

ITコスト
削減

ホスト
撤廃

ライセンス
期限切れ

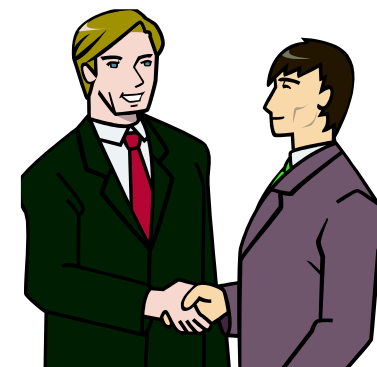
クラウド
移行

システム刷新における
構想立案の作業支援

スマホ
活用

Hiro Business Solutions

<http://www.hbs.gr.jp/>



システム刷新を検討する際の課題

構想立案時の作業内容

また、コストがかかるのか・・・
予算は少ないに越したことないな。



新製品が出ました！
話を聞いていただけませんか

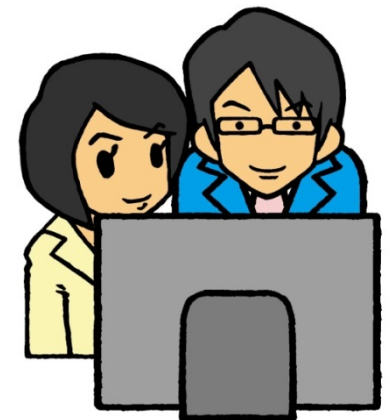


社内だけじゃまとまらんでしょう
我が社がコンサルしますよ



今のシステムの使い勝手が悪いな。
同業他社に遅れないような
ラクなシステムが欲しい

要員も少ないし、
社内システムは
クラウドに一新しよう！
どこがいいかな？



経営者



- ① 情報システムは、経営課題を解決する道具である
- ② 道具そのものに興味はないし、それを聞いても難しくてわからない
- ③ 道具の良し悪しより、それで会社がどう良くなるのかを知りたい
- ④ 関心あることは、投資効果と予算だけといっても過言ではない

情報システム部門



- ① 情報システム部門は、利用部門の要件を満たすシステムを構築することがミッションである
- ② システム効果については、利用部門の責任である
- ③ 経営トップもユーザも、システムについて全然勉強しない

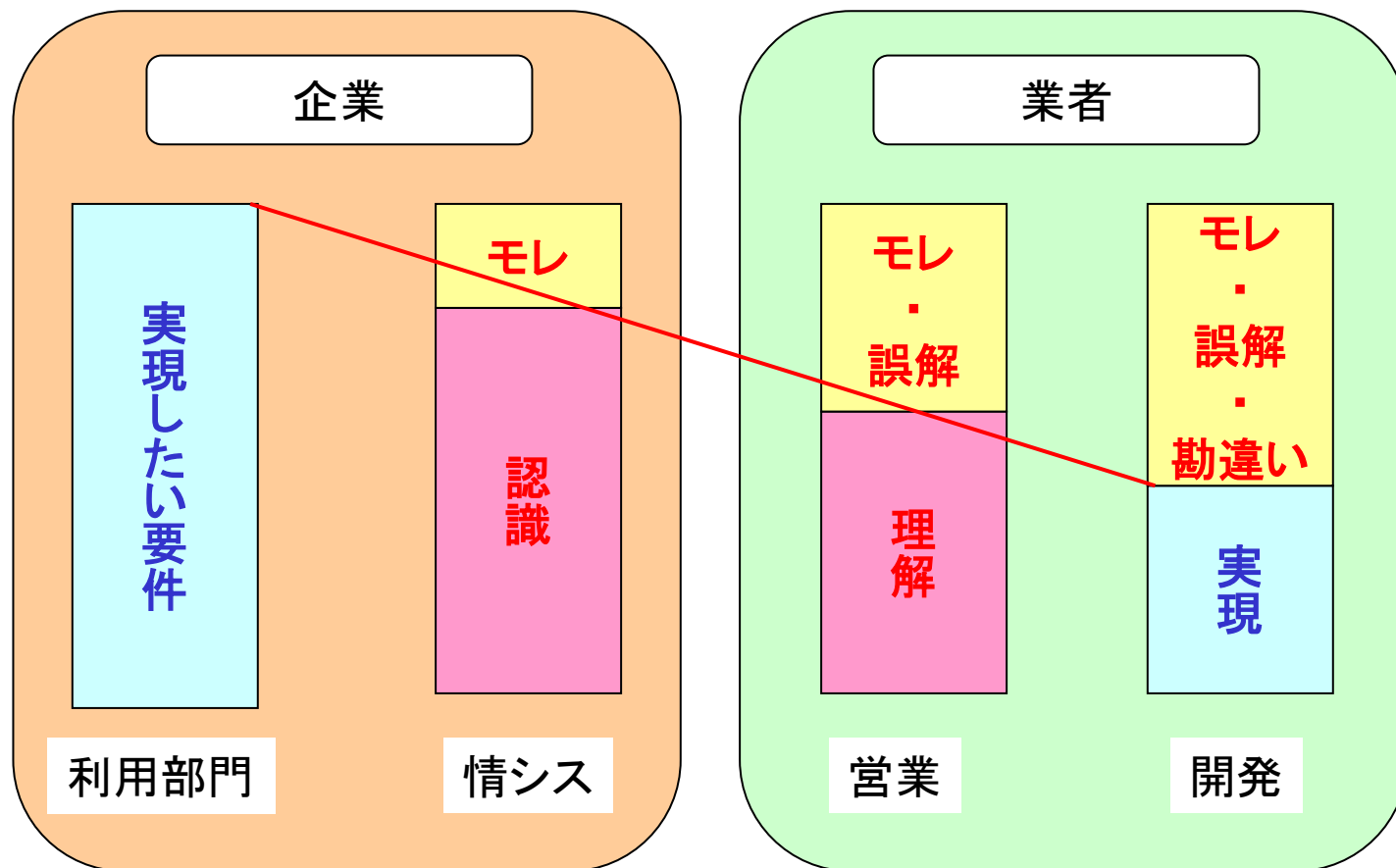
利用部門



- ① やりたいことは分かっているし、我々は業務の専門家だ
- ② システムは難解だから情報システム部門に任せた
- ③ システムは思った通りにできたためしはない
- ④ 部門のリストラは進むのに、システムは金食いムシだ

構想の内容は文書化しないとトラブルの元になる

文書にしておかないと、言った・言わない のもめ事が起こる



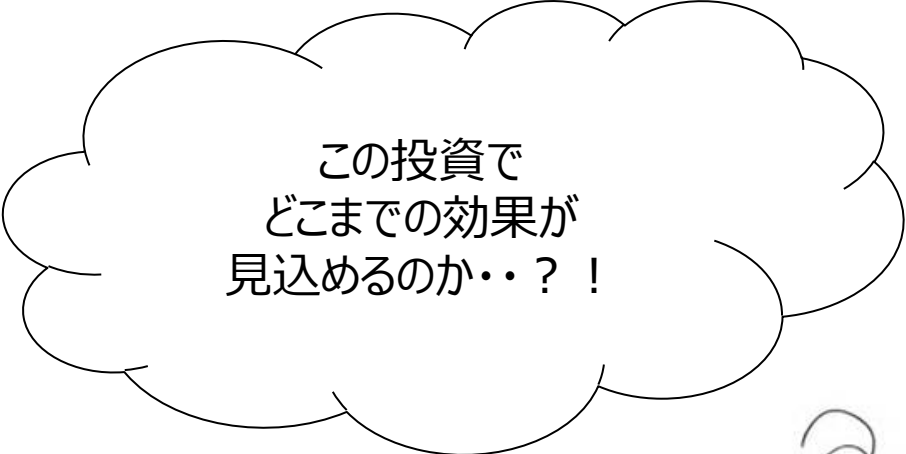
後出しジャンケン



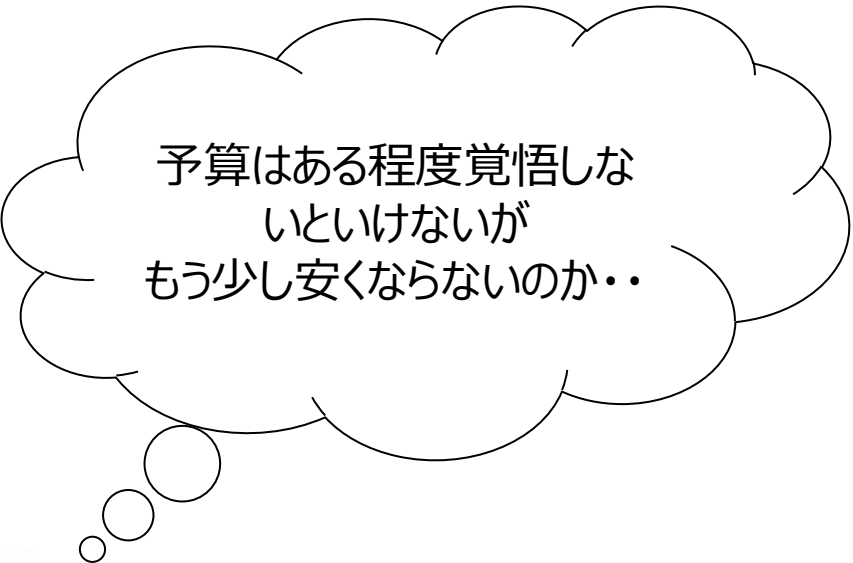
業者に同じ条件で
依頼するためには
文書化が必要

たかが予算、されど予算……

最後は、投資効果と予算の検討



この投資で
どこまでの効果が
見込めるのか…？！

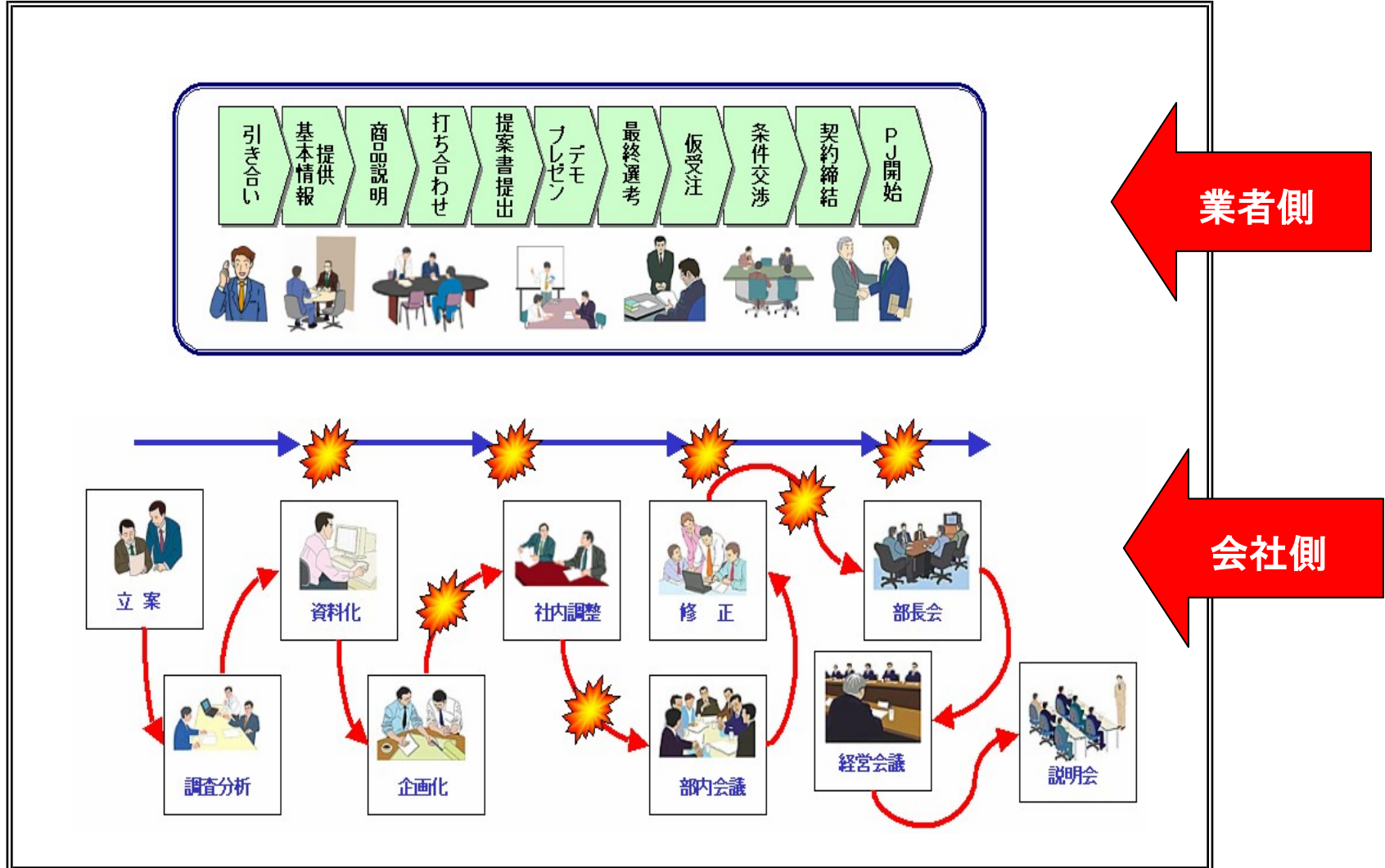


予算はある程度覚悟しな
いといけませんが
もう少し安くないのか…



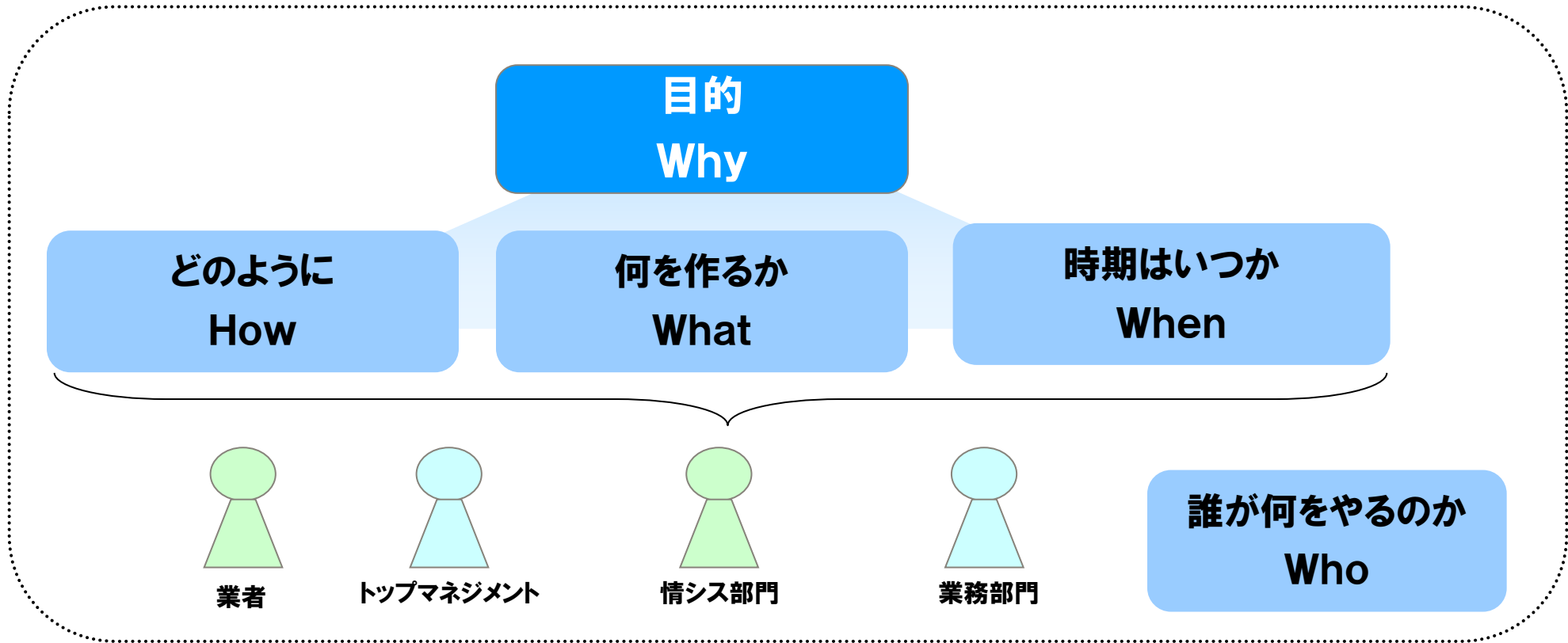
システム刷新の構想立案を取りまとめる紆余曲折

構想を取り纏めるまえには、多くのハードルがある



システム刷新を検討する際の課題

構想立案時の作業内容



そして……

幾らで?
How much?

情報システム部門内での今の仕事が忙しすぎる

- ・新たな課題に着手する人がいない、余裕がない

業務の課題、関連法規などを理解しておかねばならない

- ・システムを刷新しようとする業務の課題や関連法規などを理解しておかねばならず、それらの専門知識を取得するのが困難である

予算の客観的算定

- ・「幾らかかる？」は、重要な要因であっても、予算を算定するに際しては新技術の動向や業者と会話せねばならず、容易に算定できるものではない

経営層・現場部門との調整ごと、合意形成が大変

- ・システム刷新は情報システム部門が主導するにしても、経営層・現場部門との調整が厄介で、社内のリソースだけでは合意形成をとりづらい

他社事例を参考にしたい

- ・類似システムを導入・検討した他社事例を参考にしたい



例のシステム化の計画・・・、
早くまとめてくれないかな？

えっ、ヒトがない？どっかに頼めばいいじゃないか



見積の提示方法

- 予算値に基づく成果報酬型
- 作業ベースによる準委任型
- その他、納得の得られる方法



リーズナブルに
納得のいく
提案をします

報酬の目安は
決めた予算の
5%程度



- ✓小規模システムでも、比率に基づく提案をします
- ✓作業ベースの契約も承ります

<主な作業実績>

業種	対象システム
製造業	内部統制の文書化ツール選定
製造業	連結予算管理システムの構築
食品製造業	会計システムの再構築
公益法人	案件管理システムの構築
鉄鋼業	決算早期化のための連結会計システム
外資系金融機関	経費管理システムの導入
コンサルタント会社	基幹業務システムの再構築

利用企業の声

塩漬課題に着手できた。

良い業者を発見できた。

当初想定予算より安くできた。

<得意とする業種>

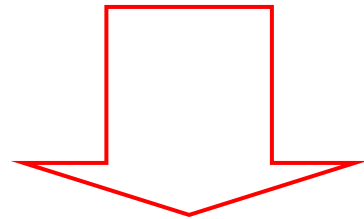
- 製造業
- 建設・不動産業
- 流通・小売業
- サービス業

<得意とする対象システム>

- 基幹業務システム（ERP）全般
- 会計システム（連結・予算・グループ）
- 文書共有・ワークフロー
- 営業支援

進まない(停滞)ことは**相対的に後退している**と認識する

- 費用対効果が見込めない
- 業績悪化で投資の余裕はない（でも不要なことでも金はかけている）
- 企画を推進する人との個人的な確執だけで反対する
- 他社事例やセミナーなどの情報収集だけは行っている



決まらない。決められない。
議論ばかり。
そして、停滞 = 後退していく

失敗を恐れてやらないより**「やらないこと」**
そのものが**失敗**です。

前に進んでいくことが大事

避けたい失敗例

- 進まない
- 仕様不十分
- 体制あいまい
- コンペなし
- 丸投げ
- 社内調整なし

2

お気軽にご連絡下さい



当書の内容にご関心がある場合
ご遠慮なくご連絡ください。

全国どこでも伺います。

お見積り、ご相談は
無料です

TEL : 03(6715)0456

〒107-0062
東京都港区2-2-15
ウィン青山942

Hiro Business Solutions 株式会社

URL : <http://www.hbs.gr.jp/>

Mail : info@hbs.gr.jp