

中堅企業層のIT担当不足を補い
経営者視点でROI改善とICTリテラシ向上を…

ICTシステムコンサルティングサービスのご紹介

Designing The Future



Aoyama Systems Consulting



✓ 高まるIT投資意欲、立ちはだかるIT担当不足

昨年、ERPシステムを導入しましたが、半年経過した現時点でも未解決問題が多数ある状況です。弊社システム全体の中でこのERPを継続すべきか見直すべきかを論点の中心としたアドバイザリを頂きたいと考えます。

【製造販売業 資本金7億円】

弊社では、ERPの導入を検討しております。業者サイドとの話し合いを数回持ちましたが、どの業者に落ち着くべきか、正直困っております。と申しますのも、弊社の5事業部ではそれぞれのNeedsがあり、一つの業者に落ち着くことが出来ないからです。御社のコンサルティングを是非受けてみたいと思います。【サービス業】

次期システムの検討を開始しているが、現在の基幹システムが当社にマッチングしているか否か診断して欲しい。

【建設資材製造販売業 資本金1億円】

弊社で25年程度運用している基幹システムの入替を計画していましたが、先行き不透明な情勢の中で、設備投資を4年程度遅らせることを検討しています。この遅らせることが妥当かどうかの客観的な判断をしたいと考えていますがそのようなコンサルティングは可能でしょうか？

【建設業 資本金60億円】

近い将来ERPのリプレースを考えていますが、まずその前に、今の当社のシステムがどの程度の完成度なのか客観的な視点で評価してもらいたいと思う次第です。よろしくお願いたします。

【理美容用品製造販売業 資本金1億円】

当社の基幹システムが導入後5年経過し、現在の業務と合わない部分が出てきたため、作り直しを検討しています。それに伴って、外部よりコンサルティングを入れたくご連絡差し上げました。【住宅関連業 資本金1億円】

現在弊社では数年以内にメインフレームのリプレースをする必要があり、ERPへの切替を検討しておりますが、御社で業務分析から業務改革、実際のERP導入に向けてどのようなコンサルサービスをどのくらいの費用で提供していただけるのでしょうか？

【レジャー用品製造販売業 資本金40億円】

当社では業務システムの受託開発を事業の一つとしていますが、競争力向上のためにシステム部門・システム開発の評価・改善を実施するにあたり、外部コンサルの活用を検討中です。まずはご相談させて頂きましたら幸いです。

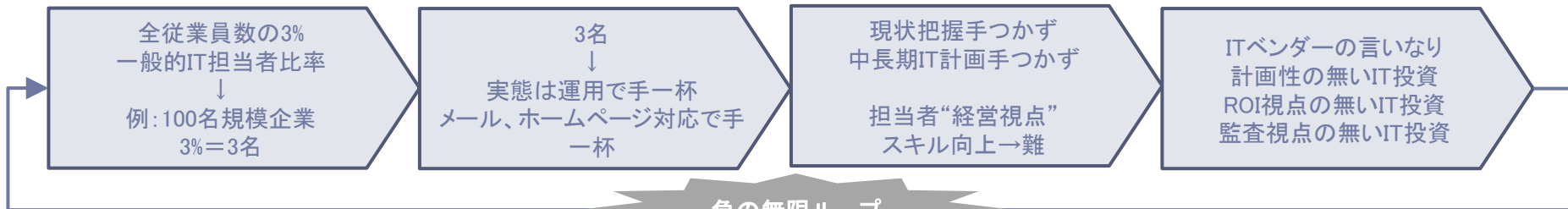
【住宅関連サービス業 資本金1億円】

上記は全て中堅企業層のお客様からの生の声です。

中堅企業経営層を中心にシステムコンサルティングを求める声が増加の傾向です。

IT投資基調は回復傾向にありながらも社内ICT担当不足から適切なIT投資を求め特定製品にとらわれない中立な“かかりつけのシステムドクター”が求められています。

✓ 高まるIT投資意欲、立ち足はだかるIT担当不足



負の無限ループ



経営視点でのIT投資 PDCA

経済産業省
平成23年情報処理実態調査結果
(2012年7月18日公表)より引用

業種別	総従業員規模別	集計企業数 (社)	回答企業数 (社)	回答企業従業員数 (人)	社内雇用者数 (人)	外部要員数 (人)	社内+社外 情報処理要員総数	社内+社外 情報処理要員 比率
卸売業	101人~200人	163	160	22,906	782	32	814	3.6%
	201人~250人	39	38	8,754	186	27	213	2.4%
	251人~300人	34	34	9,586	167	227	394	4.1%
	301人~1,000人	107	105	57,013	1,695	511	2,206	3.9%
小売業	101人~200人	86	82	11,866	528	41	569	4.8%
	201人~250人	29	29	6,650	295	93	388	5.8%
	251人~300人	19	19	5,332	60	2	62	1.2%
	301人~1,000人	152	150	88,159	1,236	141	1,377	1.6%
全業種	101人~200人	1,164	1,126	165,903	9,377	1,614	10,991	6.6%
	201人~250人	351	345	78,229	2,200	659	2,859	3.7%
	251人~300人	281	271	75,433	3,520	858	4,378	5.8%
	301人~1,000人	1,319	1,296	702,646	20,114	4,670	24,784	3.5%

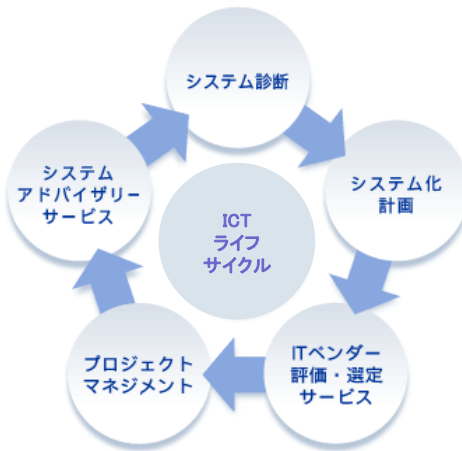
✓ KDDIとASCの連携で経営課題の解決へ...

IT投資回復基調が期待される中、従来のプロダクト、ソリューションの販売では、局所療法に留まり“経営課題”の解決に至らないことが少なくありません。

お客様の“経営課題”としての売上利益向上・業務効率性向上・事業基盤変革をもたらすには、ビジネス視点、経営者視点でICT全体像を把握、分析、診断し、ROI改善とICTリテラシ向上に繋がるICTライフサイクルサービスのご提供が必要と考えます。

ベンダー・キャリアに対し独立のスタンスを強みとし、中堅中小企業層において豊富な経験を有し、コストパフォーマンスの高いICTコンサルティングサービスを提供する青山システムコンサルティングとKDDIが協力し、ICT人材が不足する中堅企業層に対し、より良いICTライフサイクルサービスを提供して参ります。

中堅企業層のIT担当不足を補い 経営者視点でROI改善とICTリテラシ向上を...



Aoyama Systems Consulting 
青山システムコンサルティング株式会社

▶ サービスラインナップご紹介

6頁～11頁

ICT環境の現状分析にお悩みの企業様向け
『簡易情報システムレビューサービス』

12頁～22頁

本格的なICTシステムコンサルティングを
ご要望のお客様向けラインナップ

✓ ICT環境の現状分析にお悩みの企業様向け 『簡易情報システムレビューサービス』

不安定な経済環境、しかしIT投資の抑制も限界に…

ICT担当が居ない、少ない…中堅中小企業層すべての悩み

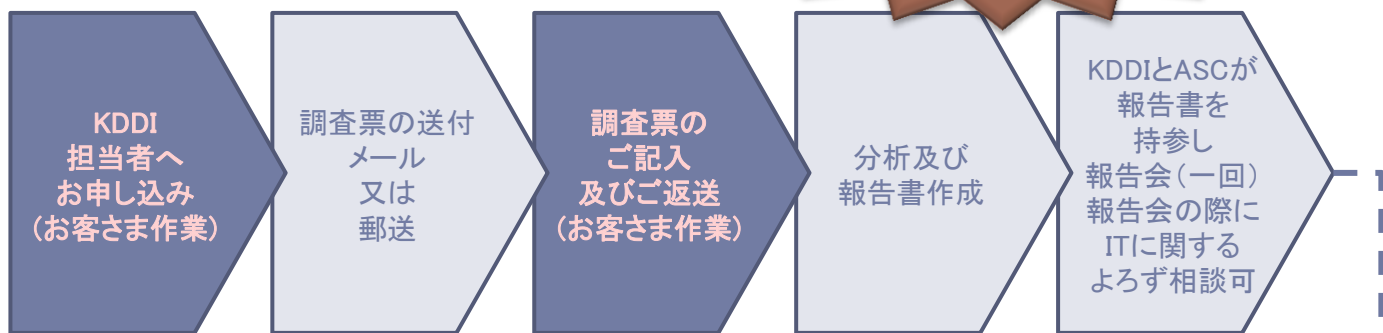
システム監査技術者(経済産業大臣認定国家試験)が、
第三者的観点、経営視点に立ち、御社のICTシステム全般を棚卸し、
『総括』『システム環境』『情報戦略』『管理水準』『内部統制』の
各視点で問題点を洗い出し、整理します。

わずか5万円(税別)と
リーズナブルながら
システム監査技術者の
高い経営視点で分析

社内ICT環境の長所短所等
ディテールの把握

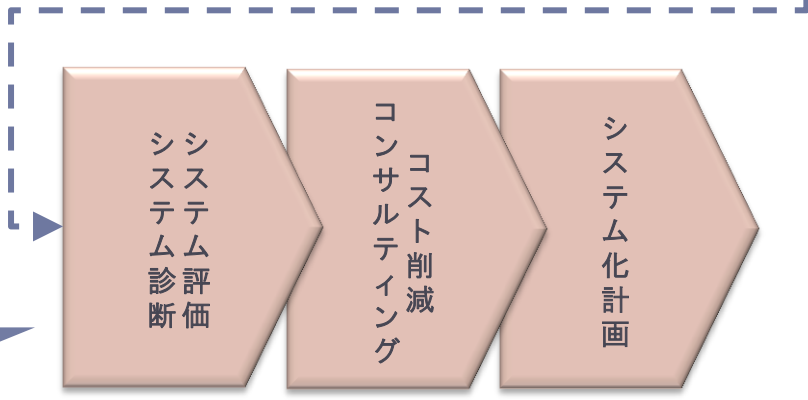
本格的なコンサル導入の必要性有無
を判断する経営基礎資料

✓ 『簡易情報システムレビューサービス』の流れ...



5万円/回
(税別)

お申し込みは
sysrev@kddi.com
KDDI簡易情報システムレビューサービス担当まで



次ページ以降
簡易情報システムレビューサービス報告書
【実例サンプル】をご紹介します

※別途費用が発生します。

はじめに / 1. 総括

【分析報告例】

金属加工業 様

資本金:1億円

従業員数:約150名

はじめに

この度は、弊社の簡易システムレビューへのお申し込み頂き有難うございました。
ご記入いただいた『ASC 簡易情報システムレビュー調査票』及び御社社内、公表されているデータ等から、第三者的視点、システム監査技術者視点で、御社のITシステム、情報化投資に関する分析結果をご報告させていただきます。御社の情報化戦略の経営判断の材料としてご活用いただければ嬉しく存じます。

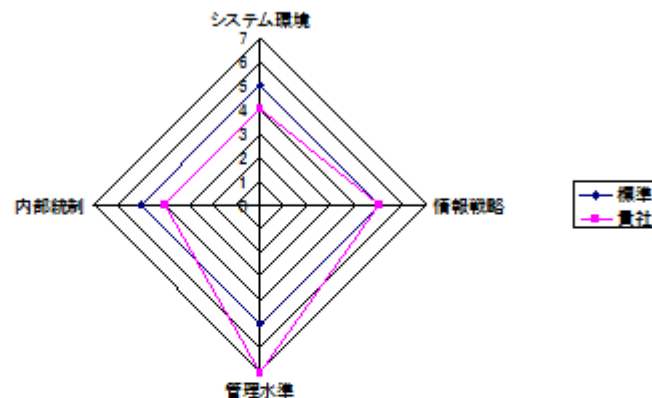
あくまでも本報告書は簡易レビュー範囲での報告書となります。
この度の簡易レビューにおきまして、重要な経営課題が浮き彫りになりましたら、経営基盤強化の観点から本格的な調査をお勧めいたします。ITシステム、情報化戦略はまさに経営戦略そのものと言える時代です。

経営視点でのシステム化計画の立案や情報戦略の見直しに関しまして、特定の製品、サービス等を担がない、独立中立のシステム監査技術者集団として高い専門性と豊富な経験を有すASCをご活用いただければ幸いです。

報告内容目次

- 1. 総括 システム化投資と経営戦略の全体像評価
- 2. システム環境 情報関連諸経費の評価
- 3. 情報戦略 情報化推進体制の評価
- 4. 管理水準 システムによる管理体制の評価
- 5. 内部統制 システムに関する統制機能、牽制機能の評価

1. 総括

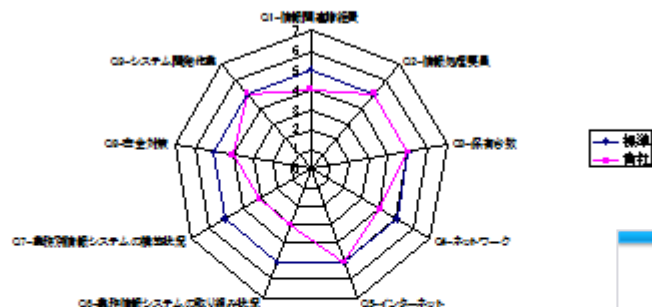


- 貴社(貴グループ)の情報システムはシステム環境・内部統制面を除き全体的に高いレベルにあると評価いたします。
- ソフトウェアに関する費用が同業他社と比較して高額となっておりますが、これはシステム開発などの際は、相見積をとるようするなど、価格競争原理を働かせることで費用圧縮を実現できると考えます。
- 内部統制に関しては、リスクの識別や分析・評価を一度なされることを強く推奨いたします。また、システムバリエーションを社員個人で変更できるようなシステムにすることを、次回システム再構築をなされる際は考慮してください。

2. システム環境 / 3. 情報戦略

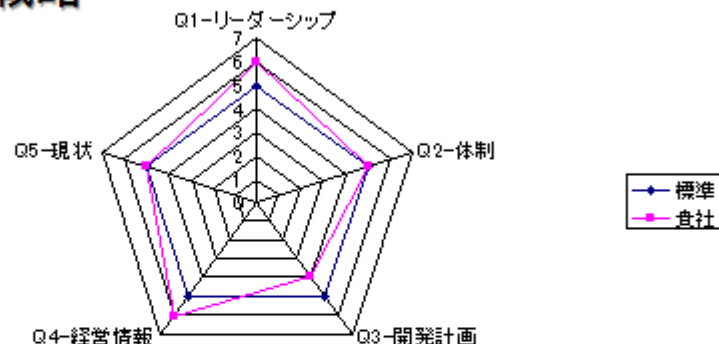
2. システム環境

<評価のポイント>
 ■ 業界平均との比較によるシステム環境



- ▶ 人件費と通信関連費用を除く情報処理関係諸費用(ランニングコスト)規模の他社と比較したところ、若干割高といえます。
- ▶ 内訳をみるとソフトウェア関連費用が他社と比べて割高となっています。これは既に承知の通り、昔からお付き合いのあるソフトウェア開発業者のみしかシステムを担当していないため、価格競争原理が働かず割高になったと考えられます。
- ▶ 安全対策やセキュリティ対策については、最低限必要な措置はとられていると判断します。「バックアップデータがリカバリすることはできるか」、「現状のセキュリティ対策は十分か」など定期的な確認・検討をすることを強くお勧めいたします。

3. 情報戦略



- ▶ 情報戦略面においては特に大きな問題はないといえます。
- ▶ しかし、システム開発を行う場合は、投資効果の十分な検討を行うよう望まれます。

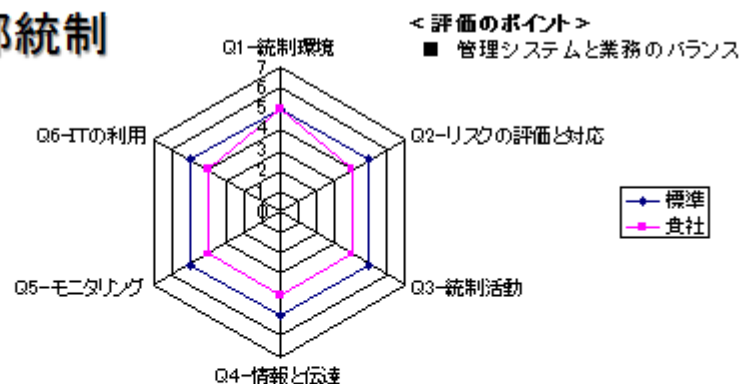
4. 管理水準 / 5. 内部統制

4. 管理水準



- ▶ 20年ほど前から自社システムを(委託)開発され長い期間にわたり実際の業務にあつようにシステム変更修正が行われた結果、貴社特有の業務に対応できるシステムとなっています。
- ▶ 管理水準については、同業他社・他業種等々と比較した場合、高いレベルにあると評価いたしました。

5. 内部統制



- ▶ 株式を上場していないためJ-SOXへの対応は求められていませんが、モニタリングの仕組みやリスク分析等は不十分であると考えます。また、システム障害・災害に対する備えも不十分に見受けられます。
- ▶ IDとパスワード管理を現在はマスタで管理されていますが、個人でパスワードを定期的に変更できるよう、システムの再構築を行う際は考慮すべきと考えます。

➤ サービスラインナップご紹介

6頁～11頁

ICT環境の現状分析にお悩みの企業様向け
『簡易情報システムレビューサービス』

12頁～22頁

本格的なICTシステムコンサルティングを
ご要望のお客様向けラインナップ

➤ 本格的なICTシステムコンサルティングをご要望のお客 様向けラインナップ①

サービスメニュー	概要	参照 ページ
システム診断・評価	ITシステムを経営／業務／IT技術／TCO(コスト)の四つの視点で診断・評価することで、現状の問題点を明らかにし、最適な改善施策を導き出します。ハードやソフト、サービスを購入するのが目的ではなく、問題点を洗い出し、経営問題として捉えていただく事を主眼とします。	13頁
システム化計画	ITシステム及び情報システムに関する1年～3年先までのITに関する中長期経営計画を策定します。経営戦略や経営環境を分析し、どのような情報戦略・情報武装が必要とされているかを明らかにしITシステムのグランドデザインをおこなうとともに、開発優先順位と投資予算を策定します。ハードやソフト、サービスを購入するのが目的ではなく、経営課題としての中長期経営計画のIT版の策定を主眼とします。	14頁
ITベンダー評価・選定	システム監査技術者の視点から、ITベンダーからの「システム開発、パッケージ導入の見積書」や「現行システムの保守明細」を、豊富なノウハウ、他社事例にもとづき査定します。多くの場合、費用を削減できます。また、複数の見積書の中から第三者的中立の視点から貴社にベストなものを選定します。	15頁
プロジェクトマネジメント	クライアント企業様とSI・ITシステム構築業者との間に立って、特定の製品・サービスに偏ることなく、独立、中立が担保された客観的立場でITシステム構築のマネジメントを提供します。	16頁
システムアドバイザー (CIO代行・補佐)サービス	IT専門家、システム監査技術者の立場から貴社のCIOとしての機能を提供。IT部門運営支援、IT全般統制整備、ITILプロセス整備支援、業務改善計画作成支援、データセンター等々移転プロジェクト監理、新システム構築・インフラ構築支援、運用プロジェクト監理等々多岐にわたり型にはまらず対応します。	17頁

➤ 本格的なICTシステムコンサルティングをご要望のお客様向けラインナップ②

サービスメニュー	概要	参照ページ
ITインフラクリニック	<p>ITインフラの構造は複雑化し企業が負担するITコストは増加の一途を辿っている状況にあります。ITコストの削減は重要な経営課題ですが一方で、情報セキュリティに関わるリスクや災害リスク等、ITインフラに密接に関係するリスクも増すばかりです。TCO削減の視点とリスク低減の視点から最適ポイントを策定します。</p>	18頁
TCO (ITコスト)削減コンサルティング	<p>経済産業省調査『情報処理関連支出の内訳の推移(平成19年度見込み)』では以下のようなデータが報じられています。</p> <p>新規ITシステム構築・ITシステム再構築にかかる支出 : 34.1%</p> <p>従来ITシステム運用にかかる支出 : 65.9%</p> <p>このような結果から、本当の意味でのTCO削減は一時費用(イニシャルコスト)ではなく運用費用(ランニングコスト)にスポットを当て実現する必要があると考えられます。</p>	19頁
RFP作成コンサルティング	<p>RFP (Request For Proposal: 提案依頼書)とは企業が情報システムの構築を外部に発注する際、発注先候補となるITベンダー(システム開発会社)に的確な提案と精度の高い見積をもらうためシステム要件や契約範囲を記述した文書です。</p> <p>発注先候補となるITベンダー(システム開発会社)から、的確な提案と精度の高い見積を入手する必要性が高まっています。そのためには、より適切なRFPが必要であるといえます。しかしIT担当者不足の企業においては用意できにくいのが現状です。</p>	20頁
IT事業継続計画策定コンサルティング	<p>事業継続計画とは、事件・事故・災害が発生した場合に、重要な業務が中断しない、または中断しても目標復旧時間内に重要な業務を再開させるための計画のことです。事件・事故・災害などによりITが使えなくなると、基幹業務の停止・サービスの停止が発生し、取引先や株主などに多大な影響を及ぼすこととなります。</p>	21頁

➤ システム診断・評価

現在ご利用中のITシステムにご不満はないでしょうか。

当サービスではITシステムを**経営／業務／IT技術／TCO(コスト)の四つの視点で診断・評価**することで、現状の問題点を明らかにし、最適な改善施策を導き出します。単体のシステムでも診断は可能ですが、全ITシステム環境を診断することで、より適切な診断が可能です。

なぜシステム診断・評価サービスが必要なのか

現在ご利用中のITシステムにおいて、
以下のようなお悩みはございませんか？

- ・維持(保守・運用)に**想像以上にコスト(費用)が発生し**、投資効果が得られていない
- ・ITシステムを導入したのはいいが、機能を**使いこなせていない**
- ・経営的にみて、**期待効果が得られていない**
- ・経営環境の変化にITシステムが追いつけない
- ・TCO削減をしたいが、どのように進めたらよいか、わからない
- ・**あと何年間使い続けられる(延命できる)のか**

これらのお悩みを解決すべく、豊富な経験を持ったITシステムコンサルタントが現在ご利用中のITシステムを診断・評価し、その結果をもとにコンサルティングを行い、ITシステムの改善施策を導き出します。

ITシステム診断・評価の視点

■ 戦略性

経営戦略、経営計画、業績評価制度、利益管理制度といった経営の側面から業務処理システムの適合性、貢献度について評価し、改善されるべき事項についてご指摘いたします。

■ 業務合理性

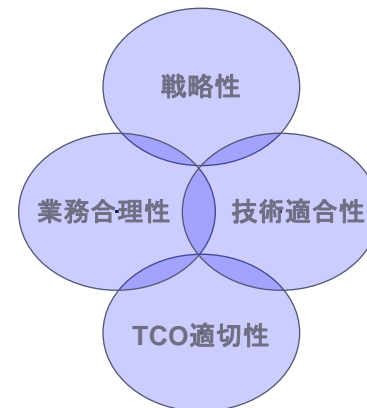
ビジネスを遂行していくための業務フローつまり“プロセス”に着眼し、現在の業務フローが最適化(効率化)されているかを評価します。調査の過程で、業務フローの非効率性が認められた場合、BPR(Business Process Reengineering：業務改善/業務改革)の視点から要改善事項としてご指摘いたします。

■ 技術適合性

IT・情報処理技術の側面から、稼働中のITシステムに関して設計、保守、運用それぞれの問題点を明らかにいたします。貴社をとりまく経営環境、顧客ニーズ、取引先のITシステム化動向等を分析し、戦略的な情報システムの構築可能性についてご提案いたします。

■ TCO適切性

ビジネスの内容・特性や規模に対しT投資が方針・戦略にあったTCO(Total Cost of Ownership)になっているか、無駄な投資をしていないかを診断します。過剰な投資(費用)をしていることが認められた場合には、TCO削減の施策をご提案いたします。



➤ システム化計画

ITシステム化計画とは、経営戦略および業務の効率化を支援する情報システムに関する1年～3年先までの開発企画(計画)です。当サービスでは、経営戦略や経営環境を分析し、どのような情報戦略・情報武装が必要とされているかを明らかにしてITシステムのグランドデザインをおこなうとともに、開発優先順位と投資予算を見積もります。また、ITシステムを単なる事務処理の合理化ツールとしてとらえるだけでなくBIツール等の情報系システムも積極的に取り入れ、より戦略性の高いシステム環境の構築についてご提案をいたします。

しっかりとしたITシステム化計画を策定しなかった場合、以下の例のような問題が発生する懸念があります

- ・長期的な経営戦略に適合できないITシステムを構築してしまい、2年後にはITシステムを再構築する必要になってしまった
- ・システム要件を明確にしないままハードウェアの導入のみを先行し、後のシステム設計で、当初導入した機器では必要な機能が実現できず、結果的にハードウェアの二重投資になってしまった
- ・必要な都度、場当りのシステムを開発してきたため、全体的に整合性のない運用に耐えられないITシステムとなり、結局ITシステムの再構築をせざるを得なくなった
- ・ベンダーの言いなり通りにITシステムを導入し、何をしてもお金がかかってしょうがないITシステムとなってしまった

なぜ公正中立なITシステムコンサルティングをおすすめするのか？

一般的にコンピュータメーカーやSIerのコンサルティングは特定の製品導入が前提となっており、クライアントにとって本来あるべき解決策を提示できていないケースも少なくありません。

またコンサル会社においても、特定のアプリケーション導入を前提とした“製品導入コンサル”となっているケースが多く見受けられます。

従来のプロダクトセルや問題解決型のソリューションではお客様の局所療法となり直面する経営課題の解決に繋がらないのではないかといった観点から、製品の販売とは一線を画し、公正中立な立場からITシステムコンサルティングを提供することで経営目線としての最適なソリューションを選択・アドバイスすることが可能となると考えます。

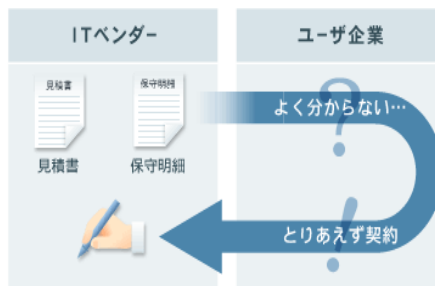


➤ ITベンダー評価・選定

ITベンダーからの「システム開発、パッケージ導入の見積書」や「現行システムの保守明細」を、豊富なノウハウ、他社事例にもとづき査定します。多くの場合、費用を削減できます。また、複数の見積書の中から貴社にベストなものを選定します。

「とりあえず契約」してしまった結果として、以下のような問題が発生する可能性があります

- ・機能全体の10分の1も使われない過剰投資
- ・性能全体の10分の1も使われない過剰投資
- ・ハードウェアの導入のみを先行し、当初導入した機器では必要な機能が実現できず、結果的にハードウェアの二重投資になってしまった
- ・必要のない保守契約費用を支払い続けることになってしまった
- ・ITベンダーの言いなりでITシステムを導入し、何をしてもお金がかかるITシステムとなってしまった



投資額が大きい、業務要件・システム要件が明確になっていないケースでは、以下の進め方をお勧めします

①RFP提示パターン

提案依頼書(RFP : Request For Proposal)を作成し、ITベンダーに提案してほしい内容を具体化した上で、ITベンダーから提案書および見積書を入手する。それをもとに、ITベンダーの評価・選定を実施する。

【期待できる効果】

- ・ITベンダーを同じ評価項目で比較・評価できる
- ・システム化で実現したいことを明確にすることで効果的な投資ができる

②システム化計画策定+RFP提示パターン

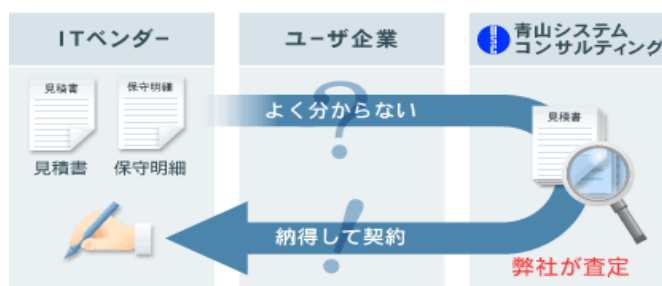
システム化計画を策定し、あるべき業務要件・システム要件を策定しなす。システム化計画をベースに、提案依頼書(RFP : Request for Proposal)を作成し、ITベンダーから提案書および見積書を入手する。それをもとに、ITベンダーの評価・選定を実施する。

【期待できる効果】

- ・あるべき(ToBe)業務プロセス(ビジネスプロセス)の実現により、業務効率や管理水準の向上が実現できる
- ・中長期的なシステム化計画の策定により、計画的な投資が可能となる

弊社に蓄積されたノウハウ、他社事例にもとづき、見積書や保守明細の内容を査定します。多くの場合において、**費用は下がります。**

- ・食品製造販売企業 システム構築費 1.5億円 ⇒ 1.2億円
- ・通信販売企業 ITシステム構築費 1,000万円 ⇒ 500万円
- ・樹脂成型メーカー ITシステム構築費 1.5億円 ⇒ 1億円
- ・銀行 年間ITシステム保守費用 800万円 ⇒ 500万円
- ・建築業 ITシステム構築費 4,000万円 ⇒ 3,000万円 等



➤ プロジェクトマネジメント

ITシステム構築において、クライアント企業様とSI・ITシステム構築業者との間に立って、特定の製品・サービスに偏ることなく、独立、中立が担保された客観的立場でITシステム構築のマネジメントに参画します。コスト・品質・スケジュールを含め全方位網羅性を持ち、クライアント企業様のニーズを実現し、期待通りのROIを実現するために、“ITシステムとシステム監査の専門家”として、クライアント企業様の立場に立ちプロジェクトの推進・交渉・調整・管理の一連の作業を行ないます。

システム監査技術者の視点でITシステム構築におけるプロジェクトマネジメントをITシステム構築マネジメントの概念に基づいて提供します

ITシステム構築マネジメントとは、昨今建築業界において注目されているCMと同様の概念です。情報システム構築において、貴社とITシステム構築業者との間に第三者の技能者がITシステム構築マネージャーとして参画し、コスト・品質・スケジュールについて貴社のニーズを実現するために、**貴社の立場に立ってプロジェクトの推進・管理**を行ないます。

建築業界におけるCM(Construction Management)とは

「従来の発注方式(ゼネコンなどへの一括発注)ではなく、建設コンサルタント等の第三者が顧客側の立場で施工業者との交渉および工事の進捗・品質の管理を行う」という工事管理手法です。米国で30年前に登場しました。

一括方式と比較してより適正なコスト管理ができることが最大の特徴で、**施工コストが概ね10～20%下がります**。

従来方式とITシステム構築マネジメントの比較

従来方式(SI一括受託)	ITシステム構築マネジメント方式
<p>貴社が直接下記のような判断・管理を行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SI(システム構築業者)の選択 ・SIとITシステム要件の討議・決定 ・SIから要求されるシステム構築費用の評価および交渉 ・ITシステム構築の進捗管理 ・構築されたITシステムの適正性および品質の評価 	<p>貴社はSCマネージャーへ指示・伝達を行います。この結果、左術の「従来方式で発生しやすい問題」が回避されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務要件や必要な技術に最適なパートナーが選択できます ・貴社側の人的負担が削減されます ・ITシステム構築コストが低減されます ・ITシステムの品質が向上します

■発生しやすい問題

- ・SI選定における専門的知識やノウハウの不足により最適なパートナーを判断できない
- ・システムへのニーズがSIへ正しく伝わらない
- ・システム構築費用の妥当性が判断できず、必要以上のコスト負担が生ずる
- ・十分な品質評価ができず、ITシステム稼動後にトラブルが発生する

➤ システムアドバイザー(CIO代行・補佐)サービス

貴社システムの運用支援、アドバイス、各種対応等を定期的および必要に応じて実施します。企業や時代の変化に対応した上でITシステムの寿命を延命し、経済的に保守・運用をするために気軽に相談できる、かかりつけのITシステムドクターとしてご利用ください。

また、より高度かつ積極的なご支援として、貴社の経営理念・経営戦略に合わせた情報化(IT化)戦略の立案、実行をしていくCIO(Chief Information Officer)代行や、CIO補佐官としての役割もお引き受けしております。

IT部門運営支援

- ・ITシステム部門年度目標管理支援
- ・セキュリティ教育支援
- ・ナレッジDBの公開支援(退職予定担当者からの引継ぎフォロー等) 等々
- ・新システム導入支援(調査、検討等)
- ・月次パフォーマンス監視

プロジェクトマネジメントオフィス(PMO)の設置・運営

- ・品質/コスト/進捗管理支援
- ・インシデント、課題管理支援
- ・定例会、検討会等参画(ファシリテーター、助言等) 等々
- ・変更/リリース管理プロセス管理支援

IT全般統制整備、ITILプロセス整備支援

- ・IT全般統制対応支援
- ・教育計画検討
- ・IT全般統制環境構築
- ・委託業者との運用委託内容(SLA)検討 等々
- ・問題管理:週次定例会
- ・災害対策検討
- ・システム変更管理の実装

業務改善計画作成等支援

- ・BPR策定支援
- ・投資効果の検討 等々
- ・業務改善スケジュール作成

コールセンター改善支援

- ・コールセンター現状調査
- ・業務視点による問題点の列挙と改善案提示 等々
- ・次期システム検討

データセンター移転プロジェクト監理

- ・データセンター移設検討、データセンター集約検討、データセンター集約調査、NW現状調査、仮想環境検討、メール環境整備検討、NW運用・保守体制検討、コストシミュレーション、ベンダーとの調整 等々

新システム保守ベンダー移管支援

- ・保守委託先検討フォロー
- ・SLA締結および保守移行支援
- ・保守委託先会社に対するリスク対策
- ・保守先との回線敷設フォロー 等々

新システム構築・インフラ構築支援、運用プロジェクト監理

- 新システム構築・インフラ構築支援
 - ・ツール調査、選定支援
 - ・周辺システムの整備検討
 - ・インフラ構築時のプロセス標準化
 - ・チーム定例会、検討会等参画(ファシリテーター、助言等)
 - ・ベンダー見積評価
 - ・新システム導入支援
 - ・システム仮想環境移行支援
- 運用プロジェクト監理(初期)
 - ・本番カットオーバー後のフォロー
 - ・新システム切替のデータ移行フォロー
 - ・トラブル発生時のフォロー
- 運用プロジェクト監理(全般)
 - ・月次締め処理時の障害対応支援
 - ・レスポンス調査
 - ・バッチ処理時間の短縮検討 等々
 - ・システム停止計画の検討
 - ・障害発生パターンの精査、対策検討

サーバ監視ツール導入プロジェクト管理

- ・サーバ監視ツール導入支援
- ・運用管理端末整理 等々

➤ ITインフラクリニック

豊富な経験を持ったITシステムコンサルタントが現在ご利用中のITインフラを診断し、その結果をもとにコンサルティングを行い、ITインフラの改善施策を導き出します。

診断の目的は、TCO削減やリスク削減など、ニーズに合わせて対応いたします。

企業が抱えるITインフラの課題

情報化社会の急速な発展、競争力向上のためのIT活用等を背景に、企業が存続・発展するために必要なITインフラは増大しています。それに伴い、**ITインフラの構造は複雑化し企業が負担するITコストは増加の一途を辿っている状況**にあります。

昨今の厳しい経済状況の中で、企業の経営層の中にはITインフラを見直す事により何とかITコストの削減をしたいと考えている方が多いのではないのでしょうか。また、その一方で、**情報セキュリティに関わるリスクや災害リスク等、ITインフラに密接に関係するリスクに対し、客観的に評価し対策を施したい**と考えている方も多いことと思われます。

以下は、弊社の過去のコンサルティング事例の中から、**企業が実際に抱えていたITインフラにおける課題の例**を挙げたものです。

- ITシステムの増加、複雑化に比例してランニングコスト（保守・運用）のコストが上昇し、投資効果が得られていない。
- ビジネス要件に応じて場当たりにハードウェアを導入してきたので、全体的に整合性が無く運用に耐えられない。
- 経営環境の変化にITシステムが追いつけない。
- 冗長構成、バックアップ方法が十分で無く、ITシステム停止した場合、復旧できないリスクを抱えている。
- TCO削減をしたいが、どのように進めたらよいか、わからない。

ITインフラクリニックが問題点を解決に導きます

豊富な経験を持ったITシステムコンサルタントが現在ご利用中のITインフラを診断し、その結果をもとにコンサルティングを行い、ITインフラの改善施策を導き出します。

診断の目的は以下のとおりです。

■ TCO削減

ハードウェア費用、ソフトウェア費用、運用管理費用の視点から、コスト削減策とその定量効果を提示します。

（コスト削減の視点の例）

- ・ホストまたはサーバー集約化による台数削減の可能性とリース費用の見直し
- ・使用ソフトウェアのバージョンと保守対象期間による保守契約期間の見直し
- ・運用要員の役割分担と作業内容の見直しおよび運用業務の自動化

■ リスク低減

ITシステムと運用管理に潜むリスクを洗い出し具体的な低減策を提示します。

（リスク診断の視点の例）

- ・セキュリティ対策不足による情報漏洩のリスク
- ・バックアップ機能不足による情報損失のリスク
- ・災害対策不足による事業停止のリスク

ITインフラクリニックの診断対象

ITインフラクリニックの診断対象は以下の通りです。

- ・ハードウェア（ホスト、サーバー、ストレージ、PC等端末）
- ・ソフトウェア（OS、DB、その他インフラ系ソフトウェア）
- ・業務アプリケーション基盤（自社開発、パッケージ、SaaS/ASP等外部サービス）
- ・ネットワーク、データセンター
- ・アクセス管理、システム運用管理、委託先管理のルール、運用状況

➤ TCO(ITコスト)削減コンサルティング

経済産業省調査『情報処理関連支出の内訳の推移(平成19年度見込み)』では以下のようなデータが報じられています。

新規ITシステム構築・ITシステム再構築にかかる支出 : 34.1%

従来ITシステム運用にかかる支出 : 65.9%

このような結果から、**本当の意味でのTCO削減は一時費用(イニシャルコスト)ではなく運用費用(ランニングコスト)にスポットを当て**実現する必要があると考えられます。

■ランニングコスト見直しサービス

既存ITシステムに関わる「ハウジング費用」「回線費用」「運用費」「ハード・ソフト保守費用」「ライセンス費用」等のランニング総コストを算出し、適正なランニングコストの見直し・再設計を行いコスト削減を実現します。

■見積評価サービス

ITベンダーからの「ITシステム構築費」「年間ITシステム保守費用」等、あらゆる見積書の妥当性を評価しコスト削減を実現します。

実績と効果 (具体的事例)

食品製造販売企業 ITシステム構築費

1.5億円 ⇒ 1.2億円

通信販売企業 ITシステム構築

1,000万円 ⇒ 500万円

樹脂成型メーカー ITシステム構築費

1.5億円 ⇒ 1億円

銀行 年間ITシステム保守費用

800万円 ⇒ 500万円

建築業 ITシステム構築費

4,000万円 ⇒ 3,000万円

■システム化計画策定におけるITコスト削減サービス

▶ 適正なITシステムへの代替え提案

既存ITシステムをあらゆる角度から調査し、過剰なシステム機能やインフラ環境等が備わっていないか等の評価を行い、適正なITシステム構築(SaaSやPaaS等の活用を含めた)のご提案を行います。

▶ 費用対効果による運用アウトソーシング化の検討

現在の一部業務に係る総コストの算出を行い、費用対効果による運用アウトソーシングを行うか等の妥当性評価を実施しコスト削減のご提案を行います。

▶ 経営視点からのIT投資計画の見直しサービス

IT投資予算計画を拝見させて頂き、妥当性評価と見直し、優先順位付け等のアドバイスを行うことで過剰投資等を抑制し、コスト削減を図ります。

▶ 長期利用可能なITシステム開発の提案

ハードウェアリプレースにとまなうOSのバージョンアップの際、開発した業務アプリケーションも開発言語のバージョンアップに伴う作り直しが発生する可能性が非常に高くなります。

そこで、短命な開発言語からの脱却を行い、ハードウェア、OSを刷新しても業務アプリケーションに影響のない開発言語を採用し、将来的なコスト増の削減を図ります。

■成果報酬型TCO削減コンサルティング

ご依頼頂いたTCO削減コンサルティングにおいて当社が予備調査を実施した結果、TCO削減の実現性が高いと認められた場合には、**「成果報酬型(成功報酬方式)コンサルティング」**のご提供も行っております。

具体的にはTCO削減金額(コスト削減金額)の50%をコンサルティング報酬としてお申し受けするなど、昨今の厳しい経済環境下に適したコストリスクを押しえたコンサルティングサービスです。

「TCO(ITコスト)削減コンサルティング」の結果、削減できた費用は、勿論会社の運転資金に活用することも宜しいのですが、情報武装化によりネット、BI等の活用による新たな顧客開拓、協業他社との差別化の為のWebサービス、社内情報効率向上の為にSaaS等の導入など、IT活用の新規投資に活用することも景気低迷期には有効です。

時代とニーズと“身の丈に合った”IT投資計画策定についても、弊社の得意分野ゆえ合わせてご相談ください。

➤ RFP作成コンサルティング

RFP (Request For Proposal: 提案依頼書)とは企業が情報システムの構築を外部に発注する際、発注先候補となるITベンダー(システム開発会社)に的確な提案と精度の高い見積をもらうためシステム要件や契約範囲を記述した文書です。

発注先候補となるITベンダー(システム開発会社)から、的確な提案と精度の高い見積を入手する必要性が高まっています。そのためには、より適切なRFPが必要であるといえます。

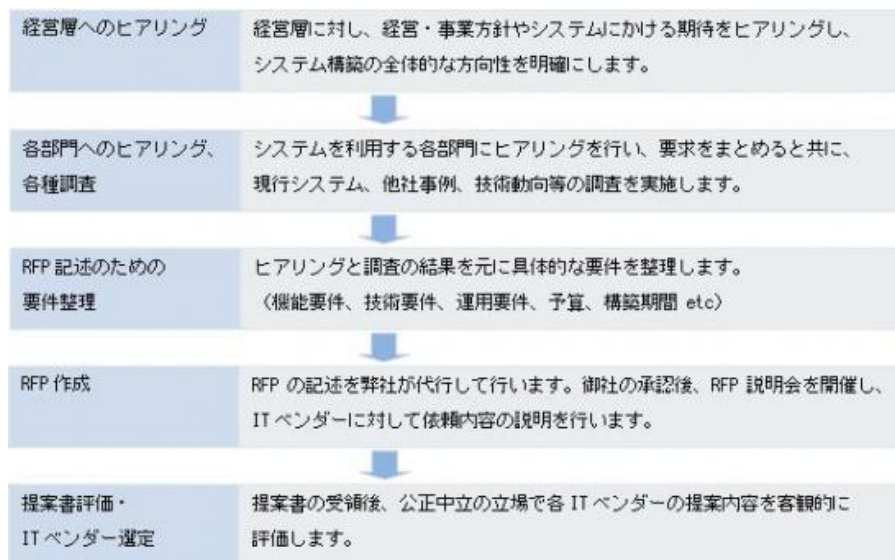
RFPを作成せずに発注した場合、 以下のような問題が生じることがあります。

- ・システムの要件はイメージとしてはあるが、うまく文書化できずITベンダーに正確に伝える事ができない
- ・ITベンダーから提出された提案書を見ても、評価基準・選定基準が判らないため、どれが最適なのか判断できない。
- ・ITベンダーからの見積金額の妥当性が評価できない。(各社の前提条件がばらばらで比較できない)

RFPの作成は、ITベンダーに正確に要件を伝え、提案を客観的に評価するのに有効な手段となります。しかし、情報システムに対しての要求を明確にするだけでも大変な作業ですが、更に、ITインフラ、運用等幅広い知識が必要となります。

RFPは仕様書ではないので、どのように作るか(HOW)を記述する必要はありませんが、何を作るか(WHAT)は明確に定義する必要があります。これにはIT企画の豊富な知識・経験が無くしては簡単にはいきません。

また、ITベンダーからの提案の評価は、ITベンダーと利害関係の無い第三者的な立場から客観的な評価手法を用いて、妥当性を判断する事が有効となります。



RFPを作成することによるメリットは以下のとおりです。

- ▶ システム要件を文書化することで、御社の経営層、利用部門、情報システム部門及びITベンダーとの間で、システム構築のゴールを共有化できる。
- ▶ ベンダーに対し、公平に情報提供を行う事で、最適なベンダーを客観的に評価できる。
- ▶ 発注先の作業範囲が明確になることでプロジェクト開始後に追加作業料金を請求されるリスクを低減できる。
- ▶ **最適な、そして失敗のないIT・システム投資**につながる。

➤ IT事業継続計画策定コンサルティング

豊富な経験を持ったITシステムコンサルタントが事業継続計画(BCP)策定の作成から、導入・教育まで支援し、事業継続計画を全面的にサポートいたします。
貴社の状況に応じて、「事業継続計画(BCP)策定支援コンサルティング」、「IT事業継続計画総合支援サービス」から最適なサービスをご提供いたします。

事業継続計画とは

事業継続計画とは、事件・事故・災害が発生した場合に、重要な業務が中断しない、または中断しても目標復旧時間内に重要な業務を再開させるための計画のことです。

地震・台風などの自然災害や火災などの物理的損失をもたらす事故だけでなく、テロ・停電・伝染病の蔓延・コンピュータ犯罪による情報漏えい等も含めて計画を策定することが求められます。

IT事業継続計画の必要性

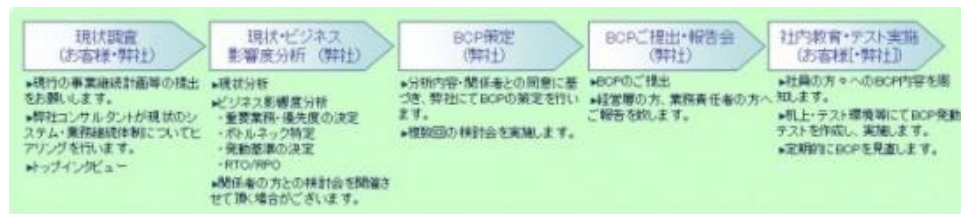
ほぼ全ての企業にとって、ITは事業を支える屋台骨となっています。**事件・事故・災害などによりITが使えなくなると、基幹業務の停止・サービスの停止が発生し、取引先や株主などに多大な影響を及ぼす**こととなります。

事業継続計画を既に作成されている企業においても、それら計画は緊急連絡・避難方法などで、「情報システムをいかに再開させるか」という視点がない場合が散見されます。

事業継続計画を作成する際は、「システム」の視点を忘れずに入れる必要があります。

事業継続計画(BCP)策定支援コンサルティング

弊社コンサルタントが貴社に伺い、各種資料・ヒアリング等により貴社業務および情報システムの現状調査を行います。システムがビジネスに与える影響を分析(BIA:Business Impact Analysis:ビジネスインパクト分析)して復旧の優先度の決定・今後の予防対策をご提案します。これらの分析結果をもとにRPO/RTO(※1)を決定した後、事業継続計画の策定・文書化を行います。



IT事業継続計画総合支援サービス

上記、事業継続計画(BCP)策定支援に加え、導入・教育など全面的に支援し、貴社業務中断リスクの低減につとめます。また、情報システムの外部委託を行っている場合は、災害・事故時におけるサービスレベル(SLA)(※2)の策定支援・サービス内容の協議を行い、貴社の事業継続計画をサポートいたします。

※2 レスポンスタイム・セキュリティレベル・保守体制・緊急時体制・許容停止時間・料金体系などの項目を想定

● コンサルティング成果物レポートのご紹介

【ご参考情報】

過去手がけた中堅中小企業層における実際のコンサルティングプロジェクトの事例を実際の成果物レポートの一部と共に、おおよそのコスト、工数に関しても情報を公開しております。

詳しくはこちらのURLよりご参照下さい。 → <http://www.asckk.co.jp/casestudybl/info/>

業種等	コンサルティングサービス種別	企業規模情報等	概算費用
化粧品及び医薬部外品メーカー システム化計画策定事例	システム化計画	年商100億円、社員数200名	300万円
アミューズメント機器製造メーカー システム化計画策定事例	システム化計画	年商260億円、社員数500名	500万円
財団法人 インフラ現状評価とインフラ導入計画策定支援事例	システム化計画	年商12億円、職員50名	120万円
ITシステムデューデリジェンス 情報システムの金額評価	システム診断	-	230万円
大手飲食店チェーンのIT統制構築計画策定事例	内部統制評価・整備コンサルティング	年商 300億円、社員数 530名	350万円
短期派遣を中心とした人材派遣企業のシステム化計画策定事例	システム化計画	年商 58億円、社員数 150名	480万円
流通・小売業 被買収企業の情報システムデューデリジェンス事例	システム診断	年商 117億円、社員数 123名	200万円
卸売業 オフィス家具卸売業 システム化計画策定事例	システム化計画	年商 60億円、社員数 60名	300万円
金融業 TCO削減コンサルティング事例	TCO(ITコスト)削減コンサルティング	年商 7,476億円、社員数 892人	120万円
建設・工事業 システム化計画策定事例	システム化計画	年商 140億円、社員数 370名	340万円
流通・小売業 オフィス家具輸入販売業のシステム評価	システム診断	年商 40億円、社員数 155名	300万円
製造業 カバン製造・卸売業のシステム化計画事例	システム化計画	年商 84億円、社員数 120名	334万円
製造業 システムキッチン製造業のシステム化計画	システム化計画	年商 179億円、社員数 600名	330万円
サービス業 中古ブランド品の買取・販売および質業のシステムレビュー事例	システム診断	年商 95億円、社員数 125名	50万円
流通・小売業 ホームセンター関連商品の卸売業のシステム監査事例	システム診断	年商 340億円、社員数 140名	630万円
設備工事業 システム化計画策定事例	システム化計画	年商70億、社員数 320名	360万円

● コンサルティング実績 卸小売業、サービス業

園芸用肥料資材・肥飼料原料等卸売業	システム診断 ・当該システムの継続使用に関する妥当性の評価 ・繁忙期における当該システムの運用可能性の評価 ・開発会社に委託した「受発注販売在庫管理システム」の妥当性評価
キャンプ用品販売等小売業	システム診断
弁当販売小売業	システム診断
園芸用肥料資材・肥飼料原料等卸売業	システム監査 システム診断
酒類食品卸等卸売業	システム診断 システム化計画 ・営業支援、受発注管理、販売管理システムのITベンダー選定からプロジェクト管理まで
アウトドア用品等小売業	システム診断業務分析
手芸用品ランジェリー等小売業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
製菓原材料等卸売業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
食肉輸入総合商社卸売業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
総合食品商社・食料品卸売業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
冷凍冷蔵設備・空調設備等商社・卸売業	システム診断
電線・電設資材商社・卸売業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
配管部品専門商社・卸売業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
パソコンショップ小売業	システム診断 システムデューデリジェンス
石油製品、液化石油ガス等各種燃料等卸売業	受発注管理システム要件定義
製菓材料輸入等商社・卸売業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
総合商社・卸売業	プロジェクトマネジメントサービス
チェーン店舗飲食小売業	内部統制整備支援
理美容設備器具・機材、化粧品、洗剤、電気製品製造卸売業	システム診断 システム化計画 基幹システム再構築
生鮮・冷凍・加工食品等製造卸売業	内部統制整備支援
文具・事務機器、インテリア等製造卸売業	システムマネジメントサービス

中古ブランド品買取・販売及び質業等サービス業	システム診断 システム化計画
旅行業	システム診断 会計システムシステム化計画
不動産業	システムアドバイザー 債権管理システム
IT技術者人材派遣等サービス業	システム診断 システム化計画 基幹システム再構築
金融関連情報等サービス業	システム診断 システム化計画 業務改革コンサルティング
IT技術者人材派遣等サービス業	IT全般統制整備支援
銀行業務改善に関する調査研究 等社団法人	IT全般統制
コールセンターアウトソーシング、人材派遣等のサービス業	システム化計画 人事労務システム化支援
システムインテグレーター情報・通信業	システムアドバイザー ERP導入
システムインテグレーター情報・通信業	生産管理システムの教育
ソフトウェア・システム開発業	“システムクリニック(株式公開コンサルティング)”
ウイルス対策ソフト等ソフトウェア開発業	“プロセスクリニック (1)営業担当者の営業外時間の短縮 (2)重複プロセスの排除 (3)OEシステム置き換えの判断”
システムインテグレーター情報・通信業	連結会計システムSTRAVIS導入サポート
グループインフラ提供等情報・通信業	運用センター J-SOX法対応プロジェクトコンサルティング
ソフトウェア・システム開発業	“業務改革コンサルティングRFP作成支援”
医療情報コンサルティングサービス等情報サービス業	医療関連システム導入コンサルティング
情報処理業務受託等情報サービス業	他社事例講演料
システムインテグレーター情報・通信業	内部統制トレーニング講師料
ソフトウェア開発販売等情報サービス業	スプレッドシート統制資料作成支援
ビジネス及びITソリューション等の情報サービス業	コンサル研修講師
Webサービス業	システム化計画策定(RFP作成含む)
ビジネスコンサルティング等サービス業	US-SOX支援
システムインテグレーター情報・通信業	システムアドバイザー ERP導入

● コンサルティング実績 製造業

防犯ミラー等製造業	会計システム構築 システムアドバイザーサービス
金属製外装材等製造業	システム診断 システム化計画 基幹システム再構築
プラスチック関連製品・加工製造業	システム診断 新基幹統合システムシステム化計画
住宅設備機器等製造業	システム化計画 BPR システムデュレディリジェンス
メモリ及びコンピュータ関連製品等製造卸売業	システム化計画 (1)業務手続きの再構築 (2)一般会計システム、販売管理システムの要件定義 (3)投資予算の策定
建材・住設機器等製造業	ITリテラシー向上教育 講師
自動車部品等製造業	国産ERP導入際でのシステムアドバイザーサービス
菓子製造販売卸売・食料品	BI導入に際してのアドバイザーサービス
自動車部品等製造業	国産ERP導入際でのシステムアドバイザーサービス
食料加工品等製造業	システムアドバイザーサービス
インテリア家具・装備品等製造業	システム診断
半導体等製造業	システムアドバイザーサービス ・契約時の見積もりと実際の開発ボリュームの相違によるスケジュール遅延調整 ・開発コストが契約金額をはるかに超過しており、継続開発および改修の再計画
重電・産業用電気機器製造業	システム診断
菓子製造販売・食料品	システム診断
部品製造業	国産ERP導入際でのシステムアドバイザーサービス
環境エクステリア等製造業	情報系システム システム診断
理美容設備器具・機材、化粧品、洗剤、電気製品製造卸売業	システム診断 システム化計画 基幹システム再構築
婦人下着等小売業	経営者向けBIシステム導入に関するシステムアドバイザーサービス
生鮮・冷凍・加工食品等製造卸売業	内部統制整備支援
文具・事務機器、インテリア等製造卸売業	システムマネジメントサービス

ガラス製品製造業	システム診断 内部統制プロジェクト(業務処理統制、IT全般統制)
半導体検査装置開発等製造業	システム診断 システムアドバイザーサービス
有機工業薬品製造業	
文具等製造業	システムアドバイザーサービス
有機工業薬品製造業	システム診断 システム化計画 次期基幹情報システム構築
精密機器製造業	システムアドバイザーサービス サービスデスク構築支援
耐火素材等製造業	システム診断 業務改革コンサルティング
製紙関連機器等製造業	システム診断 業務改革・設計業務コンサルティング
有機工業薬品製造業	システム診断 次期基幹システム構築プロジェクトコンサル
オフィス家具等製造業	システム診断 システム化計画 基幹システム再構築
医薬品製造業	プロジェクトマネジメントサービス
医薬品製造業	システムアドバイザーサービス
トイレタリー、日用雑貨等製造業	生産管理システム導入に際してのシステムアドバイザーサービス
医薬品製造業	システム診断 運用改善
産業用機械装置等製造業	国産ERP導入に際してのシステムアドバイザーサービス
食品パッケージ等製造業	システム診断 業務改革コンサルティング支援
発電機、溶接機等の製造業	システム診断 業務改革コンサルティング 次期システム構築システム化計画
工業用化成品等製造業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
医薬品製造業	システム診断 運用コスト改善コンサルティング
製菓等製造業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画
可搬ポンプ等製造業	システム診断業務改革コンサルティング システム化計画
消臭芳香剤等製造業	基幹システム構築プロジェクトプロジェクト管理
OA・家電部品等製造業	システム診断 業務改革コンサルティング システム化計画

✓ 企業情報

※2013年3月31日現在

会社名	KDDI株式会社 KDDI CORPORATION
略称	KDDI
資本金	141,851百万円
従業員数	20,238名（連結ベース）
設立	1984年6月1日
代表取締役	田中 孝司
本社	〒162-0833 東京都千代田区飯田橋3丁目10番10号 ガーデンエアタワー 電話 03-3347-0077（本社代表）
ホームページ	http://www.kddi.com/
法人のお客様	http://www.kddi.com/business/

会社名	青山システムコンサルティング株式会社 Aoyama Systems Consulting Inc.
略称	ASC
資本金	1,000万円
従業員数	14名（非常勤取締役を除く）
設立母体	青山監査法人（現あらた監査法人） 情報戦略コンサルティング部門（SISG）
設立	平成7年11月14日
代表取締役	谷垣 康弘（システム監査技術者）
取締役	丸山 弘昭 （アタックスグループ代表パートナー 公認会計士） 野口 浩之 （システム監査技術者、プロジェクトマネージャ）
本社	〒162-0833 東京都新宿区笹塚34番地 日交ビル9階 電話 03-3513-7830 FAX 03-3513-7852
ホームページ	http://www.asckk.co.jp/