育設計の専任担当を任命して前倒しする
3. 移行後の運用体制も早期に設計する

背景（課題）

▶ 周辺システム連携の困難

- ・従来の会計システムでは事業部門の基幹システムとの連携が困難で、手作業が増加

▶ データ収集・分析の負荷

- ・多数の関係会社からの収集・分析に大きな負荷

▶ マンパワー依存

- ・経理や購買業務が人手に依存しており、効率とスケーラビリティに限界

▶ 業務プロセス未統一

- ・グループ全体でプロセスが統一されず、ガバナンス強化が喫緊の課題

プロジェクト成果

01 周辺システムとの連携を自動化し、手作業による業務を排除

02 連結・単体の会計データを一元管理し、データ収集・分析を高度化

03 SAPの債権債務消込機能の活用や連結仕訳の自動化、グループ横断での一括処理による業務効率化等を実現

04 グループ各社の業務を共通化し、統一されたプロセスによる内部統制を確立

Clean Core Nextの要点は、ERP本体を標準維持しつつ、BTP・AIで周辺補完と意思決定支援を進めること

Clean Core Next = 「標準ERPを保つ」 × 「周辺を補完する」 × 「AIで活用する」



1. 会社紹介

■ NTTデータグループの一員として、2009年より経営戦略から企業変革までを支援するビジネスコンサルティングファームです。

会社名	フォーティエンスコンサルティング株式会社（英語表記：Fortience Consulting Inc.）
設立	2009年7月1日
株主	株式会社NTTデータ（100%）
資本金	95百万円
従業員数	1,200名
代表取締役社長	山口 重樹
事業内容	経営戦略・企業変革を実現するためのコンサルティングサービスの提供
URL	www.fortience.com
本社住所	〒100-8101 東京都千代田区大手町2-3-2 大手町プレイス イーストタワー11F



拠点ネットワーク

国内
東京・大阪・名古屋・福岡

海外
Bangkok・Jakarta・Hanoi・
Ho Chi Minh・Kuala Lumpur

		インダストリー						
		製造	消費財	小売・流通	通信 メディア	ヘルスケア	金融	公共・地方
ソリューション	戦略	グローバルストラテジー						
		新規事業戦略						
	業務・ 制度	顧客接点・営業・マーケティング						
		サプライチェーンマネジメント						
		設計・開発・生産						
		調達						
		組織・人材						
		会計・経営管理						
	デジタル ・ IT	DX						
		エンタープライズソリューション						
		ITマネジメント・セキュリティマネジメント・ITインフラストラクチャ						

社名の由来

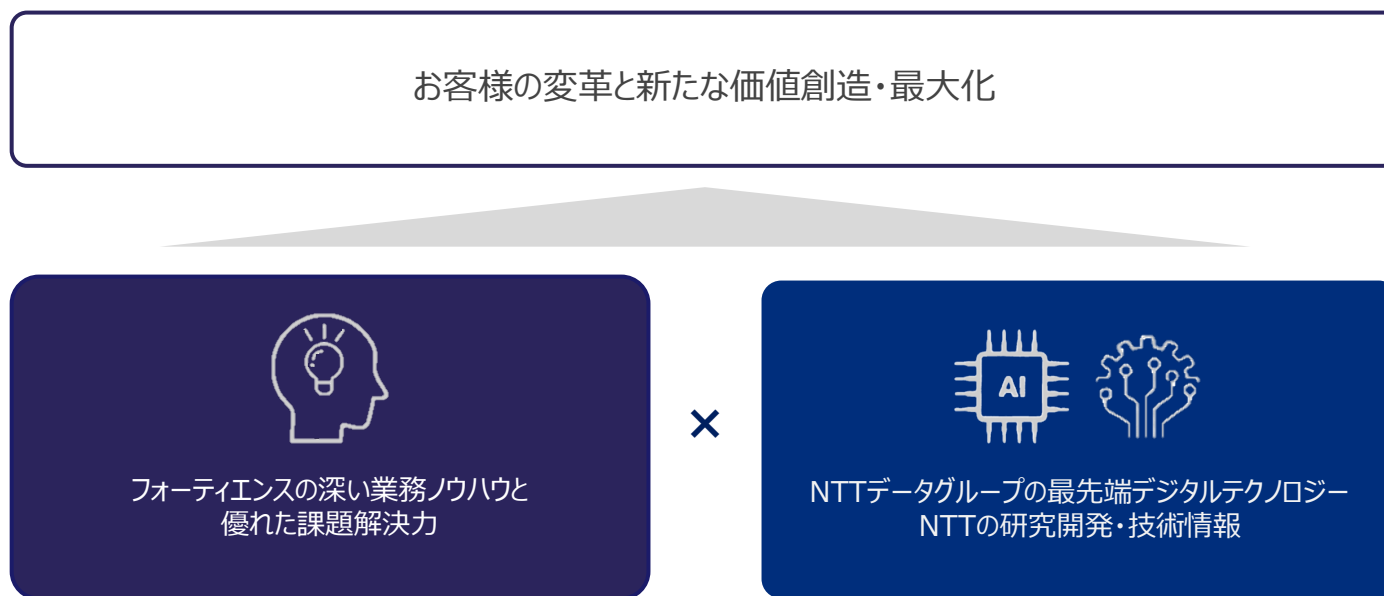
フォーティエンスコンサルティングは、2025年10月1日、株式会社クニエから社名を変更しました。
「フォーティエンス」という社名には、「Foresight & Fortitude: 未来を洞察し、不屈の精神で成果を残す」
「Intelligence & Experience: 叡智と経験で価値を創造する」という、お客様と社会に向けた想いを込めています。

FORTIENCE
CONSULTING

Our passion, your progress

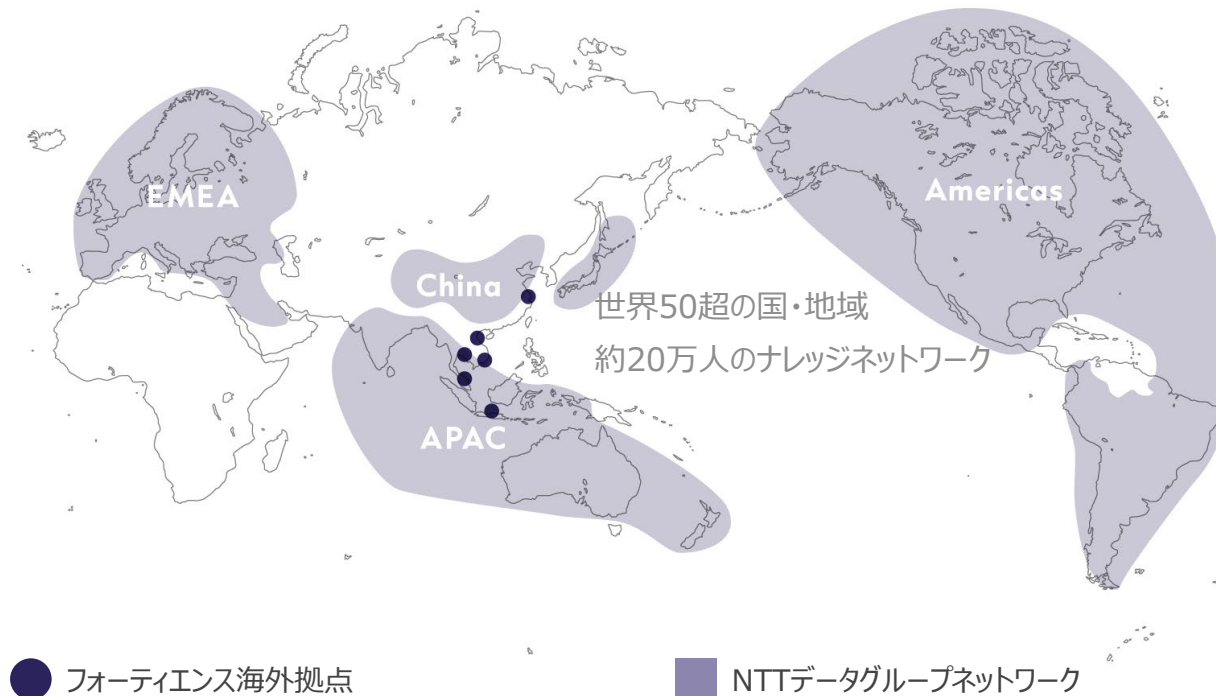
最適なテクノロジーを活用した価値創出

NTTデータグループのデジタルテクノロジーと実装力、そして世界トップクラスを誇るNTTの研究開発成果・技術知見に、当社の深い業務ノウハウを掛け合わせることで、お客様の変革と新たな価値創造を強力にサポートします。



海外拠点とナレッジネットワークを活用したグローバル展開の支援

アジアを中心にグローバル約100名のコンサルタントを擁するほか、NTTデータグループの海外拠点を活用し、お客様のグローバル展開支援を行っています。さらに海外有識者とのネットワークを通じ先進企業のベストプラクティスを取り入れ、日本のお客様の実情に即したグローバル経営の実現を支援しています。



数字で見るフォーティエンスコンサルティング

フォーティエンスコンサルティングは、2009年の設立以来一貫して、グローバルに事業を展開するお客様に深い業務理解に基づくコンサルティングサービスを提供しています。

成長



5年で約**2倍**
の売上成長
(FY2020～FY2024)

顧客



Fortune Global 500
ランクイン日本企業の

85%が顧客

リピート顧客

77%

人材



コンサルタントの

**半数が
事業会社経験者**

独自開発
コンテンツによる

研修80時間

(新卒を除き、マネージャー昇格までの年間平均)

グローバル



売上の

65%が
グローバル製造業

アジアの主要5か国に拠点、
現地コンサルタント

約100名

2.サービス・事例紹介

- ExS本部は RDS・VAS・PS&I の3チーム体制で、SAP基幹刷新からクラウド・次世代技術まで一気通貫で支援します。

RDS Team

SAP S/4HANA・EWM / 基幹刷新



荻野 MD | Team Lead

S/4HANA・SAP EWMの大型国内案件や、日本企業の海外ロールアウト／海外企業の国内ロールアウトを、構想策定から導入・定着化まで一貫支援。

VAS Team

クラウドアプリ / 運用・購買改革



室井 MD | Team Lead

クラウド型ビジネスアプリケーション業務や、Hinemos・ServiceNowによる運用コンサル、購買システム・BPMソリューションでビジネス改革を推進。

PS&I Team

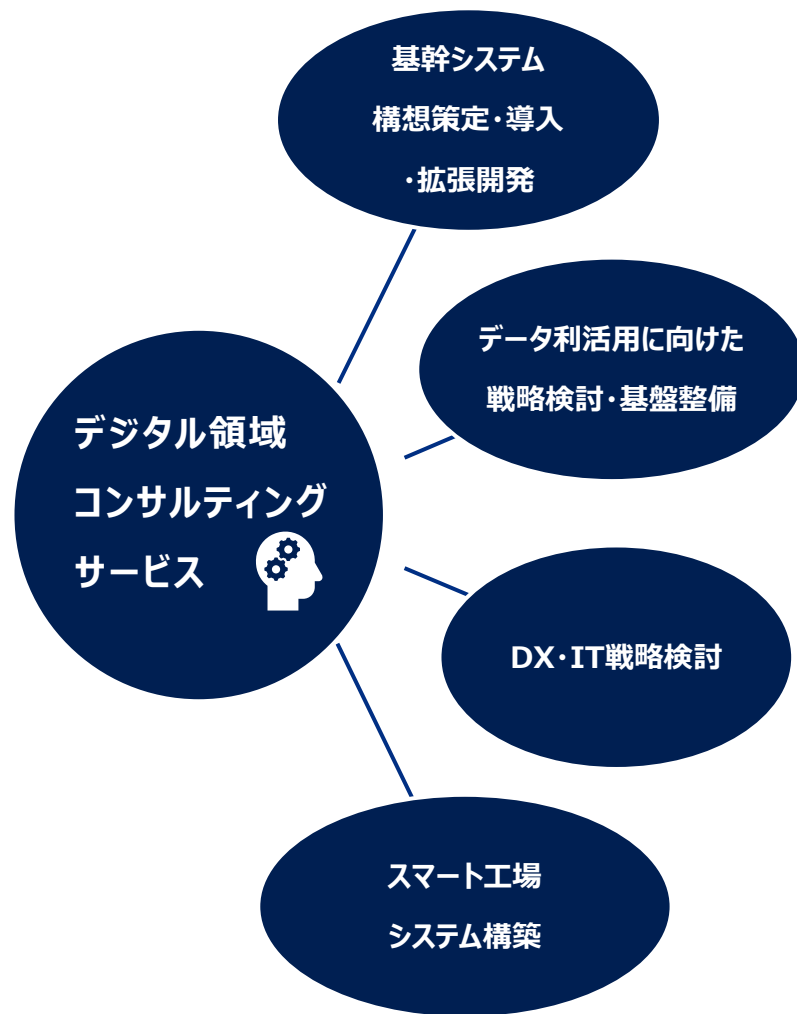
クラウド・次世代技術コンサル



海野 MD | Team Lead

クラウド・次世代技術を中心に、戦略・企画・実行・定着化までを担うテクノロジーコンサルティングを推進。

- 構想策定から定着化まで、最新のテクノロジーを活用して幅広くご支援ができるサービスをそろえております。



戦略・構想策定	要件策定	設計・開発	定着化
DX	データ活用	クラウド	AI
ERPや購買システム サプライヤーネットワーク導入およびクラウドプラットフォームによる拡張開発,アジャイル型クラウドプロジェクト計画支援/ Supplier Enablement支援			

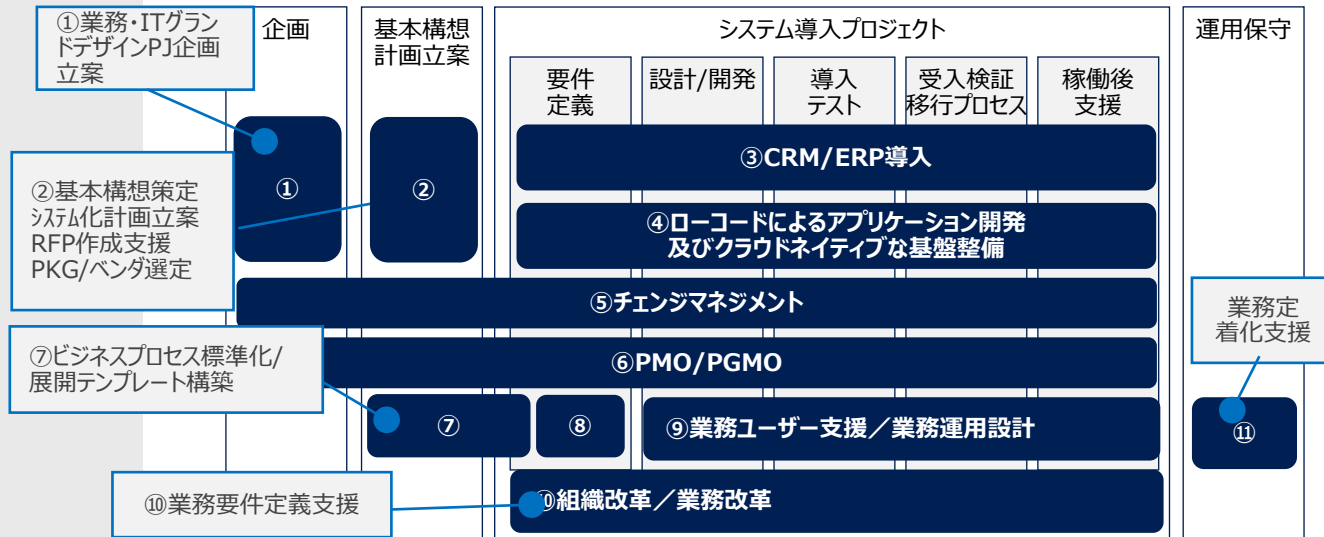
戦略・構想策定	要件策定	設計・開発	定着化
DX	データ活用	クラウド	AI
データ利活用の戦略検討およびパブリッククラウドを活用した基盤整備			

戦略・構想策定	要件策定	設計・開発	定着化
DX	データ活用	クラウド	AI
中長期的な社会動向や技術トレンドから具体的施策まで落とし込む戦略の検討			

戦略・構想策定	要件策定	設計・開発	定着化
DX	データ活用	クラウド	AI
パブリッククラウドを活用したスマート工場システムの構築			

- 戦略策定・構想検討からクラウドネイティブ環境での設計・構築・運用までを一貫支援。業務とITを統合した短期導入と最適化を実現し、ローコードや生成AIを活用した高品質で柔軟なソリューションと持続可能なシステム環境を提供します。

サービスイメージ



代表的な事例

化粧品 	美容部員向け接客・販売管理システム更改に向けた企画から構築・定着化
自動車 	基幹システム更改に向けた構想策定及びベンダー選定
空調 	ものづくり戦略策定及び次世代SCM企画構想・ベンダー選定
鉄道 	基幹システム更改×データ活用に向けた企画立案及び構想策定
エンタメ 	基幹システム更改に向けた構想策定及び競技・販売データ活用戦略策定

サービスの特徴

- | | |
|---|--|
| <p>① クラウドネイティブ×高度専門性によるトータル支援
クラウドネイティブ環境でのアーキテクチャ設計から、システム定着化・拡張開発まで、専門知識を活かしたエンドツーエンドのサポートを提供。</p> | <p>③ 柔軟かつ持続可能な仕組みの構築
ローコード開発や生成AIを活用した高品質・柔軟なソリューションに加え、企画～保守まで一貫した支援により、変化に強いシステム環境を実現。</p> |
| <p>② 業務とITの統合による迅速な導入と最適化
業務とITを一体で捉えるアプローチにより、整合性・妥当性が確保され、ズレやギャップを抑制することで短期間での導入と全体最適化を実現。</p> | <p>④ 方法論・テンプレートの活用
30年間熟成されたフォーティエンスのコンサルティング方法論及びNTTデータのIT方法論・テンプレートを活用して高品質かつスピーディーなプロジェクトを推進</p> |

■ Gartner Magic Quadrant で Leader に位置するソリューションを基本提案とし、第三者評価により品質と投資妥当性を担保します。



01 **グローバルスタンダードの保証**
Global Solution

- ・ 先進企業のベストプラクティスを体現
- ・ グローバル展開とサポート体制を確保

02 **高い持続性と将来性**
Sustainability & Roadmap

- ・ 強力なR&D投資と長期的なベンダー生存性
- ・ 技術トレンド追従と安定稼働の製品ロードマップ

03 **エグゼクティブ・バイインの容易化**
CIO Understanding

- ・ 世界的権威Gartnerによる客観的な裏付け
- ・ 説明コストを最小化し合意形成を迅速化



P29

- [1] SAP SE (2026) , “SAP's AI Golden Path | SAP Architecture Center”, <https://architecture.learning.sap.com/docs/ai-golden-path> (参照日 : 2026年6月25日)
- [2]SAP SE (2026) , “Build AI Agents on SAP BTP | SAP Architecture Center”, <https://architecture.learning.sap.com/docs/golden-path/ai-golden-path/build-and-deliver/build-ai-agents> (参照日 : 2026年6月25日)
- [3] SAP SE (2026) , “SAP Note 3439624 –該当判定 (自己評価ユーティリティによる自動評価ツール) ”, <https://me.sap.com/notes/3439624> (参照日 : 2026年6月25日)

P.29、30、31

- [4] SAP SE (2026) , “SAP Note 3255746 – Unpermitted usage of ODP Data Replication APIs”, <https://me.sap.com/notes/3255746> (参照日 : 2026年6月25日)

P.30、31

- [5] Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) (2026) , “New SAP API Policy: DSAG sees a need for clarification, specification and adoption”, <https://impulsant.dsag.de/formate/pressemeldung/new-sap-api-policy-dsag-sees-a-need-for-clarification/> (参照日 : 2026年6月25日)

FORTIENCE

CONSULTING

Our passion, your progress