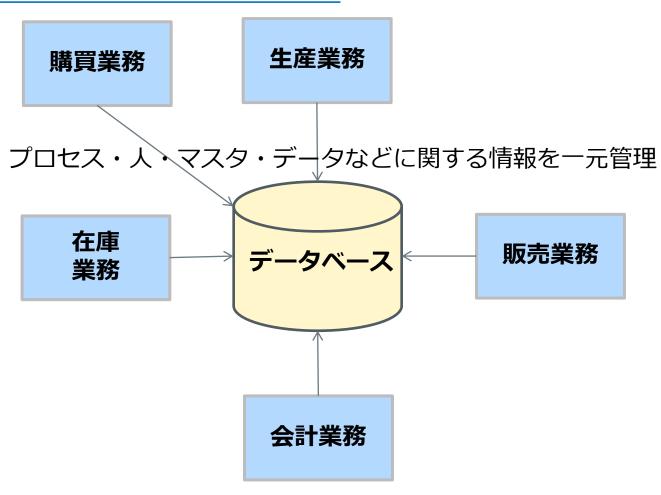
ERPの基本: ERPとは何か

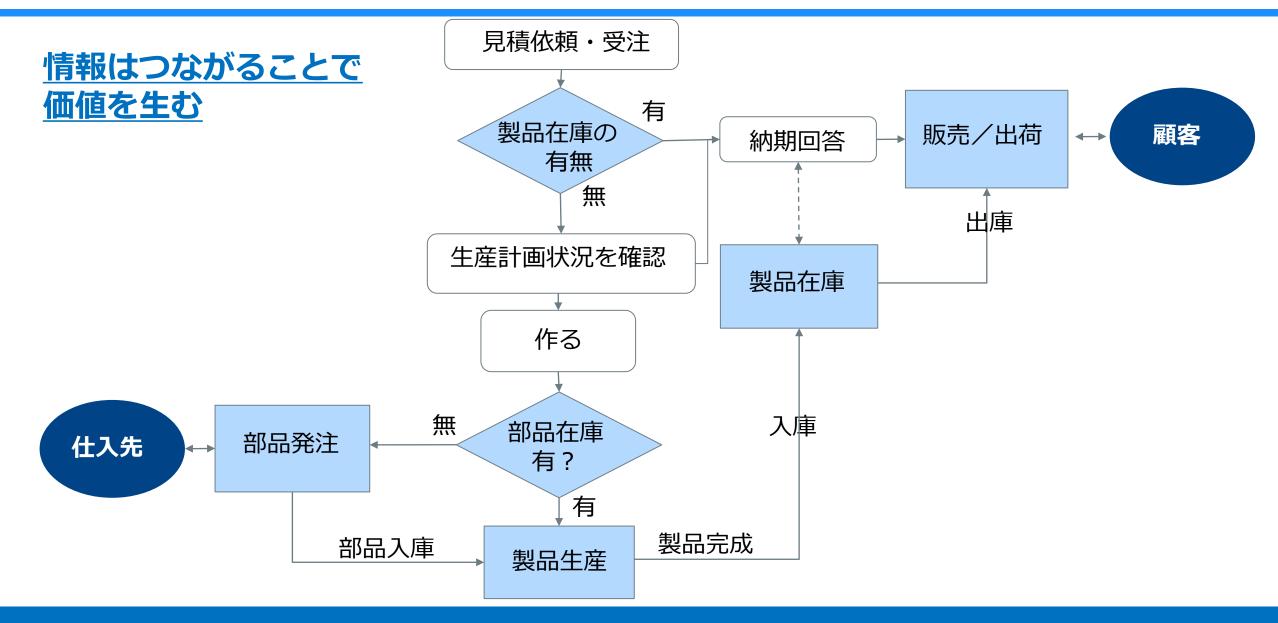
- Enterprise Resource Planningの略(会社の経営資源の一元管理) コンピュータシステム上で、情報を集中管理することで業務効率の向上を目指す考え方
- ●いま儲かっているかが分かるシステムであること
- ●さまざまな通貨、言語が使えること
- ●過去、現在、将来のもうけなどの情報をリアルタイムで見えるようにすること

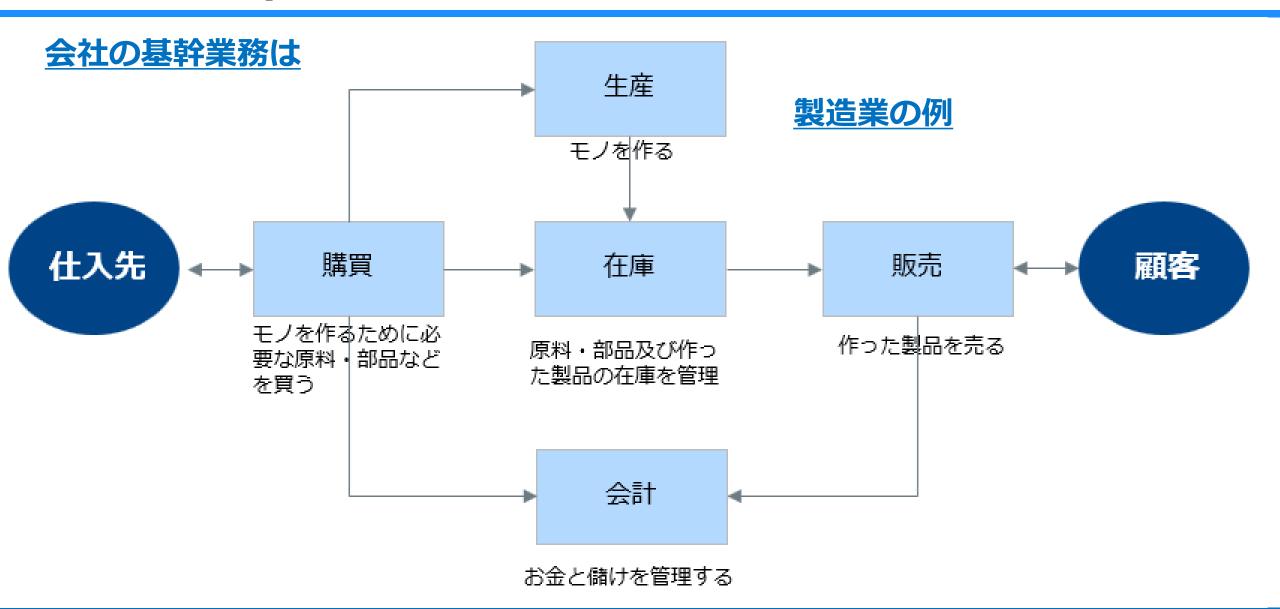


ERPシステム: リソースを一元管理

システムごとに情報を作らない!

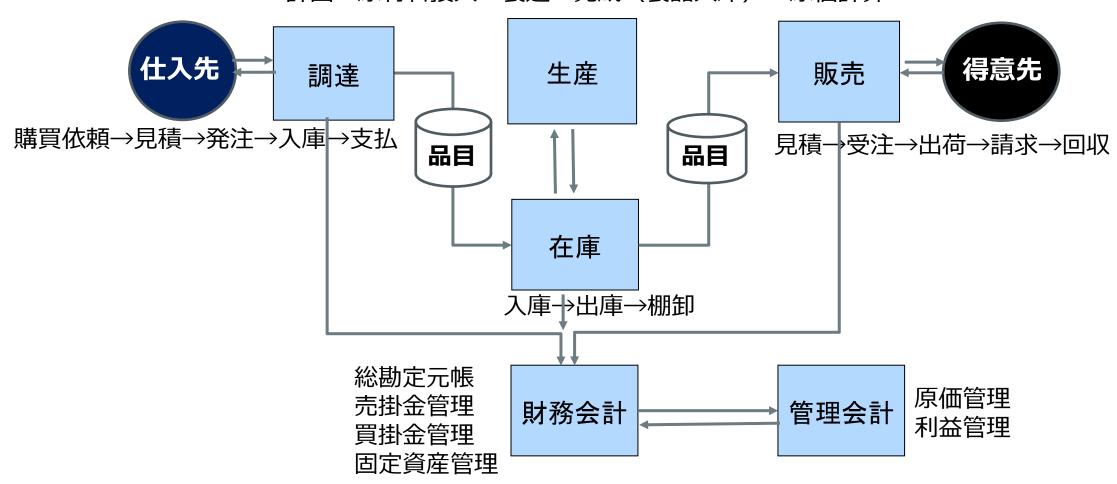


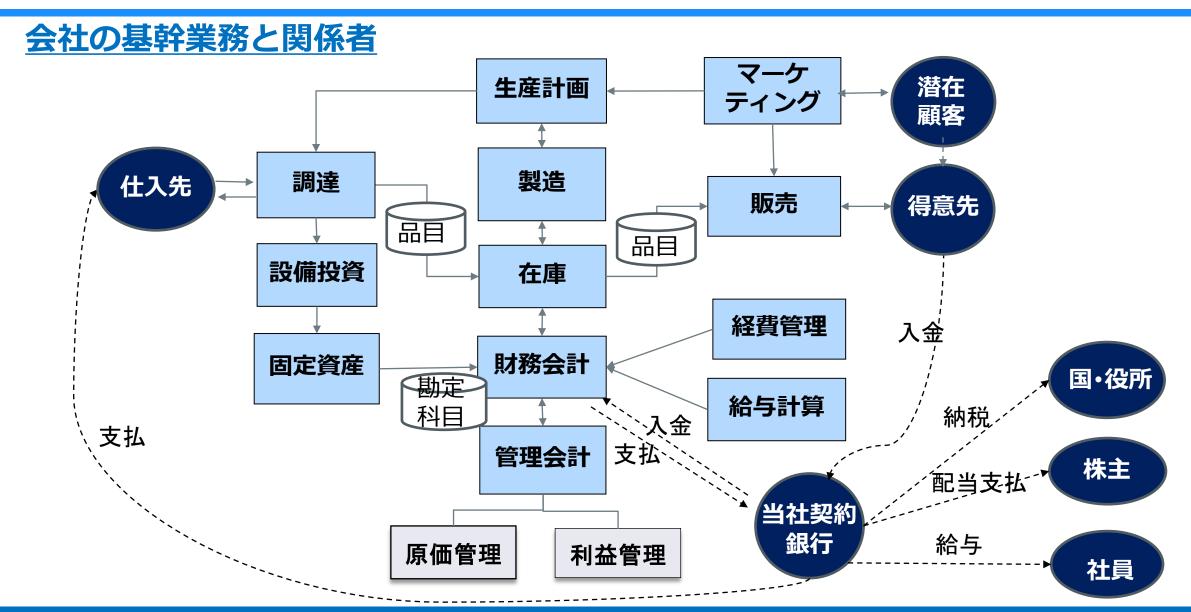




会社の基幹業務プロセスは

計画→原材料投入→製造→完成(製品入庫)→原価計算

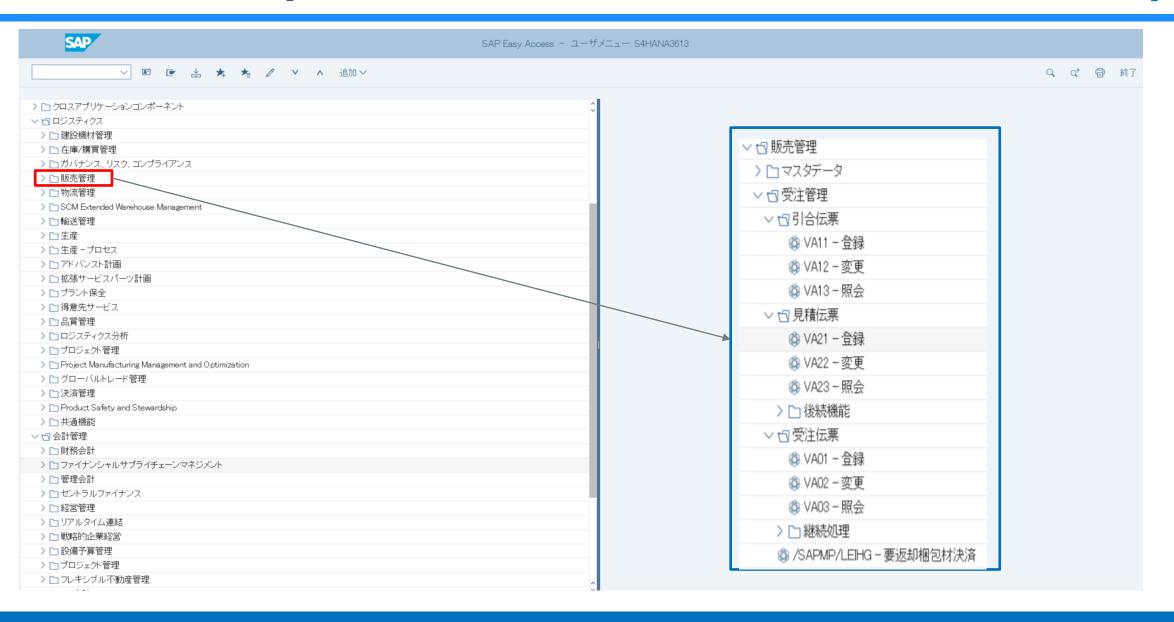




SAP S/4HANAが対象とする会社の主な基幹業務の例

PS CM:カスタマー PEO PP 工事・プロジェクト マネジメント 製造実行 生産管理 SD MM 販売管理 SAP S/4HANA 購買管理 **EAM** TM **SAP HANA** 設備管理 輸送管理 **EWM** TR FI CO 倉庫管理 資金管理 財務会計 管理会計

SAP S/4HANAのメニュー例(SAPGUI)



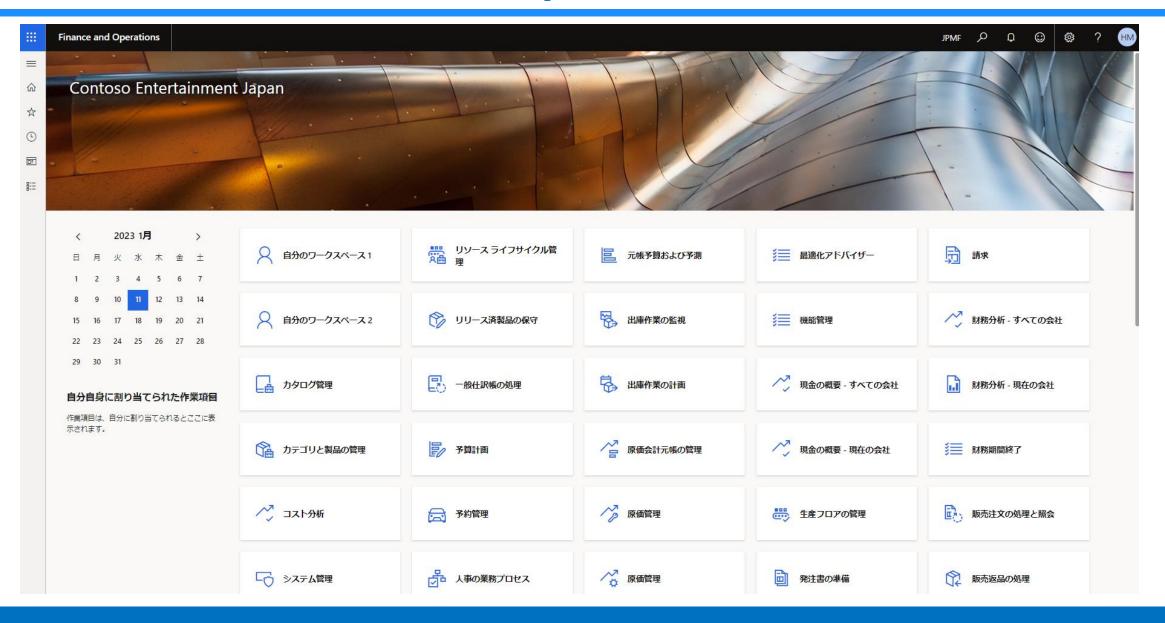
SAP S/4HANAのメニュー例(Launchpad)

¼P										٩ ٦
ly ホーム 会計	購買・在庫 販売	マスタ Launchpadカタ	ログ編集 グループ名入力)						
<u></u> 슷計										
		Υ				1				
振替伝票入力 F0718	振替伝票入力 FB50	仕入先請求書入力 FB60	得意先請求書入力 FB70	仕訳帳 S_ALR_87012289	総勘定元帳 FAGLL03 (ECC:FBL	合計残高試算表 S_ALR_87012277	財務諸表 S_ALR_87012284	伝票照会 fiori	GL残高照会 FAGLB03(ECC:FS10N)	G/L 勘定明細の照会 FBL3N
\$~		<u> </u>	25	25	25	S	\$	<u></u>	S S	<u>\$</u>
Post General Journa	Post General Journa	Create Incoming Inv	Create Outgoing Inv	Compact Document	Display G/L Account	G/L Account Balances	Financial Statement	Manage Journal Entr	Display G/L Account	
得意先残高照会	得意先残高照会	得意先明細照会	仕入先残高照会	仕入先明細照会	得意先入金転記	仕入先支払転記	会計期間締め処理			
Fiori	FD10N	FBL5N	Fiori (FK10N Like)	FBL1N	Fiori (ECC:F-28)	F-53	OB52			
+\$	S	≗ <u>\$</u>	-\$	S	\$	\$	S			
Display Customer Ba	Display Customer Ba	Manage Customer Li	Display Supplier Bal	Manage Supplier Lin	Post Incoming Paym	Post Outgoing Paym	Open and Close Pos			
購買・在庫										
	Υ									
在庫状況照会 MMBE	購買依頼登録 ME51N	購買発注 ME21N	購買発注変更 ME22N	発注入庫登録 MIGO_GR	請求書受領入力 MIRO	品目期間締処理 MMPV	発注管理 Fiori			
<u>ıllıı.</u>	7	= \$	≡ s		<u>s</u> †		E \$			
Display Stock Overvi	Create Purchase Re	Create Purchase Order	Change Purchase Or	Purchaseing Receipt	Create Supplier Invoi	Close Periods	Manage Purchase O			
販売										
Ti\\ = (+ - 1	TIV (-T-2 +		#335 /= #375 o				WELL REAL			
受注見積入力 VA21	受注伝票入力 VA01	受注伝票変更 VA02	受注伝票照会 VA03	出荷伝票登録(With Order Reference) VL01N	出荷伝票照会 VL03N	請求書 VF01	受注管理 Fiori			
				۵	(m)	# S	2 .23 _κ			
Create Quotation	Create Sales Orders	Change Sales Orders	Display Sales Orders	Create Outbound De	Display Outbound D	Create Billing Docu	Manage Sales Orders			

MS Dynamics365-FOのが対象とする会社の主な基幹業務の例

プロジェクト会計 サービス管理 原価管理 生産管理 販売とマーケ 調達管理 ティング MS Dynamics365-FO 在庫管理 輸送管理 **SQL Server** 現金及び 財務諸表 一般会計 予算管理 銀行管理 作成 (財務会計) (管理会計)

MS Dynamics365-FOのメニュー例



MS Dynamics365-FOのメニュー例

iii Finance and Operations	s				лРМF Љ Д ☺️ 🕸 ?
= +	□ すべて展開 □ すべて折り				
原価会計	∨ ワークスペース	∨ 営業案件	見積の一括作成	ピッキング リスト	リベート (複数)
原価管理	配 販売注文の処理と照会	すべての営業案件	見積の確認	梱包明細の転記	リベート プログラム タイプ (複数)
現金および銀行管理	№ 販売返品の処理	個人用営業案件	見積の送信 送信された販売見精	超包明細 出荷明細	∨ リベートグループ
固定資産	✓ 顧客	有効な営業案件	販売見積の確認	船荷証券	顧客リベートグループ (複数)
在庫管理	すべての顧客	個人用の有効な営業案件新しい営業案件	∨ 販売注文	梱包材トランザクション	顧客 TMA グループ。 品目運賃グループ
仕入先コラボレーション	与信限度額の再計算	個人用の新しい営業案件	すべての販売注文	出荷誤差	品目リベートグループ(複数)
資産管理	∨ リレーションシップ	競合他社	〉 未処理の注文	船荷証券レポート > 販売契約書	∨ リベートの更新
時刻と出勤	✓ 連絡先	∨ マーケティング	未処理の販売注文	> 规元契約者 販売契約書	リベートの計算
収益認識	すべての連絡先 個人用連絡先	〉 キャンペーン	保留中の顧客の未処理の販売注文 オーダー残明細行	販売契約のフルフィルメントレポート	リベートの累計
小売とコマース	✓ 見込顧客	〉 テレマーケティング	注文保留	∨ 販売返品	リベートの処理
人争旨任 生產管理	すべての見込顧客	∨ 販売見積	未処理販売注文明細行	すべての返品注文	∨ 取引割引
製品情報管理	自分の見込顧客	すべての見積 自分の見積	会社間注文	オープン返品注文	取引割引契約
税金	変換済見込顧客	✓ 見積の公開	▽ 売上仕訳帳	作成済の返品注文 キャンヤル済の返品注文	払戻計算ワークベンチ
組織管理	インポートされた見込顧客リスト	見積の公開	販売注文タイプ仕訳帳売上仕訳帳の転記	決済済の返品注文	顧客カテゴリ階層 テンプレート
倉庫管理		期限が切れる見積	元土11歳代表の学品に	∨ 価格と割引	✓ 取引割引分析
調達	個人用潜在顧客	期限が切れる自分の見積	販売注文の確認	価格の検索	取引割引活動
買掛金管理	有効な潜在顧客	新しい販売見積書 送信された販売見積	確認済販売注文	売買契約仕訳帳	実際原価レポート
売掛金管理	個人用の有効な潜在顧客	✓ 見積の更新	〉 注文の出荷	顧客の価格/割引グループ 品目割引グループ	∨ 資金
販売とマーケティング	新しい潜在顧客 個人用の新しい潜在顧客	見積のキャンセル	ピッキングリストの生成	○ 顧客リベート	資金
輸送管理	EN CHANNI ON VEITING	見積の破棄	ピッキングリスト登録	リベート契約	資金の詳細レポート