

私たち、失敗しないので。

レジェンド・コンソーシアムによる  
クラウド・ERPシステム導入

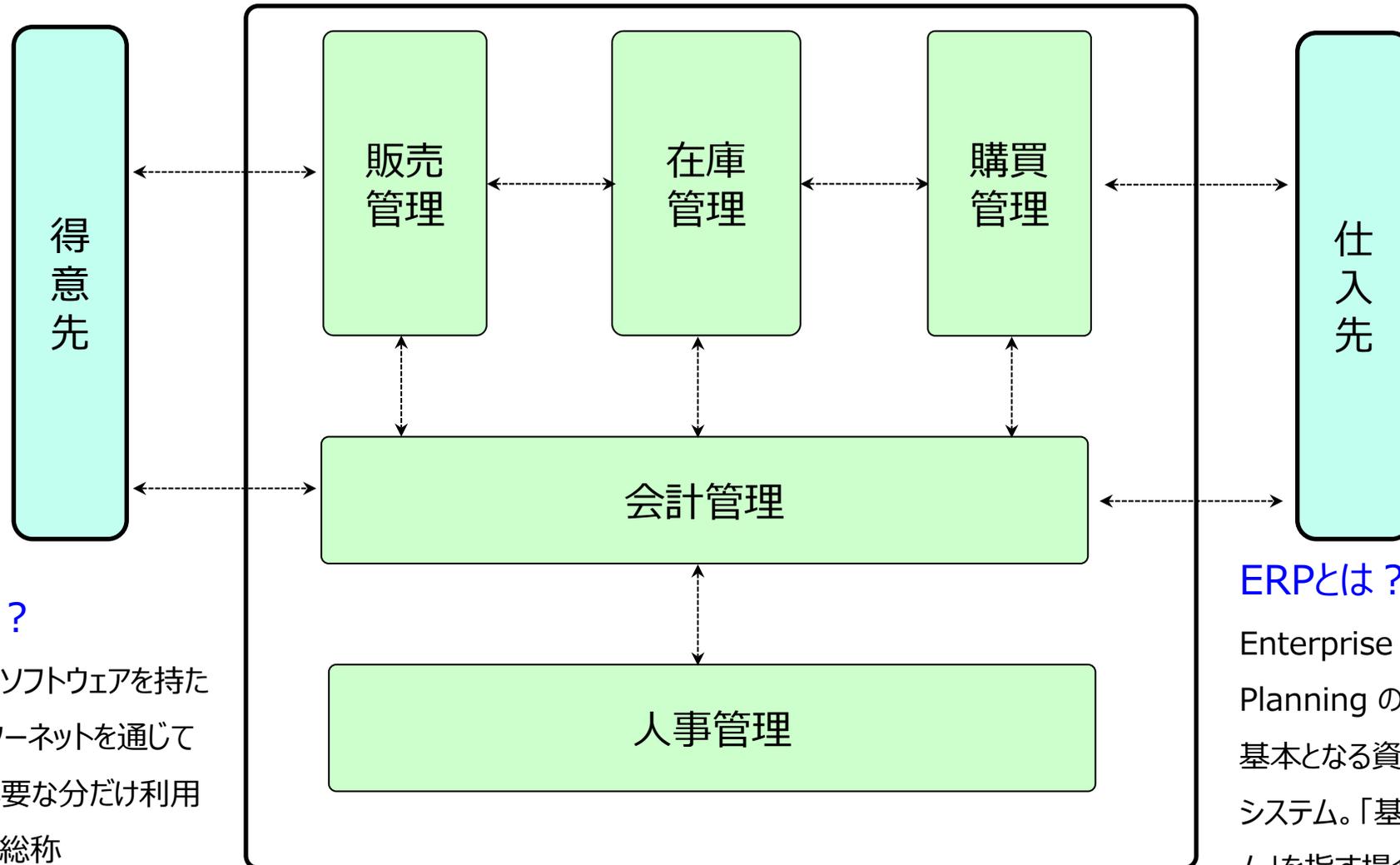


*Hiro Business Solutions*

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

# 想定しているシステム化対象

当書の内容は、販売管理、購買管理、在庫管理、会計管理、人事管理、といったいわゆる**企業の基幹業務**をクラウド(\*)またはERP(\*)でシステム化することを対象としています。



## クラウドとは？

企業が独自にソフトウェアを持たなくても、インターネットを通じて必要な時に必要な分だけ利用するシステムの総称

## ERPとは？

Enterprise Resources Planning の略で、企業経営の基本となる資源を有効活用するシステム。「基幹系情報システム」を指す場合もある。 1

日本の基幹業務のクラウド・ERP導入において、失敗例が後を絶たない状況があるようです

**頓挫** **遅延**

**適用範囲の見直し**

**業者の交代**

**移行できない**

**操作できない**



**コスト増**

**出入禁止**

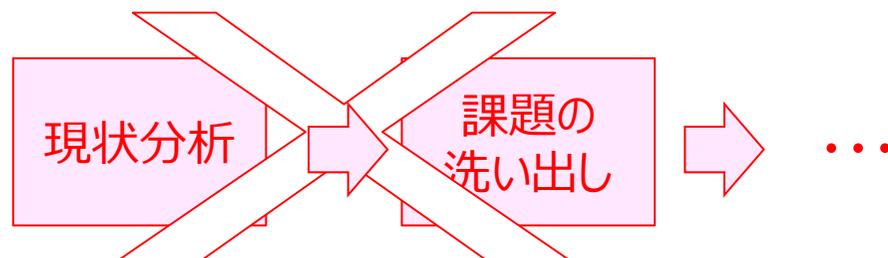


こんなことになるなんて・・・



## 現状(AsIs) 分析から始める

### プロジェクトは失敗する



「とりあえず現状分析を実施しよう」は、最も多い失敗要因です。

このことは本来の改革目的を見失うだけでなく、現状への悪しきコダワリを誘発します。

クラウド・ERPの特長を生かす導入手順によってプロジェクトを進めましょう！



## 業務をシステムに合わせようとする



YA体  
(スリム)



A体  
(標準)



AB体  
(がっちり)



BE体  
(ゆったり)



それしかないの？

私に合うのではないなあ

業務をシステムに無理矢理合わせるのではなく、まず、製品の情報収集・機能分析をしっかりと行うことが大切です。

その際、予期せぬような良い機能や、課題を解決できる惹かれる機能を発見しておくことが求められます。そのメリットを見出せない製品の導入は、止めておく方が得策です。



## 製品の選定を行う前に

## 要件定義を終えないとダメだろう！

要求と要件を  
はき違えている

### 要求：

「～をしたい」と表現するもの、利用者側の希望  
実現したいこと（目的）を実現（システム化）するために関係者からヒアリングしたものを構造化して整理した項目

### 要件：

「～をする必要がある」と表現するもの、システムとして実現しないといけないこと  
要求の中から、定められた制約（期間・コスト・品質、ほか）の中で必ず実現しなければならないものを整理した項目



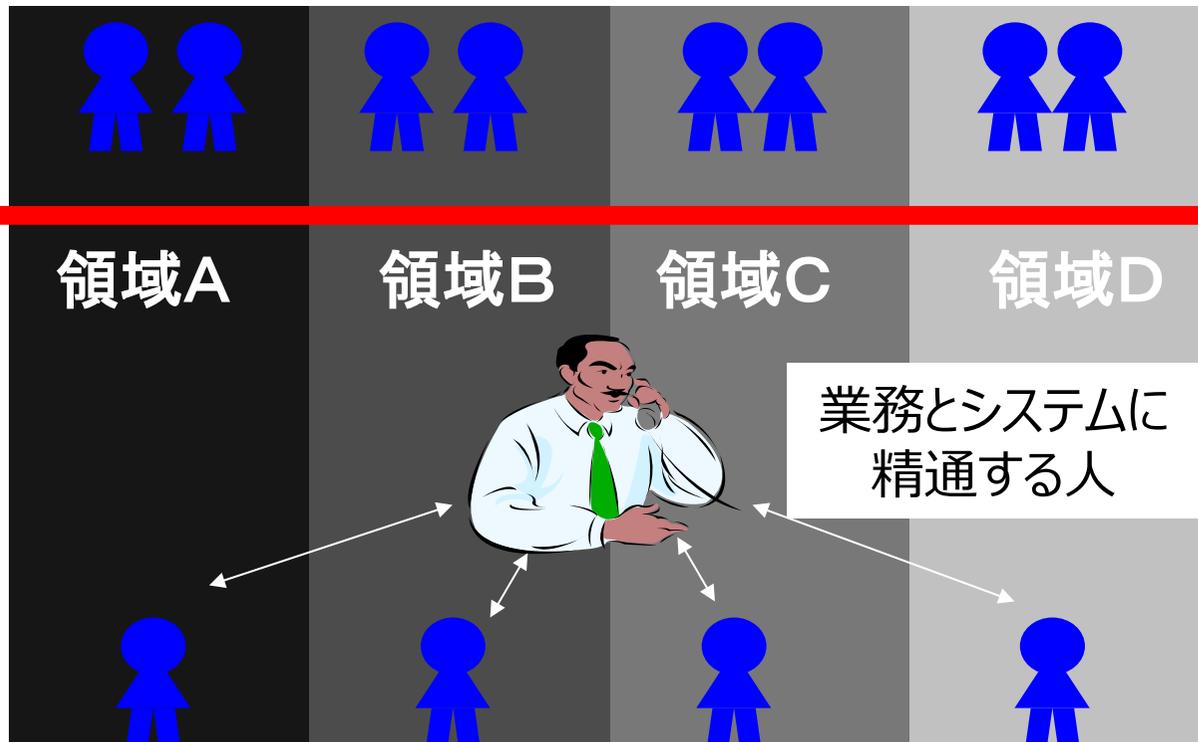
この考え方は、「本来は手作りのシステムにしたいが、その負荷が大きいので、自分達の作りたいシステムの適合率が高い製品を選びたい」との意識で起こります。

要件定義は必要な作業ですが、製品選定前は要求レベルに止め、細かな要件定義は特定製品を前提に行うべきものです。

クラウドやERPは「開発」するためのツールでなく、「利用」するためのツールです。製品への発想転換が必要です。



## 領域毎の専任者の体制は失敗する



ERP導入の大きなメリットに、統合された1つの業務システムを導入する事により、部門間及び現場・管理者・経営層の意思疎通を円滑にすることがあります。

導入体制が分断されていれば、このメリットを享受できないだけでなく、導入コストの増加をまねき、さらには、導入時のコミュニケーションの阻害要因になります。



どっちが  
安い？

人月単価 80万円の10ヶ月

V S

人月単価 100万円の5ヶ月

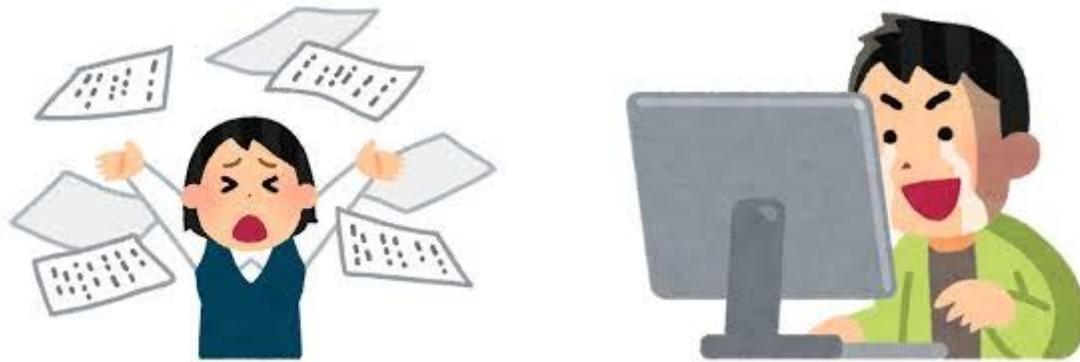


日本では外部コンサルタントの費用を人月単価と工数の積算で算定することが多いです。

クラウドやERPの分野でのコンサルタントの技術力は単価差に比例するどころか、格段の差があります。

したがって、単価の安い人より単価の高い優秀な人を集め期間を短くする方がコストを安くでき、早く効果を得ることができます。





ユーザー教育は非常に大きなウェイトを占め、大きく二通りのものがあります。

一つは、プロジェクト発足当初から行うもので、キーユーザーを対象とするものです。

もう一つは、全てのエンドユーザーに対して行うもので、この教育は、キーユーザーからエンドユーザーになされるべきものです。

- **本番稼働直前にユーザー教育を行う**
- **プロジェクトメンバーが教育を行う**
- **教育できる人がいないと外注する**



# 私たち、失敗しないので。

数多くの導入経験を誇る

レジェンドと呼べるコンサルタントを

束ねてご提案いたします



取扱い製品、メンバーなど  
お気軽にお問合せください

お問い合わせ



メタボ業務がスマートに！

マネジメントを  
シンプルに変える

編著 | 広川敬祐  
著 | 浅山昇、藤原久嗣、三木孝則、三井誠一  
細谷修平、友松修、森岡広道、多川健太郎

☑ 情シスマネージャー    ☑ 経理課長    ☑ 公認会計士  
☑ アンダーセン出身者    ☑ ERP熟練者    ☑ IT企業社長 らが  
メリハリのあるマネジメントを伝授します

地域新聞社 推薦  
常務取締役

「中堅・中小企業の  
経営者にもおすすめです」  
宮本浩二 地域新聞社 常務取締役  
管理本部本部長

“現状維持”は後退！  
悪しき頑固な  
コダワリを  
削ぎ落とします

Parade Books

## 厄介なメタボ業務

- 古い上司が決めていた
- 昔からずっと変わらない
- 過度なチェック
- 残業、残業、残業
- 少人数で回らない



## 目次

### 1章 業務改善ができず「変わらない」実情

- 変化を好まず、そもそも改善しようと思っていない
- システムを開発できるヒトがおらず、外注するにも予算がない
- アプリが業務に合わず、利用者の納得が得られない
- 新しいシステムを作っても、なぜか変わり映えない
- 物流や在庫管理のように、モノの動きを伴うIT化は難しい
- .....

### 2章 細かくしても満足できないコスト管理

- 旅費規程を守って出張すると、かえってコスト高になることがある
- 勘定科目でコストを管理すると、膨大な数になってしまう
- 事業別・拠点別・製品別・顧客別……、細かな管理に対応できない
- 適当な配賦基準が見つからず、正確なコストの計算ができない
- .....

### 3章 面倒で手間がかかる日々の業務

- 量が多い繰り返しの作業にイライラし、ラクな方法を考えたい
- わずかな事務作業のためでも、外出先から帰社せねばならない
- システム化をしたはずなのに、仕事がラクにならない
- 入力作業が多く、締日や月末になると大変になる
- .....

### 4章 業務が集中し人手が足りない月次業務

### 5章 胃が痛くなる売上・利益の業績管理

### 6章 ハイテク時代にKKD(経験、勘、度胸)に頼る投資管理

### 7章 どれだけ進化する?ビッグデータと人工知能(AI)

### 8章 IT活用上の注意すべき悪い面【ダークサイド】

## ITベンダー選びの失敗例

- ✓ 取引のあるベンダーに依頼すると決まっていた
- ✓ 口頭でベンダーに依頼したことがうまく伝わらなかった
- ✓ 役員や部長の一存で決めてしまった
- ✓ 2社しかベンダーの比較を行わなかった
- ✓ 紹介を鵜呑みにしてしまった
- ✓ 比較するベンダーの数が多すぎ收拾がつかなくなった
- ✓ 現場の了解なしに情報システム部門だけで決めた
- ✓ ベンダーの勧めたパッケージ製品との相性が悪かった
- ✓ 他社例と比べて高い金額で契約したことが分かった
- ✓ ベンダーからの金額提示が「一式」だった
- ✓ 長すぎる契約をして途中で解約しにくくなった
- ✓ プロジェクトマネージャーや担当者が力不足だった
- ✓ システムの内容がベンダーの得意分野と合わなかった
- ✓ 下請・孫請の担当者が多かった

## ITベンダーの賢い

選び方

見切り方



中立的な立場で  
情報システム部門の  
味方になります

著者：広川敬祐

第1章 ベンダー選びがシステム構築成功の鍵

第2章 幅広くベンダーを調査しよう

第3章 良いベンダーを選ぶためにRFPを活用しよう

第4章 RFPを発行するベンダーを探そう

第5章 RFPを作成してベンダーを選ぼう

第6章 ベンダーとはうまく付き合おう

第7章 ベンダーの見切り方



HBS(Hiro Business Solutions)は、代表の広川敬祐が、  
外資系会計事務所、ドイツのソフトウェア会社勤務を経て設立しました。

HBSでは

**「経営」のセンスと経営課題がわかる力、**

**「業務」の実務に精通している力、**

**「IT」を駆使する力、**

**これら3つの力**を融合する高付加価値のサービスを提供しています。



【 HBS代表 広川敬祐 の略歴 】

公認会計士試験（二次試験）合格	1983年
青山監査法人 東京（プライスウォーターハウス）	1984年～1987年
英和監査法人 大阪（アーサーアンダーセン）	1987年～1994年
SAPジャパン株式会社	1994年～1998年
NTTデータ経営研究所（契約社員）	2007年～ 2012年
HBS（Hiro Business Solutions）設立	1998年～（現在）

公認会計士協会東京会幹事、公認会計士協会IT委員会委員を歴任





お気軽にご相談下さい。  
全国どこでも対応します。



コンソーシアムに加わりたい方のご連絡もお待ち申し上げます。

TEL : 03(6715)0456

〒107-0062  
東京都港区南青山2-2-15 ウイン青山942

ヒロ・ビジネス 株式会社  
info@hbs.gr.jp

ホームページ  
<http://www.hbs.gr.jp/>