



システム更改プロジェクトのご支援

～CCイノベーションのコンサルティング～

株式会社CCイノベーション



1. 課題解決の背景
2. 目指す姿
3. 取り組みのステップ
4. コンサルティングメニュー例
5. 導入効果

01. 課題解決の背景

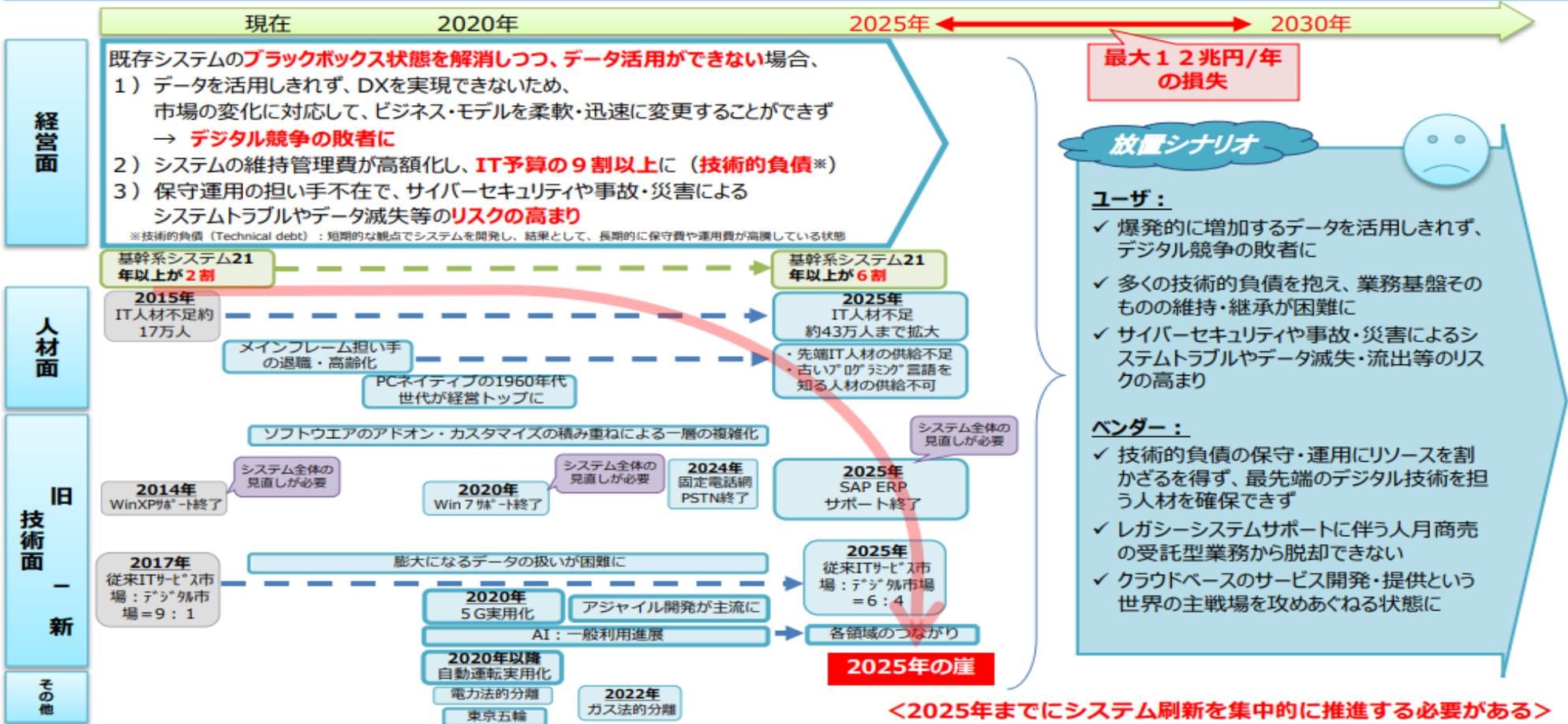
「2025年の崖」問題をご存じですか

経済産業省：DXレポート

多くの経営者が、将来の成長、競争力強化のために、新たなデジタル技術を活用して新たなビジネス・モデルを創出・柔軟に改変する**デジタル・トランスフォーメーション (=DX)** の必要性について理解しているが…

- 既存システムが、**事業部門ごとに構築**されて、**全社横断的なデータ活用**ができなかつたり、**過剰なカスタマイズ**がなされているなどにより、**複雑化・ブラックボックス化**
- 経営者がDXを望んでも、データ活用のために上記のような**既存システムの問題を解決**し、そのためには**業務自体の見直しも求められる中 (=経営改革そのもの)**、現場サイドの抵抗も大きく、**いかにこれを実行するかが課題**となっている

→ この課題を克服できない場合、DXが実現できないのみでなく、**2025年以降、最大12兆円/年 (現在の約3倍) の経済損失が生じる可能性 (2025年の崖)**。



02. 目指す姿

社内体制の構築

- ・体制整備
- ・目的の共有
- ・希望する要件の情報共有

要件を明確する

- ・安定、継続したシステム運用
- ・既存システムからのデータ移行
- ・外出先からの利用

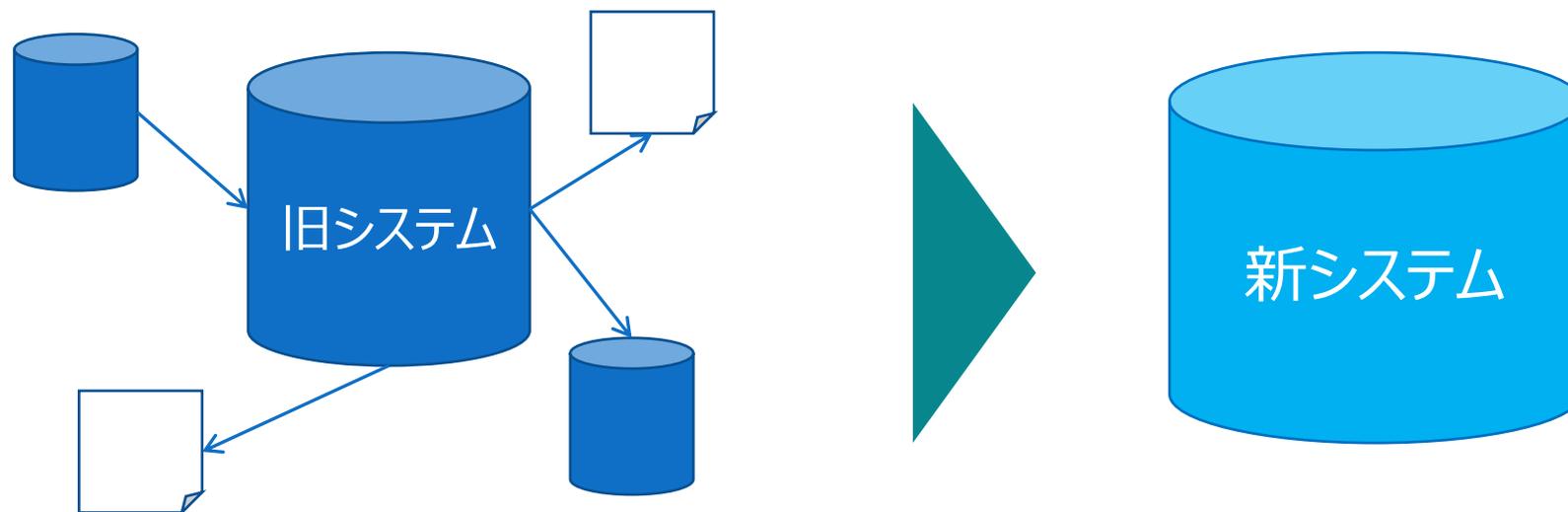
マネジメントする

- ・システムベンダーとコミュニケーションを深める
- ・社内のプロジェクトを管理する
- ・コストとスケジュールを検証する

システム更改を「成功」させるためには上記の取組が必要です。

03. 取り組みの考え方

- ・現行の基幹系システムでの業務内容における問題点や改善点をヒアリングし、あるべき姿を提案依頼書にまとめます。
- ・システムベンダーからの提案を比較・評価し、より良いシステムを構築できるベンダー選定をサポートします。
- ・提案依頼書作成を機に部門間の連携を高め、新システム導入に向けた組織力の向上を目指します。



04. CCイノベーションのコンサルティング

自社でのプロジェクト管理

システム更改プロジェクトを行ったことが無く
経験不足及び専門人材がない・・・



システム会社主導



〇〇システム(株)

CCIのコンサルティング

豊富な知識と経験をもとに、
システム更改プロジェクトを
サポートします



社内体制の構築

声の大きい部署やシステム部門が主導となるため、全体最適を実現する体制を構築できない。

要件の明確化

社内の業務の課題や実現したい姿などの洗い出しができない、時間がかかりすぎる。

マネジメント

- ・システム会社とのコミュニケーションの取り方がわからない。
- ・社内でのプロジェクトの進捗を管理できない。

任せきりにすると、

- ・不要な機能を搭載
- ・コストも超過
- ・スケジュールも超過

→結果使えないシステムをやむなく使い続けることになる・・・

経営層、業務部門、システム部門それぞれが適切に関与し全体最適を実現する体制を構築します。

現行のシステムの問題点や改善点についてヒアリングし必ず実現したい要件を明確にします。

お客様の立場に立ち、必要に応じてシステムベンダーへ依頼・指示を行います。

05. コンサルティングメニュー例

システム企画策定

要件定義書の作成

システムベンダーの選定

プロジェクト管理

稼働日立ち合い

当社の支援内容

- 経営戦略に沿った情報システム戦略の策定のサポートを行います。
- 業務要求や要件を確認します。投資額や保守メンテナンス対応についても確認し要件定義書作成のサポートを行います。
- 作成して要件定義書を基に複数のシステムベンダーに対して提案を依頼します。
- 提案内容を比較し、ベンダー選定の意思決定のサポートを行います。
- プロジェクト全体の進捗状況を確認します。
- 稼働当日に立ち会いを行い、当日発生するエラーについてシステムベンダーの対応をサポートします。

06. 導入効果

コンサルティングを導入する効果は以下の通りです

ありがちな問題

期待される効果

- プロジェクトを始めるが、初めてのことで何をどうやればいいのかわからない
- プロジェクトを管理運営する社内の人的リソースが不足している
- 新システムへ要望が部門間で紛糾し、問題の本質が曖昧に
- 経営・現場・IT部門・ベンダー間のコミュニケーションが円滑に行えない

コミュニケーションの深化

プロジェクトファシリテーションにより経営・現場・IT部門・ベンダー間のコミュニケーションを円滑化。

エキスパートとしての知見

各部門を俯瞰し、現業務の本質的な問題を炙り出し。要望事項の優先度設定をサポート。

第3者としてのフェアな評価

各ベンダーからの仕様・スケジュール・コスト等の提案内容に対する適正な評価および検証を実施。

- 本資料は、経営コンサルティングに関する情報の提供のみを目的として作成されたものであり、経営コンサルティングのお取引を強制するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本プログラムへの参加の最終決定はお客様御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などにご相談いただきますようお願いいたします。