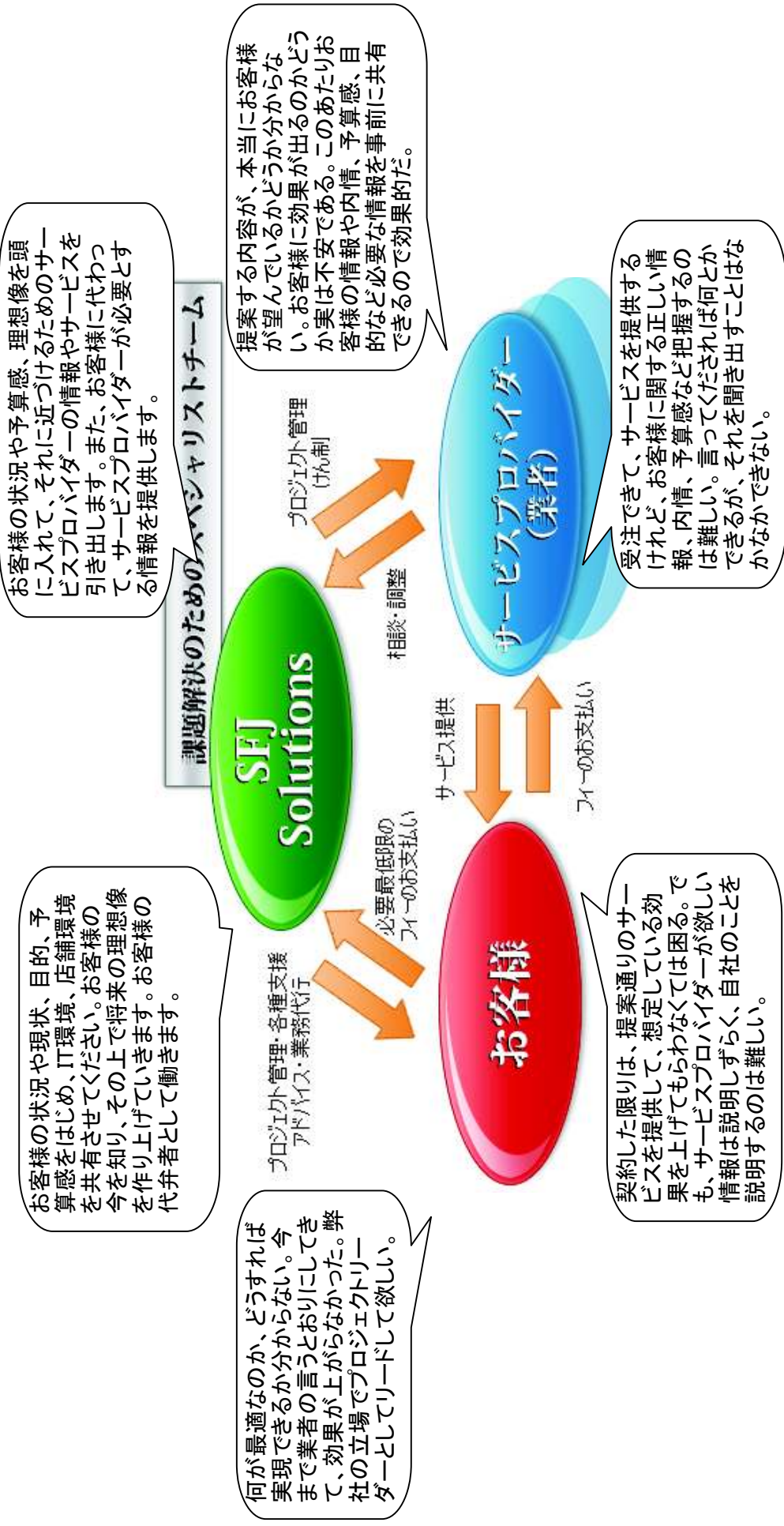


アパレル業A社

背景:

店舗数60を超える日本全国に店舗網を持つアパレル業。店舗に会社が成長し、社内の統制、IT化、業務効率など、今までの俗人的手法からの脱却を目指す。IT分野を中心にプロジェクト管理を担当。方針の立案、業者・サービスの選定、プロジェクト管理、導入、運用、フィードバックを実践。



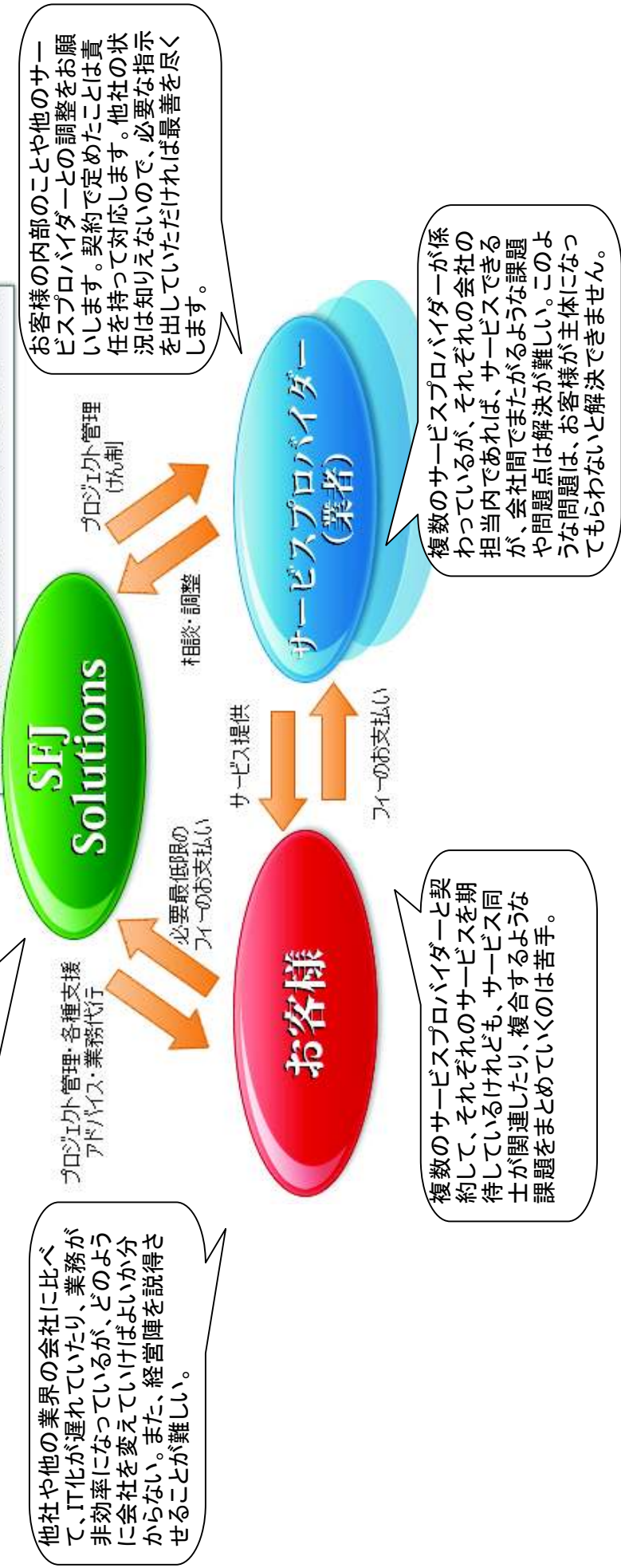
出版業B社 背景:

中堅の出版社。昔からの出版社の文化・やり方のまま業務を続けてきた。社内ネットワーク、サーバー管理、WEB運営、セキュリティ対策、内部統制とあらゆる面での改革が必要と判断。社内内のメンバーだけでは、経営陣に対して必要性や客観性を説明しきれず、経営陣の理解を求めるところからサポート。

まずは、お客様の環境や業務の流れを調査させてください。その上で、現実的な改善案をいくつか提示します。想定される費用とその効果を具体化して提示しますので、経営陣に対して稟議を通過してください。もちろん、経営陣へのプレゼンは任せてください。

お客様の業務やIT化などの理想像を掲げ、その理想像を現実化できる業者を選定して、一緒になってお客様の業務改善を進めていきたい。提供できるサービスを利用してお客様が最大限の効果・利益を得られるよう調整します。

課題解決のためのサブチャイム



特定業界コンサルティング業C社

背景:

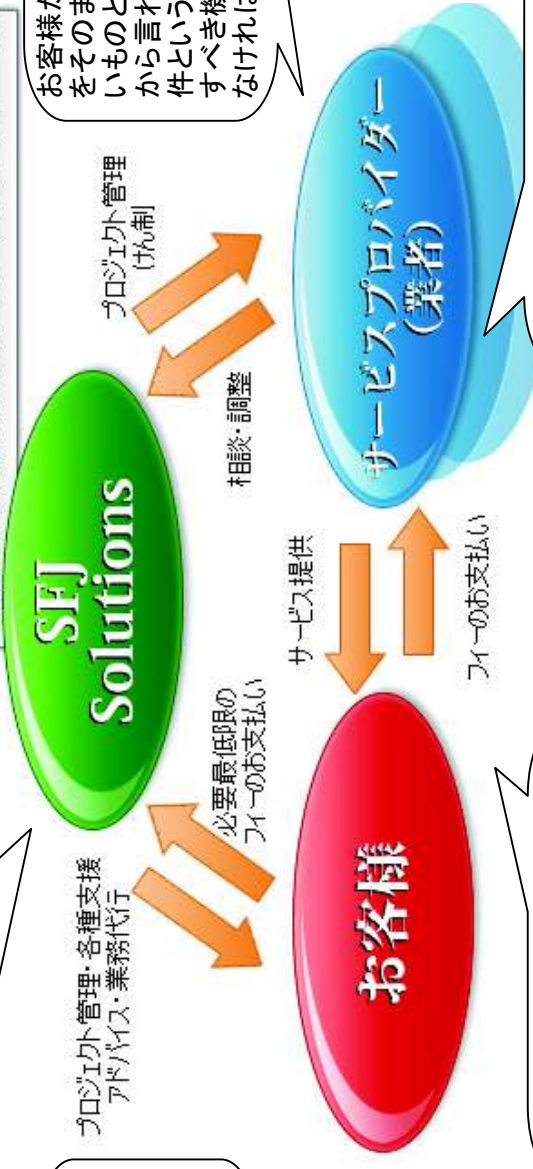
社員の日報と予算管理のシステム化を検討開始。業者に依頼し、ASPサービスのカスタマイズ方式に決定。ヒアリングを業者主体で進めていくが、要望を聞きそのまま実装する見積りが出てくると、8,000万円という現実離れの金額を提示。実際の予算感の10倍という状態をまとめるべく、見積り提示の状態からプロジェクトに参画し管理を始める。

改めて、お客様の現状の調査と構築したいシステムの理想像と現実策の検討から始めます。我慢すべきところは、我慢しなければなりません。実現したい機能について、お客様とサービスプロバイダーの間に入って、調整します。必要な機能の要件を再定義します。

すでに、方式は決定し、導入。サービスのスケジュールは伸ばしたくない。しかし、提示された金額は、予想の10倍というところもない金額で、何とかこの状態をまとめて欲しい。

課題解決のためのプロセスチーム

お客様からの要望だけをヒアリングして、そのまま実装してしまつては、逆にお客様は費用面で実現できなくなります。なぜ、その見積り額になったのかを再度、検証し、システムで実装しない別の方法も検討しながら、費用を抑えます。



お客様からのヒアリングした内容をそのまま実装しなければならぬものと考えていました。お客様から言われたことは、そのまま要件という認識でした。早急に開発すべき機能を把握し、要件を定めなければなりません。

言われた内容について、理想を答えただけで、8,000万円になるような機能だったから、そのときに指摘してくれるのが、当たり前ではないですか？ プロのサービスプロバイダーだと思っていました。

お客様のおっしゃるとおりの機能を実装すると、8,000万円という金額になります。これでは、無理だとおっしゃるならば、どの機能を削減すればよいのですか。決めた機能は、きちんと作りますので、必要な機能を決めてください。

セミナー業D社

背景:

セミナー関連の企画と運用を本業とされており、IT・システム・ネットワークに関する知識を有する社員はいない。事務所の引越しをきっかけに、社内のネットワークをはじめ、電話やファイルサーバーなどを構築したいとお申し出があった。複数の業者を相手に、最適化する自信がなく、IT・ネットワーク化プロジェクトの管理を代行することになった。

まずは、構築するポイントを整理するところから始めます。引越しのタイミングが迫っていますので、急を要しますが、弊社が再構築するのであればと仮定して、ご提案します。その上で、実現化するまでのプロジェクトを管理し、導入後のフォローまでを担当いたします。

複数のサービスプロバイダーに対して、それぞれポイントを絞って、要件を定め、見積り提示を依頼し、発注、導入、フォロー、アフターメンテナンスまでを含めたプロジェクトを作ります。

課題解決のためのサブチャリストチーム

