株式会社　　御中

【基幹システム】
システム企画フェーズに関するご提案

(株)トゥルーミッションコンサルティング
代表取締役　森　智亮

©トゥルーミッションコンサルティング

基幹システム再構築　検討手順

今回の作業範囲

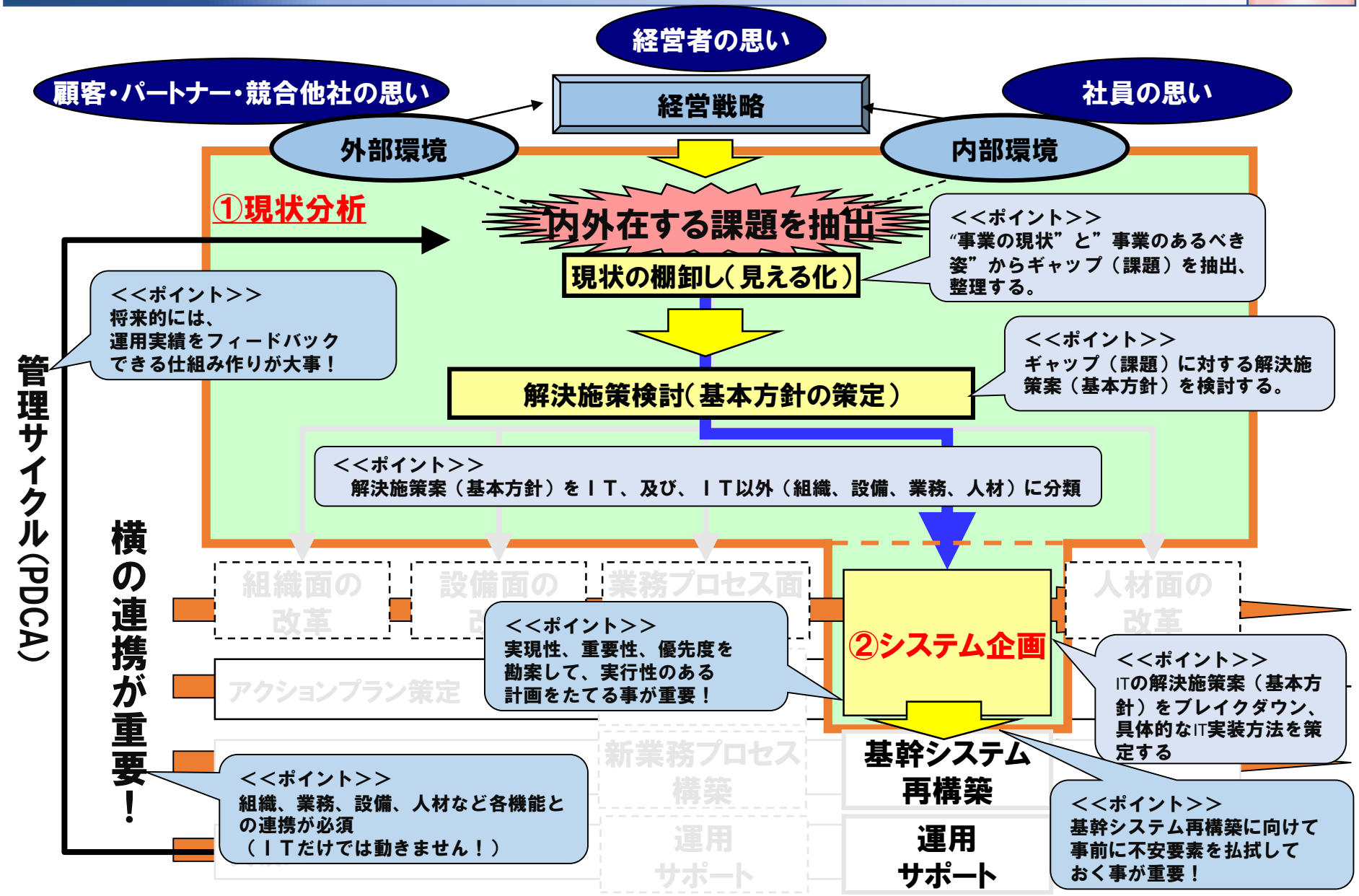
True Mission Consulting

	工程①	工程②	工程③	工程④
工程	システム企画	RFPの検討	ベンダー選定と契約	ベンダー参加 Fit&Gap （分析） 開発と導入
主目的	基幹システム再構築の範囲（スコープ）を決める	ベンダーに提案と見積もりを依頼する際の当社側の条件を整理する	RFPに基き、候補ベンダーから提案をうけ、ベンダーを選定し、契約を行う	開発プロジェクトを編成し、開発を推進する。
ゴール	・自社の業務の特徴を洗い出す ・実現する業務要件を明らかにする ・予算規模を明らかにする	・次期システムの機能要件、非機能要件、予算、契約条件を明文化する ・ベンダーに提案依頼を行う	・ベンダーからの提案内容を、ベンダー評価基準に従い、選定する ・選定したベンダーと開発契約を締結する	・予め設定した期限と予算でプロジェクトをコントロールする ・決められた期限までに導入・稼働を行う
実施期間	約1か月	0.5か月	0.5か月	2か月後 プロジェクトスタート

©トゥルーミッションコンサルティング

＜システム構築＞の着眼点

True Mission Consulting



©トゥルーミッションコンサルティング

システム企画フェーズの作業内容（案）

True Mission Consulting

	作業内容	方法	担当		成果物
			貴社	弊社	
【ステップ1】 現基幹システムの現状分析 現行業務の流れ分析	● 現在存在する資料（システム構成図や、業務マニュアル等）を基に、現状の分析を行う ● 貴社より、弊社に現業務の流れは、現行システムの構成等についてレクチャーを頂く	● ヒアリング ● 資料提供（貴社より弊社へ） ● 業務の流れ図	◎	○	現状システム構成図 現状業務のフロー図（概要版）
【ステップ2】 業務の望ましい流れや要件を洗い出す	● 特に、課題である、債権管理、債務管理、会計との連動業務について、望ましい姿を想定する	● ヒアリング ● 案作成 ● ディスカッション	○	◎	主業務の業務要件一覧表
【ステップ3】 システム企画書の策定	● ステップ1，2の得た情報をもとにRFP作成フェーズへのたたき台となる、システム企画書を作成する ● 作成するシステム企画書により、経営層に説明し、次フェーズへの進行承認を得る	● システム企画書案の策定 ● ディスカション ● レビュー	○	◎	システム企画書

貴社の役割	弊社の役割
●プロジェクト進行（副） ●業務情報の開示と説明（主） ●既存システムの説明（主） ●必要に応じて関係部署とのミーティングの調整 ●成果物のレビューと承認（主） ●議事録作成（主） ●会議場所、備品の提供	●プロジェクト進行（主） ●既存システム内容の把握 ●御社とのミーティング参加 ●業務の進め方の説明、成果物のテンプレートの提示（主） ●成果物の作成（主） ●議事録の記載内容確認

©トゥルーミッションコンサルティング

打合せ日程（案）

True Mission Consulting

6月26日（月）	6月27日（火）	6月28日（水）	6月29日（木）	6月30日（金）
	15:00～19:00 ・現行システム／業務概要ヒアリング（1）①	14:30～17:00 ・業務概要ヒアリング（2）②		
7月3日（月）	**7月4日（火）**	**7月5日（水）**	**7月6日（木）**	**7月7日（金）**
9:00～12:00 ・業務要件ヒアリング（1）③			16:00～19:00 ・業務要件ヒアリング（2）④	
7月10日（月）	**7月11日（火）**	**7月12日（水）**	**7月13日（木）**	**7月14日（金）**
7月15日（月）	**7月18日（火）**	**7月19日（水）**	**7月20日（木）**	**7月21日（金）**
		15:00～19:00 ・業務要件ヒアリング（3）⑤		
7月24日（月）	**7月25日（火）**	**7月26日（水）**	**7月27日（木）**	**7月28日（金）**
	15:00～19:00 ・システム企画書内容検討（1）⑥		15:00～19:00 ・システム企画書内容検討（2）⑦	
7月31日（月）	**8月1日（火）**	**8月2日（水）**	**8月3日（木）**	**8月4日（金）**
15:00～17:00 ・システム企画書確認　⑧	（調整予備日）	（調整予備日）	（調整予備日）	（調整予備日）

©トゥルーミッションコンサルティング

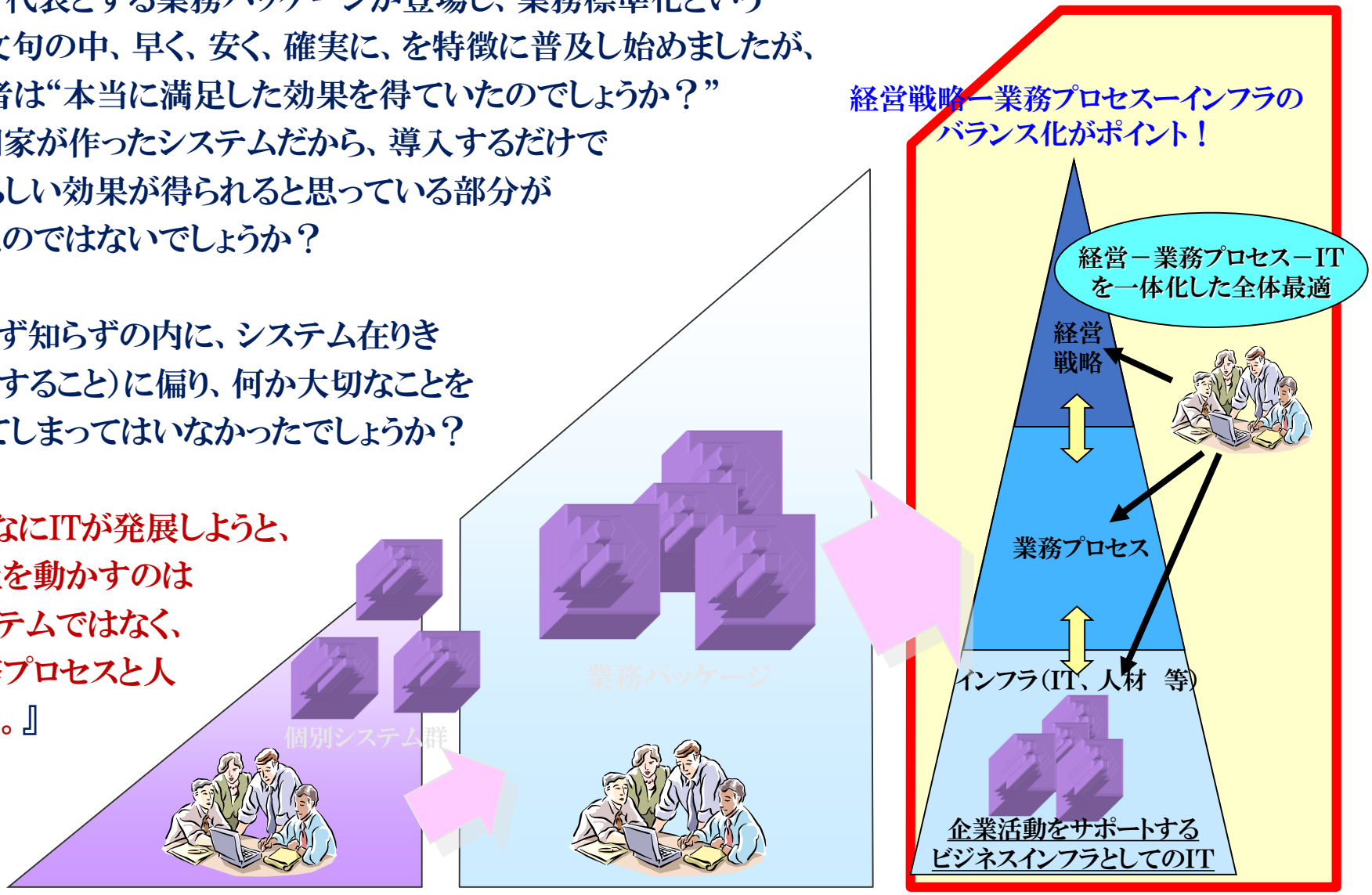
従来のシステム導入アプローチの失敗より・・・

True Mission Consulting

ERPを代表とする業務パッケージが登場し、業務標準化という
謳い文句の中、早く、安く、確実に、を特徴に普及し始めましたが、
経営者は“本当に満足した効果を得ていたのでしょうか？”
　専門家が作ったシステムだから、導入するだけで
すばらしい効果が得られると思っている部分が
あったのではないでしょうか？

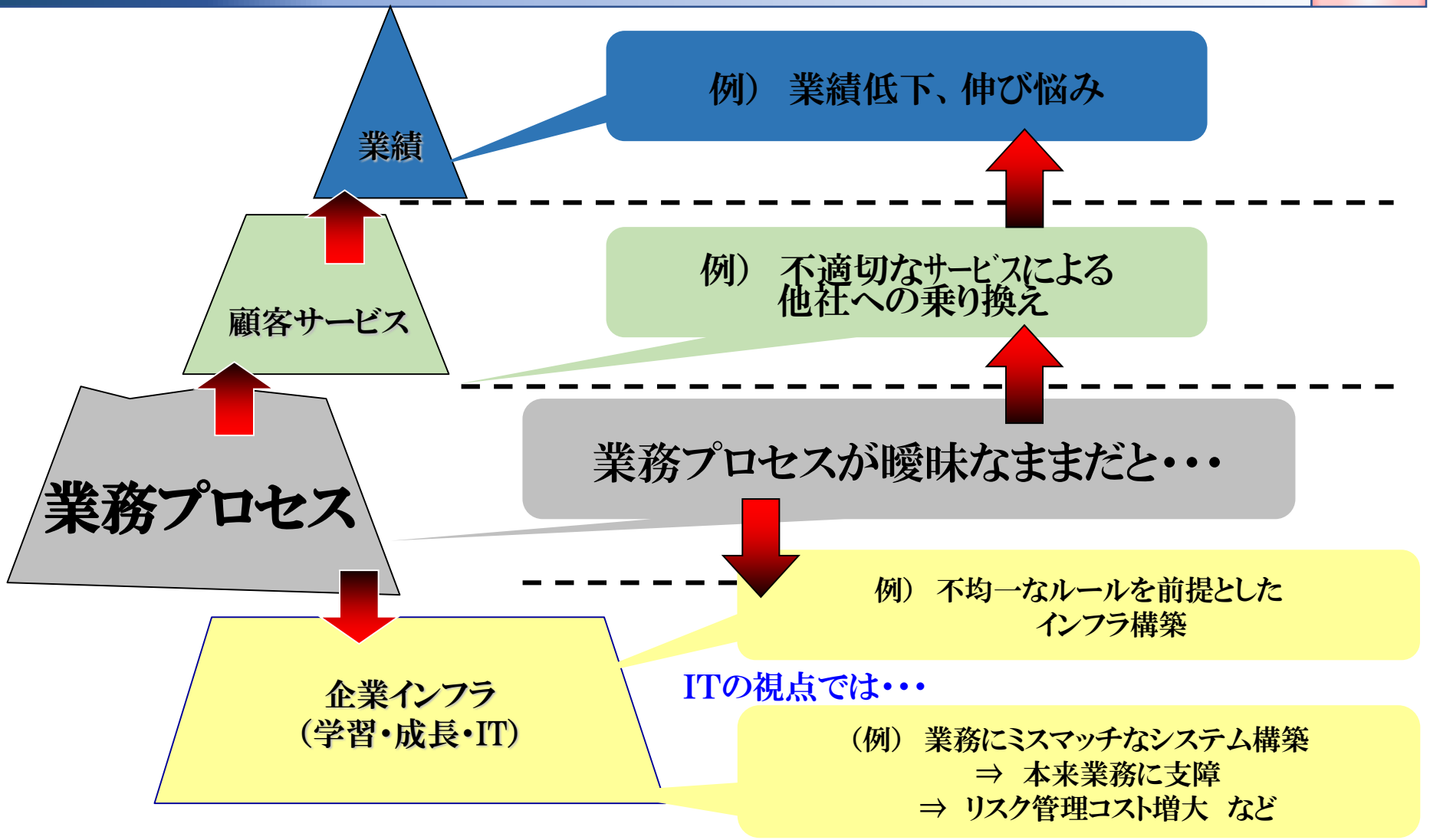
　知らず知らずの内に、システム在りき
（導入すること）に偏り、何か大切なことを
忘れてしまってはいなかったでしょうか？

『どんなにITが発展しようと、
　会社を動かすのは
　システムではなく、
　業務プロセスと人
　です。』



©トゥルーミッションコンサルティング

業務プロセスが曖昧なままでシステム構築すると・・・



このまま、システム構築しても経営とミスマッチなシステムになってしまいます。

©トゥルーミッションコンサルティング

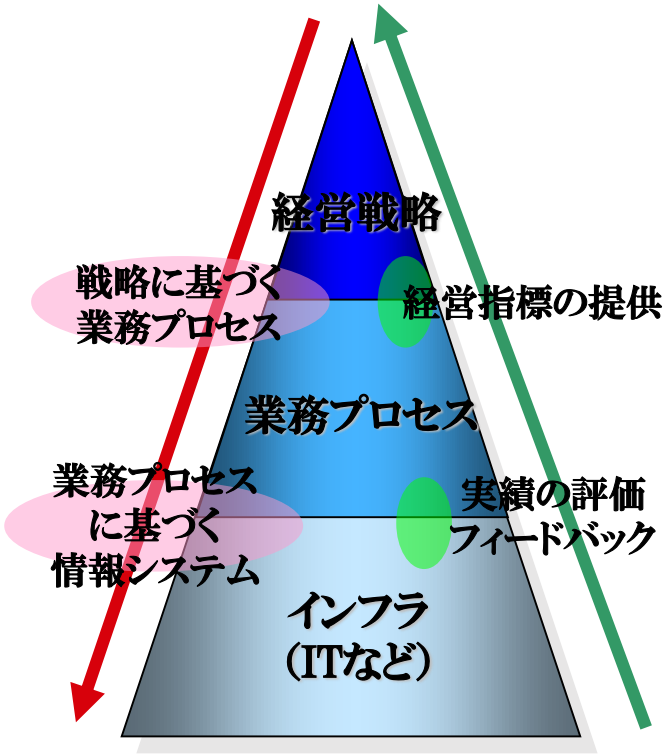
推奨するシステム導入アプローチ〔基本コンセプト〕

True Mission Consulting

〔基本コンセプト〕 お客様の戦略（経営・事業）と整合性のとれた具体的施策の立案、設計、
及び、開発・運用まで一気通貫したトータルサポート

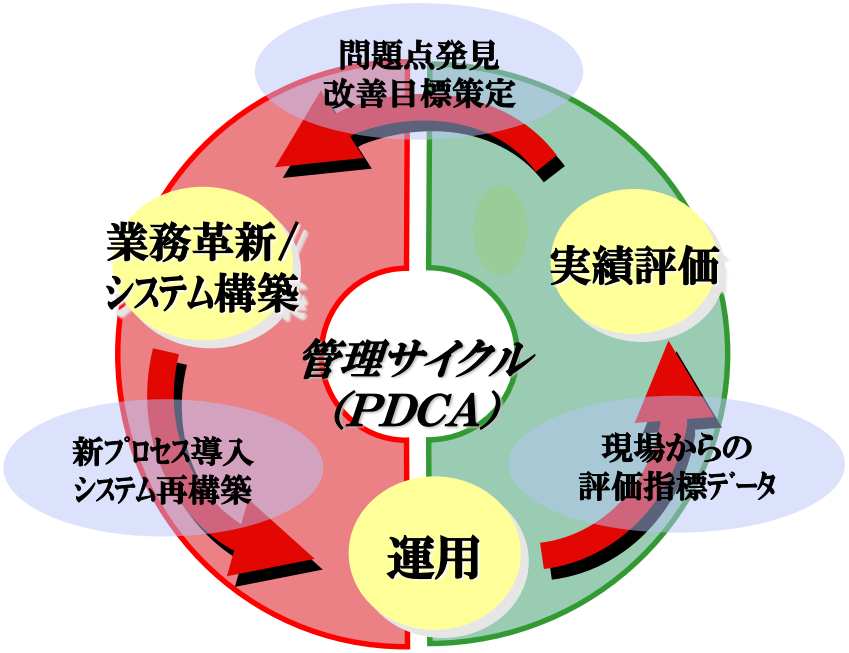
ステップ1　経営－業務プロセス－インフラを一体化した施策立案

ステップ2　経営者からの指示伝達（トップダウン）と現場からの実績フィードバック（ボトムアップ）
を繰り返すことによる、ビジネスインフラを強化する仕組み、習慣作りへ



〔一体化〕

＋

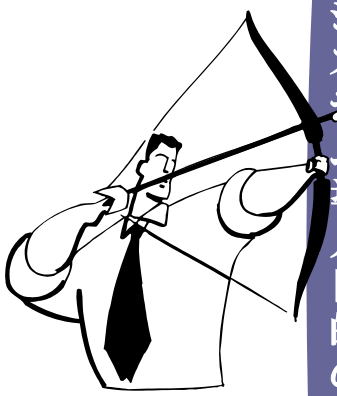


〔管理サイクル（PDCA）〕

©トゥルーミッションコンサルティング

推奨するシステム導入アプローチ〔期待効果〕

True Mission Consulting



業務面

システム導入目的の明確化

追加

現行機能

業務プロセスの定義と検証

新機能

中止

システム体系面

基幹標準部分と各社固有機能の明確な切り分け

統合システム

固有システム

適用システムの決定

統合パッケージ機構内

外郭機能

部門共通システム

個別システム

システム面

パッケージ標準パラメータ設定

パッケージ機能追加

別パッケージ活用

既存システムに追加

既存システム

システム構築

EUC

新プロセスとシステム設定を追加編集し保存

経営にマッチしたシステム

●導入目的（戦略）を明確化した上で、“業務面”を考慮したシステム導入が可能！

©トゥルーミッションコンサルティング