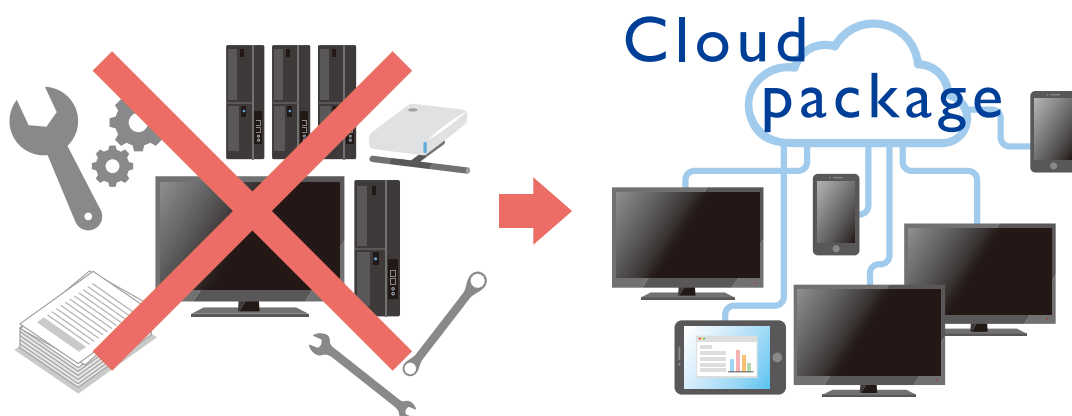


ツールの利活用による

開発しない システム導入



システム導入は「開発」するものと思いませんか？

クラウドやパッケージの利活用により
システムをわざわざ開発しなくても
満足度の高い仕組みを実現いたします



クラウド & パッケージ

<https://candp.biz>

システム導入の方法は「開発」だけではありません 「開発ありき」の考え方は、古き昭和の時代錯誤です

システム導入は「**開発するもの**」との思い込みがあるようです

開発ありきのシステム導入

- ✓ システム導入に「開発」は当たり前と思う
- ✓ 大日程に「設計」「開発」という用語がある
- ✓ 工程が進むにつれて要員が増えていく
- ✓ 自社の要求を満たすソリューションを検討する
- ✓ ツールの幅広い情報収集を行わない
- ✓ 失敗を予防するために詳細な要件定義を行う
- ✓ 要件定義を終えてから製品選定作業を行う
- ✓ コストは単価と工数の掛け算で見積もる



考え方以外にも改めるべきこと

「現状維持」は
後退!



- IT部門の役割と業者への発注業務
- システム導入のプロセス
- ツール選びの情報収集
- フィットギャップ分析の進め方
- 教育、マニュアル整備
- 業務のやり方、システム化の範囲
- システムに関わるコスト構造
- システムを保守する態勢
- コミュニケーション方法



開発することが適するシステムと ツールの利活用が適するシステムの見極めが重要です

開発することが適するシステム



ソフトウェアで実現する機能が
商品やサービスの差別化につながり
競争力の源泉となる場合

競争力の源泉となる場合であり
作り込みに要する費用を
上回る収益が見込まれる分野



ツール利用が適するシステム



競争領域でない機能の場合で、
外部からの調達や協動的な取組によって
開発コストを抑えることが重要な分野

適用業務

会計業務、人事業務、購買業務、販売管理業務

システム化の目的、方向性

導入コストを抑え、効率化を目指す業務のIT化

属人化の排除

特定のヒトに依存することなく、
誰でもできる仕組み

(不安定性 Volatility、不確実性 Uncertainty、複雑性 Complexity、曖昧性 Ambiguity)と
言われる時代では課題の種類ごとに解決方法を考えることが必要

／クネビンフレームワーク[※]による課題分類／

開発することが適する課題

複雑系

- 因果関係が複雑
- 正解が不明確

カオス系

- 因果関係が不明確
- 正解はもちろん不明

注目されている
アジャイル開発が

ツール利用が適する課題

困難系

- 因果関係が明確
- 分析すると正解がでる

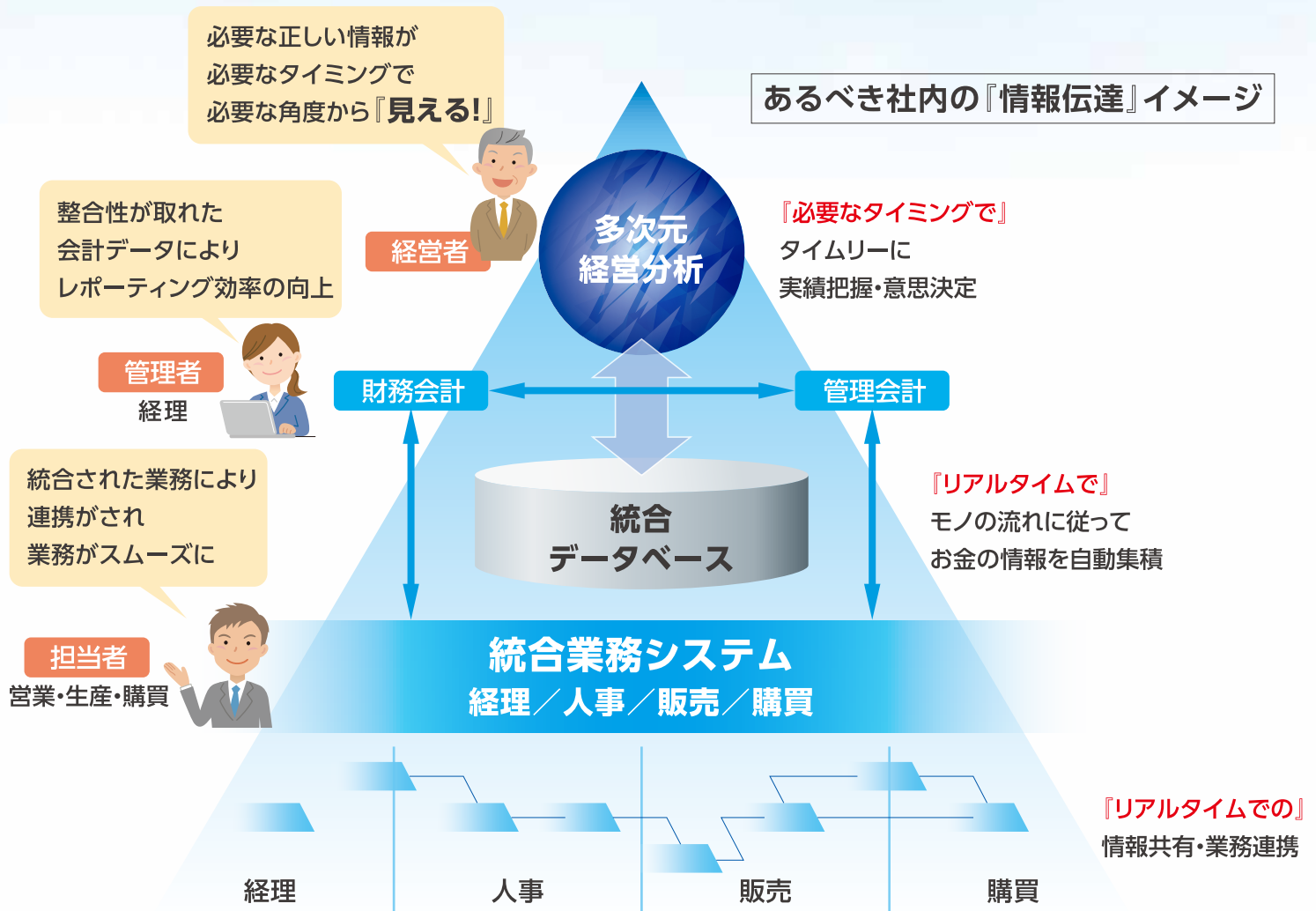
単純系

- 因果関係が明確
- 正解も明確

昨今のクラウドは
困難系にも対応

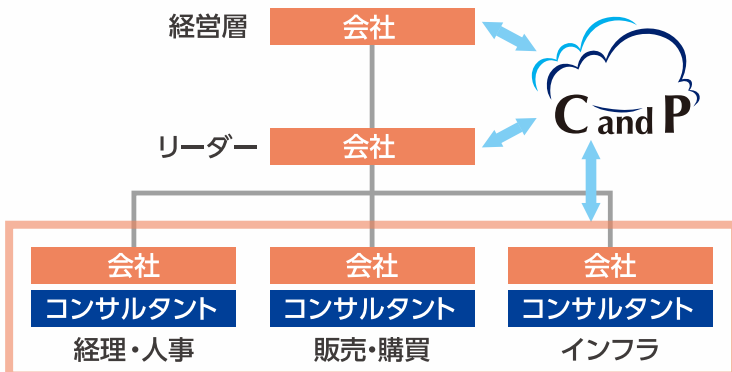
※クネビンフレームワーク：問題の種類を因果関係や秩序だったものかの観点から分類し、どのように解決すべきかのアプローチをまとめたもの

クラウドやパッケージを利活用することにより 業務の生産性を高め経営を可視化する仕組みを実現します



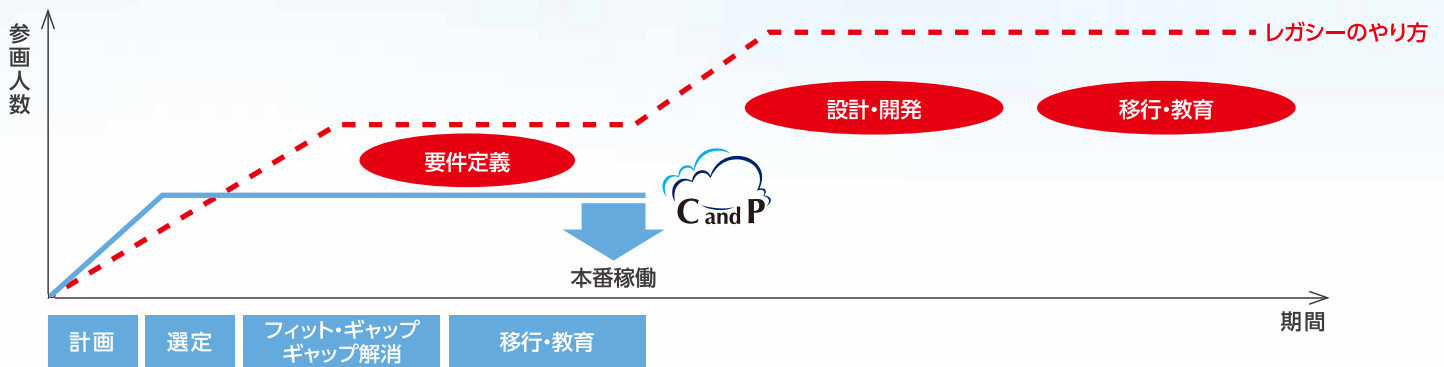
部門を越えた情報と業務の統合=『ムリ』『ムダ』『ムラ』のカイゼン

標準的な推進体制



- 経営層の積極的参画
- リーダーは利用部門から
- 利用する製品に精通する
コンサルタントの参画
- コンサルタントはC and Pから
派遣することも可

経理、人事、販売、購買といった基幹業務システムを 製品選定後、3～6カ月を目安として導入いたします



短期間導入

- コスト削減のために短期間で導入し、システム導入効果を早く実現いたします
- コストは工数×人数×単価で算定されるのですが、多くの企業が単価を下がることだけに注力してしまうため粗悪になります。コスト削減のために工数×人数を下げることに注力します

情報収集を重視する計画作り

- 自社だけで計画を作ると、工数がかかるだけでなく、視野が狭くなります
- データ連携や帳票出力など、開発が見込まれる分野にも、ツールを活用するための情報収集を行うことや、他社事例や業者が提供するノウハウを最大限に活かします

高度なスキルを有するコンサルタント

- 公認会計士や社会保険労務士など、業務のプロが参画します
- 業務に強いだけでなく、システムにも精通する要員が参画します
- データ連携やセキュリティ対策など、インフラに強い要員が参画します

製品機能を正とするフィット・ギャップ分析

- ツール活用のシステム導入の特徴は、プログラム完成を待たずに実機を元にフィット・ギャップ分析ができることです
- 自社の要求を正とするだけでなく、ツールの機能を正とするフィット・ギャップを行います

ユーザー企業の主体性重視

- ユーザー企業の利用部門の方が主体的な参画をバックアップします

教育重視

- 初期の段階から製品の機能学習、事例探求を行います
- IT企業、IT部門には業務要件の学習機会を設けます
- 理解するのに時間がかかるマニュアル作成などの労力がかかる手法は避け、わかりやすい動画などを駆使します

メンテナンスの継続

- システム導入がゴールでなく、環境変化にも対応できるようメンテナンスを継続いたします
- 新しい技術などを積極的に採用することを促します

四半世紀の経験とノウハウをご提供します

ごあいさつ

アーサーアンダーセン(現 アクセンチュア)を辞めて、1994年7月1日にSAPジャパンに入社しました。その日の11時頃、上司から顧客との打ち合わせに呼ばれ、人事部に名刺をもらいにいき、入社2時間後に顧客とSAP導入に関わる意見交換をしました。

入社する前に1週間の研修は受けていたものの、まだ右も左もわからない状況での意見交換で、「最近入社したので認識が甘いところもあるのですが…」と話してたら顧客からは「いつ入られたのですか?」との逆質問。

さすがに「今日です」とも言えず「最近なんですけど…」とごまかしながら話を続けたことがありました。

当時は、SAPがドイツから日本に進出して間もない頃で全てが試行錯誤でした。

そして、約20年を経て、その会社の方と懇談する機会がありました。

私がSAPの使用状況はいかがですか? と聞くと、

「何の問題もなく使ってます。あの頃が懐かしいですね」と言って下さり、

「これまで何回バージョンアップしたのかわかりません」とも言われました。

カスタマイズ(追加開発)をして塩漬けになり、バージョンアップもできないシステムとは大違いです。

その会社は世界に名を轟かすような大きな会社でなく、

専門誌に成功例が紹介されるような派手な会社でもありません。

目立たなくても25年以上何の問題もなくシステムを使い続ける…、

そのような会社をクラウド & パッケージで増やしていきたい、と決意しておりますので、

何卒、よろしくお願い申し上げます。

広川敬祐

代表取締役 広川敬祐の略歴

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

NHK営業サービス株式会社 監査役 2017年~



資格・団体役員

公認会計士(登録番号 10275)

情報システム学修士(専門職)

日本公認会計士協会東京会幹事

主な著作

『システム導入に失敗しない プロマネの心・技・体』(パレード)

『マネジメントをシンプルに変える』(パレード)

『RFPでシステム開発を成功に導く本』(技術評論社)

(運営会社)ヒロ・ビジネス株式会社

東京都港区南青山2-2-15 ウイン青山942 TEL 03-6715-0456 担当: 荒井 arai@candp.biz

