

# 中小企業におけるIT活用の新しい支援サービス

有限会社ベストプラクティス

平成17年03月04日

## 本日のご説明内容

- IT業界に関する現状認識
- IT活用に関する現状認識
- 中小企業のIT活用における課題点
- 中小企業のIT化の現状
- 結論としてITベンダーに求められるサービス形態
- ベストプラクティスからのご提案
- 貴社の抱えている課題と解決策を1日で整理できます

# IT業界に関する現状認識

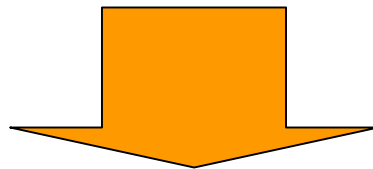
## IT業界での最近の変化……………

<u>項目</u>	<u>かつて</u>	<u>最近</u>
ハードウェア価格	高い	安い
システムの利用者	特定少数者	不特定多数者
システム化の推進力	企業規模・財務的体力	企業体質・企画力
ベンダー	シングル・ベンダー	マルチ・ベンダー
開発納期	長い	短い
開発方法	カスタム・メイド	レディ・メイド
パッケージ商品数	少ない	豊富
システムの寿命	長い	短い
ITスタッフのビジネス・スキル	多少必要	必須
ITスタッフの必要スキル項目	少ない	多い
システムの経営への影響	小さい	大きい
システムの影響範囲	狭い	広い
システムの効果領域	特定の業務領域	経営全般
システム導入時の狙い	業務の自動化	ビジネスのやり方
システム導入の成功率	高い	????

## IT活用に関する現状認識

---

- 技術の進展により、ITの活用は企業規模から知恵・工夫力にシフトしている。
- しかし、技術の高度化・複雑化により、顧客の選択はより困難になって来ている。
- そして、真のITの活用の目的が明確化されずに導入されるケースが多い。
- そのうえ、トップ(社長)の参加意識が薄く、専門家まかせになっている。
- 更に、上流工程の整理が不十分なままシステム開発に入っている。
- 結果として、システムを導入してもなかなか効果があがらないケースが多い。



**世の中では70%のシステム化は失敗とされています!!**

## 中小企業のIT活用における課題点

---

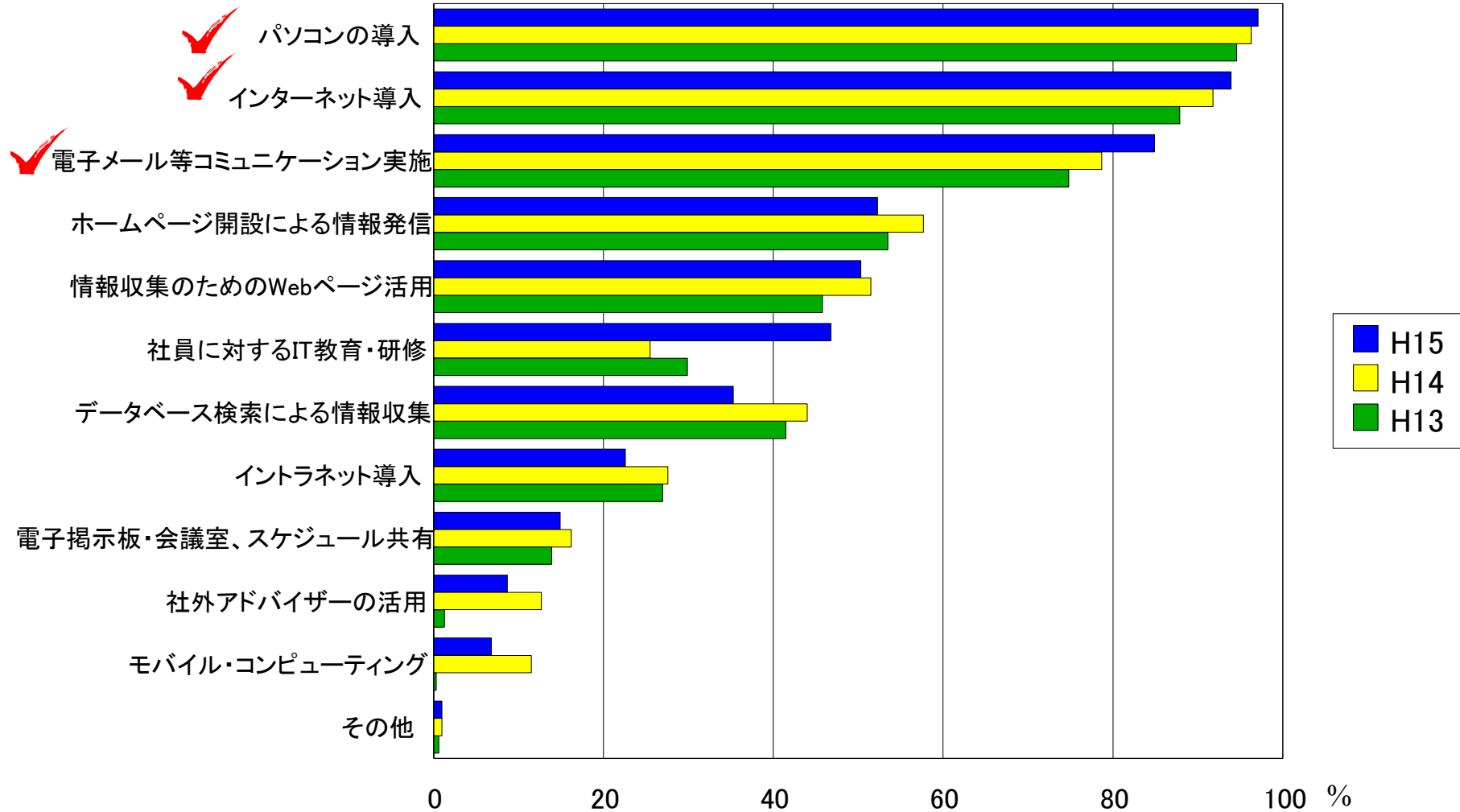
- 経営改革には本当にITが必要なのかその本質が良く理解できない。
- 今後、どこにどれだけ投資をすれば最も有効なのか分からない。
- 経営戦略や経営計画とシステム化戦略・計画が連携されていない。
- システム化を企画立案し推進する人材がない。
- 事前に効果目標を持たないでシステム化されている。
- 社内に専門家が少ないためITベンダーにまかせっきりになっている。
- 複数の製品やベンダーを比較検討するだけの時間的・資金的・人的余裕がない。
- 親身になってくれる相談相手がいない。

**4つの「無い」が本当に有効なIT活用を阻害しています!!**

**「人材」、「資金」、「理解」、「相談相手」**

# 中小企業のIT化の現状(1)

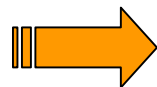
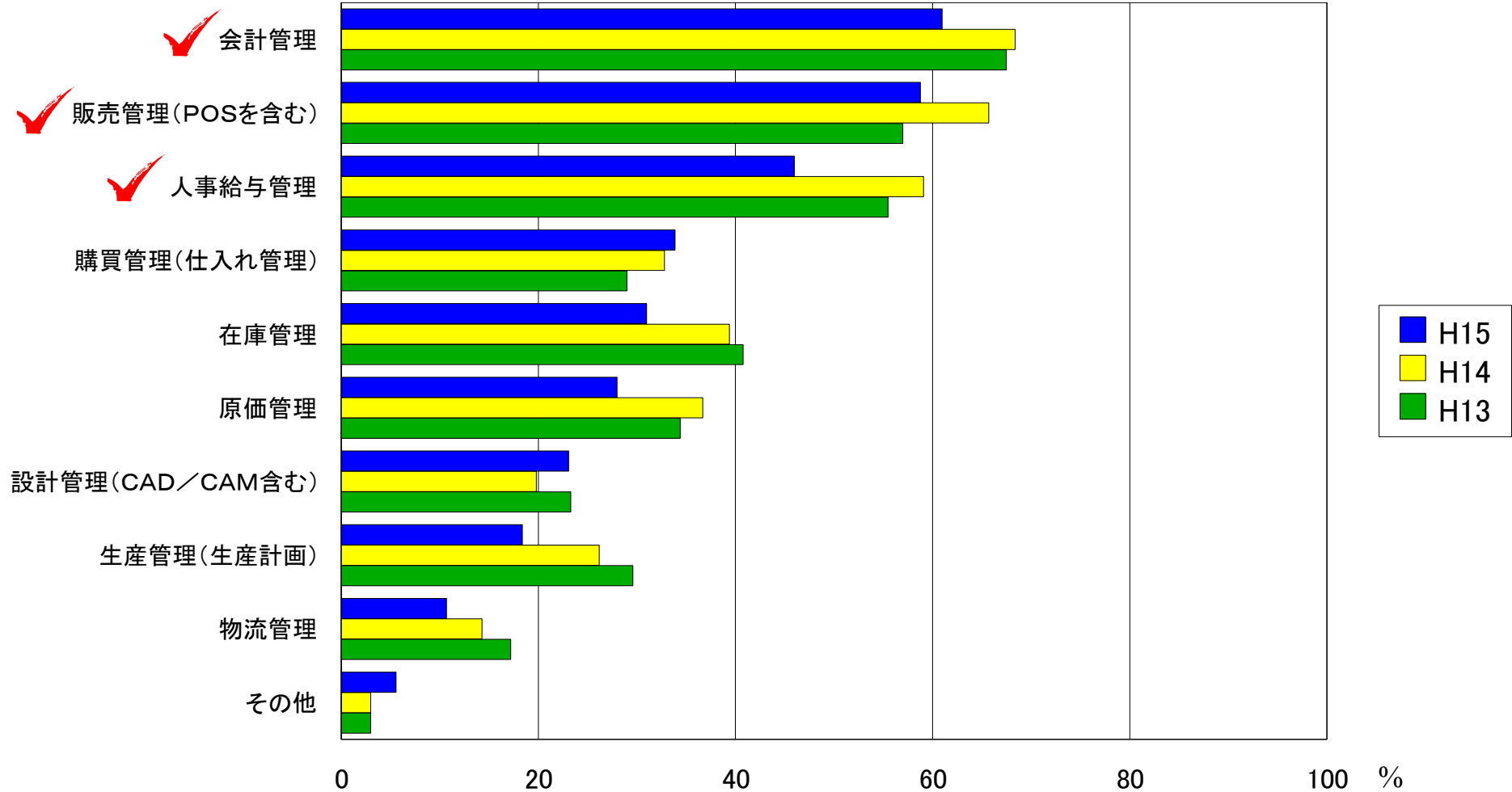
## IT化への取り組み状況



パソコン、インターネット、電子メール等の基本的な機能は導入済みだが、新技術を使いこなすまでには至っていないのが実情である。

# 中小企業のIT化の現状(2)

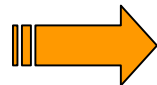
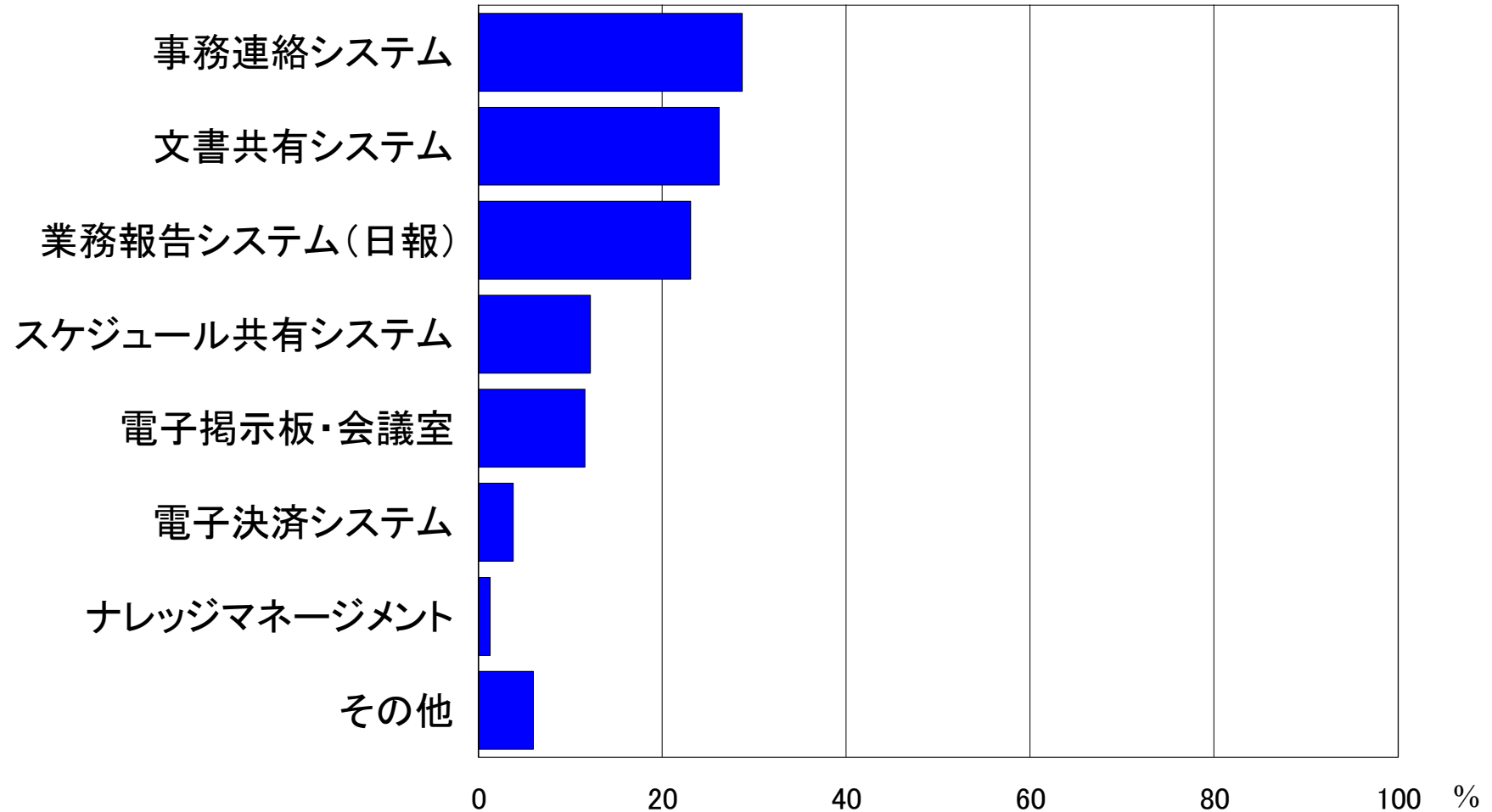
## 業務系システムの導入度



単一業務の適用はある程度進んでいるが、複合業務への適用はまだまだ。

# 中小企業のIT化の現状(3)

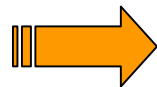
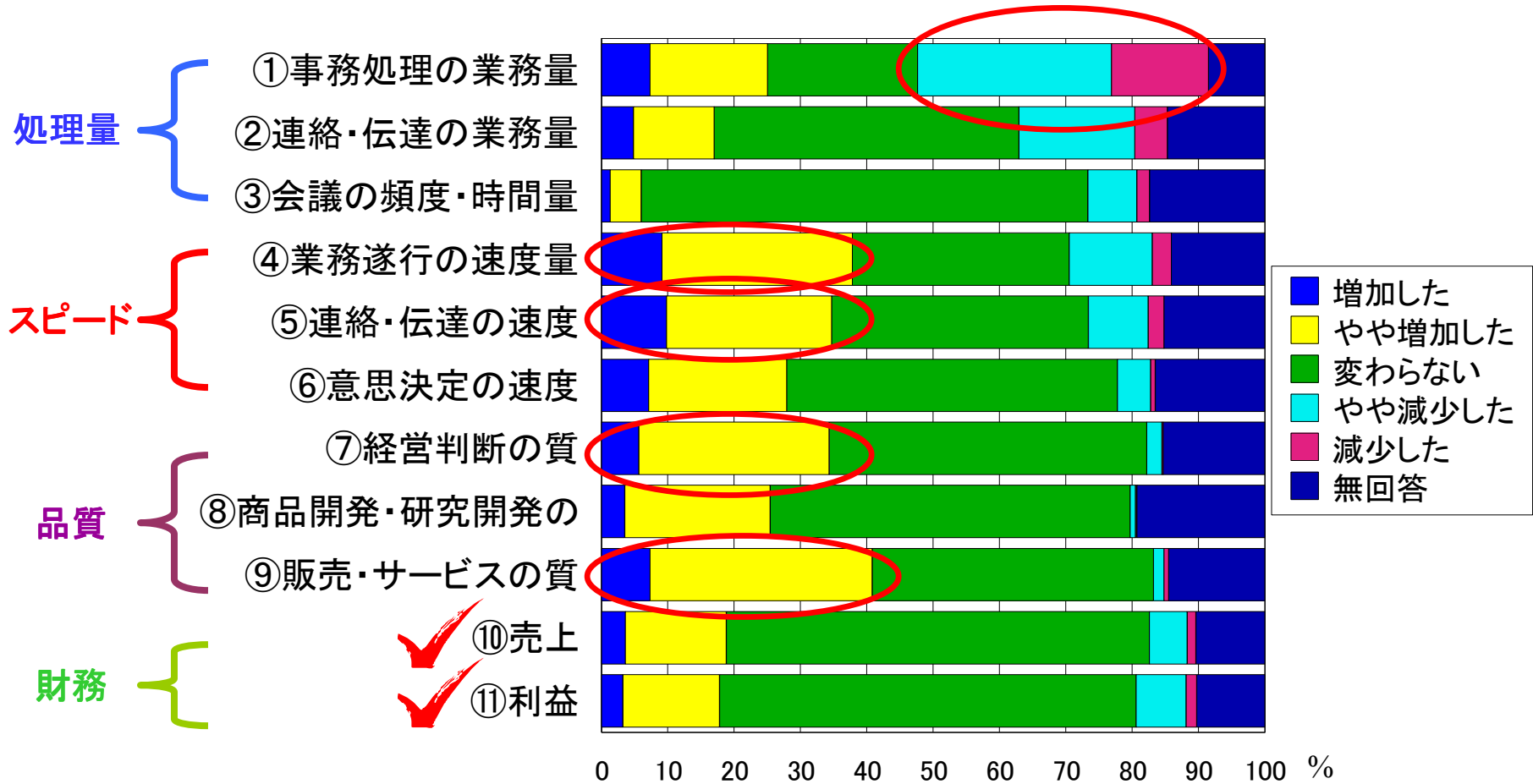
## 社内情報系システムの導入度



社内情報系システムの導入は、業務系に比べて非常に遅れている。かなり効果の期待できる領域だが、社内文化を変えることへの抵抗感か。

# 中小企業のIT化の現状(4)

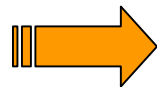
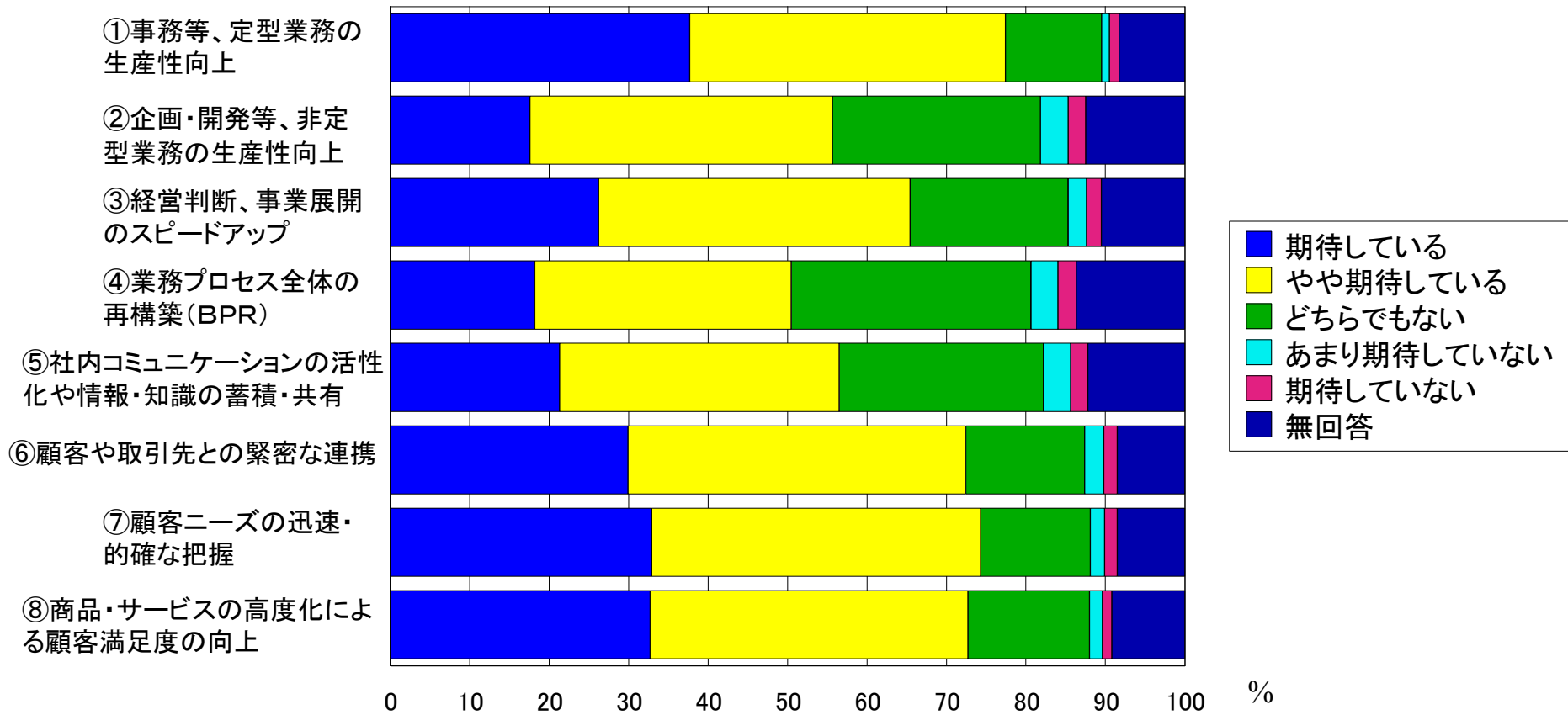
## IT導入の効果及び影響



経営課題解決や目標達成の為に「新しいプロセス」の導入が必要。

# 中小企業のIT化の現状(5)

## IT導入により改善、改革を「期待するもの」



従来型の定型業務の生産性向上がトップではあるが、自社のビジネス拡大へのIT活用の期待が高いのが見受けられる。

## 結論としてITベンダーに求められるサービス形態

---

自由に選べるIT化のワンストップサービス

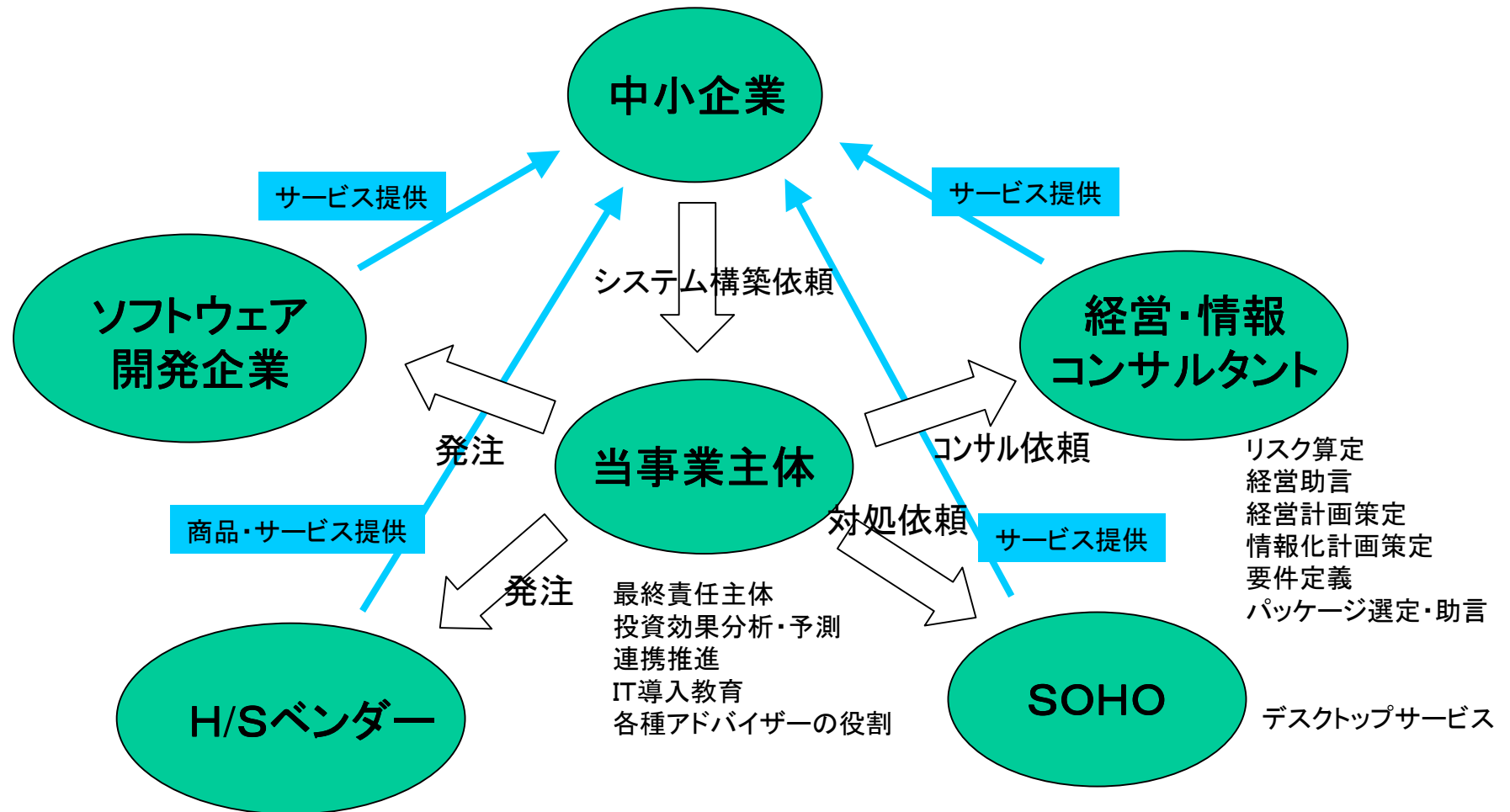
しかも最小の投資リスクで

中小企業のIT化の様々な課題に対応し

そして効果を保証

# ベストプラクティスからのご提案「成果・成功報酬型情報化支援」

## 自由に選べるIT化のワンストップサービス



# ベストプラクティスからのご提案「成果・成功報酬型情報化支援」

## 最小のリスクで効果は保証

お客様



- どこに頼めばうまく行くのだろうか？
- 投資をしても、本当に思った効果が出るのか？
- 目標の達成度はどうやって測れば良いのだろうか？
- どこから手をつけていけば良いのだろうか？

経営者の決断とリーダーシップが成功の鍵です

- 経営戦略とIT化戦略を連携させる
- IT活用による効果目標を立てる
- あれもこれも無く、目的を絞る

当事業主体



■プロジェクトが成功して、期待した成果が得られて初めて費用を頂きますので、失敗のリスクが最小に抑えられます!!

# ベストプラクティスからのご提案「成果・成功報酬型情報化支援」

---

## ご提供するサービス

### ■ 成功報酬型IT化支援サービス

お客様と合意した成功の指標を達成した場合にのみ支払いが発生

### ■ 成果報酬型IT化支援サービス

お客様と合意した定量効果が出た場合に、成果の額に応じた支払いが発生

### ■ オプション・サービス

「ヘルプデスク・サービス」「運用支援サービス」「リテラシー研修サービス」

### ■ アドバイザー派遣サービス

単なるコンサルティングでなく、お客様と共にお客様の立場でIT化のプロジェクトの計画から実行までを主体的に遂行

# ベストプラクティスからのご提案「成果・成功報酬型情報化支援」

---

## 成功及び成果とは

**成功**とは、お客様と当事業主体によりあらかじめ合意された、IT活用による経営課題や業務改善の**解決策により達成される効果指標を満たすことを言う。**

- 営業員の生産性向上率
- 間接人員の削減率
- 在庫削減量
- 生産リードタイムの短縮量
- 顧客満足度向上ポイント 等々

**成果**とは、お客様と当事業主体によりあらかじめ合意された、IT活用による経営課題や業務改善の**解決策により得られるビジネス上の定量化された効果を言う。**

- ビジネス拡大効果(売り上げ増)
- コスト削減効果

# ベストプラクティスからのご提案「成果・成功報酬型情報化支援」

---

## 当社の役割、お客様の役割

### 当社の役割

- プロジェクトの総責任者
- お客様との総合窓口
- 経営の課題特定とIT活用計画
- 投資効果の分析・予測手法の提供
- 最適ソリューションの選定
- ソリューション提供企業との連携
- リスク・マネージメント

### お客様の役割

- プロジェクト体制の確立
- IT化による目標の設定
- 企画・計画・業務分析への参画
- 成功・成果の目標設定
- 効果測定

## ベストプラクティスからのご提案「成果・成功報酬型情報化支援」

---

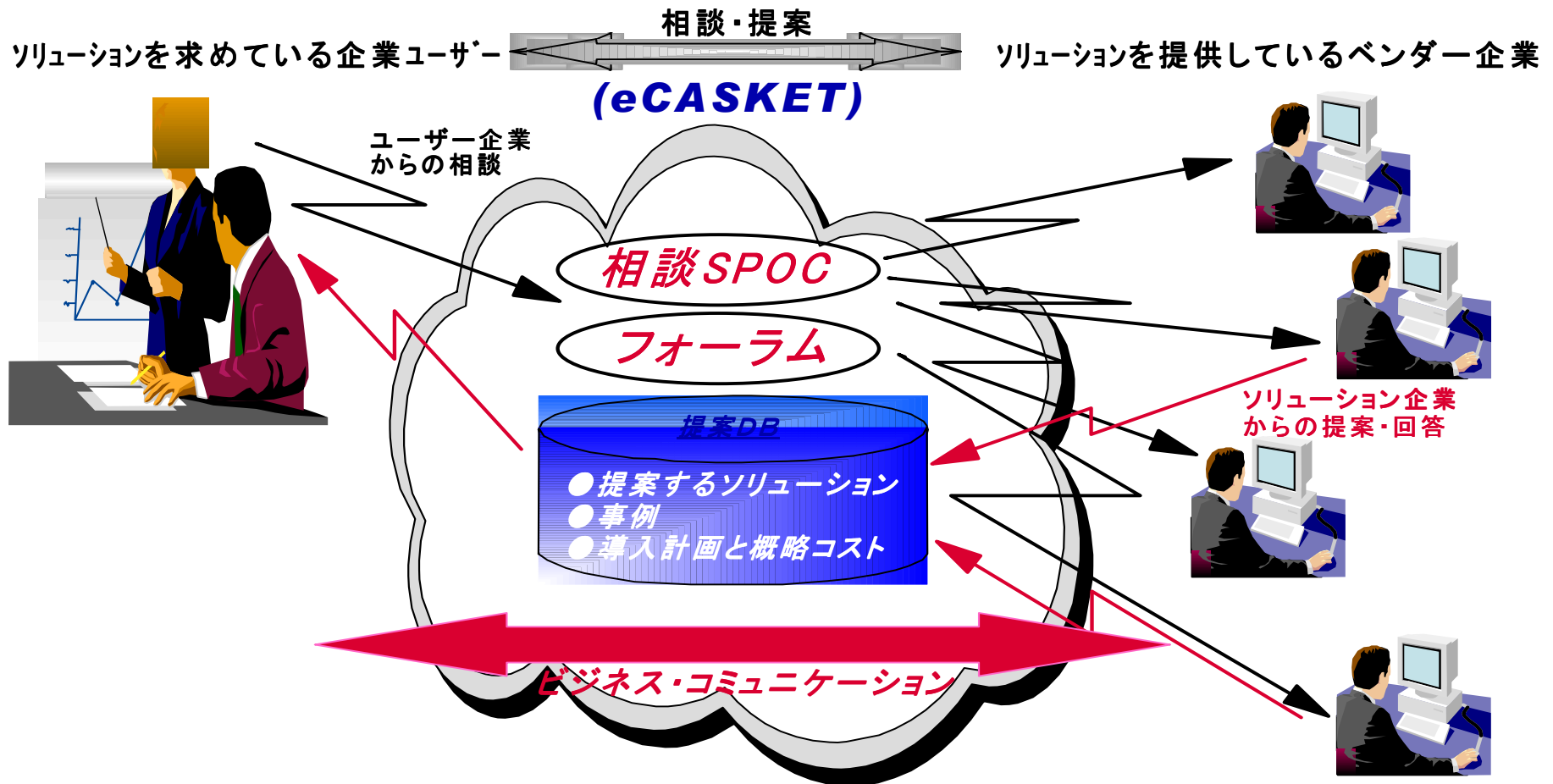
### お客様にとってのメリット

- 財務的リスクを最小に抑えることが可能
- 経営とIT活用の連携された戦略が明確化され長期の効果が見える
- 様々なベンダーとの個別交渉をする必要性がなくなる
- 様々なITソリューションの調査選定という煩わしさからの開放
- 効果を出す、という本質的な作業に専念できる
- 効果が保証される

**元気の出るIT活用の道が開ける!!**

# ベストプラクティスからのご提案「成果・成功報酬型情報化支援」

## ベストプラクティスが提供するネットワークの活用



まずは貴社のIT活用の悩みに

ベストプラクティスのネットワークがお応え致します!!

# ベストプラクティスからのご提案「成果・成功報酬型情報化支援」

---

## eラーニングによるITリテラシー向上講座の活用

### ■経営者も含めた企業の情報リテラシー向上の為に!!

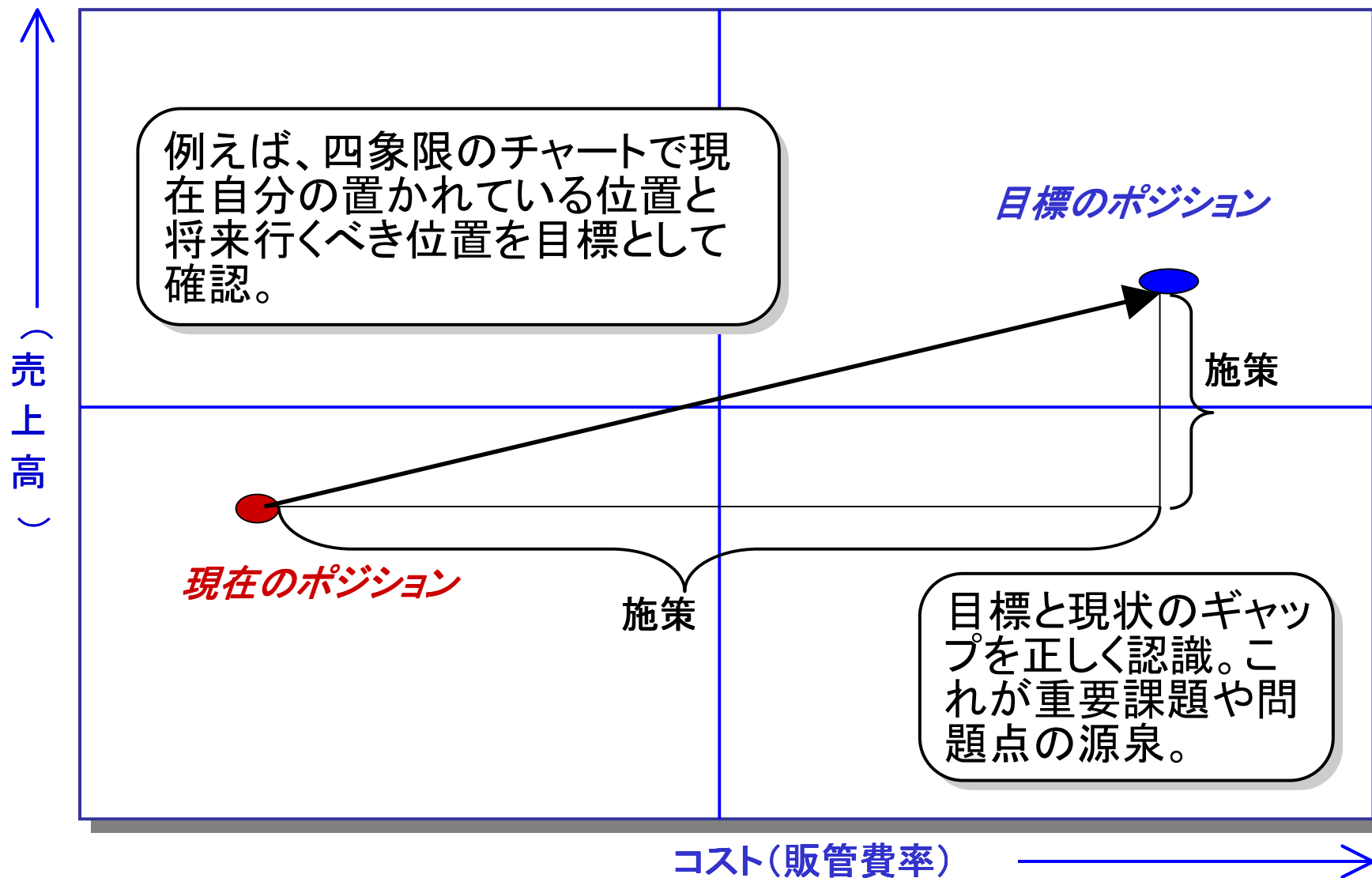
- 講座：
- ・経営変革におけるeビジネスの価値（開講済み）
  - ・企業経営と情報システム（3月末開講予定）
  - ・製造業における情報システム（随時開講予定）

### ■企業の営業力強化のために!!

### ■企業独自の社員教育コース開発の支援!!

# 貴社の抱えている課題と解決策を1日で整理できます

## Business Planning Session



貴社の抱えている課題と解決策を1日で整理できます

## Business Planning Session



# 貴社の抱えている課題と解決策を1日で整理できます

## Business Planning Session

従来の会議方式の弊害を排除した新しい討議の運営方式です。

- 怪 議
- 一方通行
- 集団責任不明確制度
- 3S

- 真剣討議・創造性発揮
- 両方通行・共通理解
- 計画遂行責任明確化
- セッション・リーダーによる運営

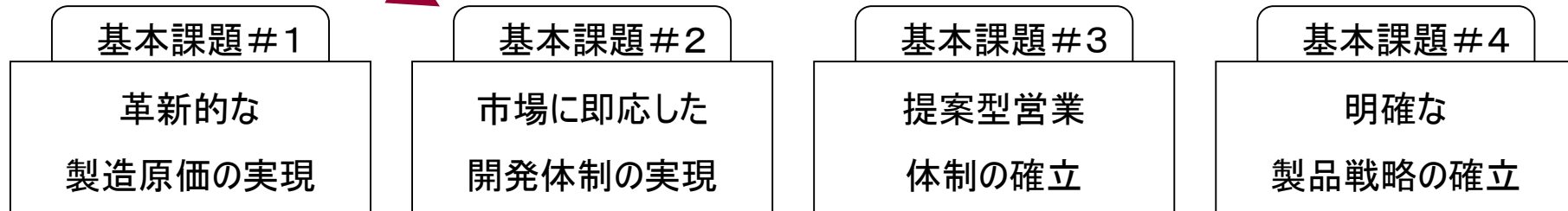
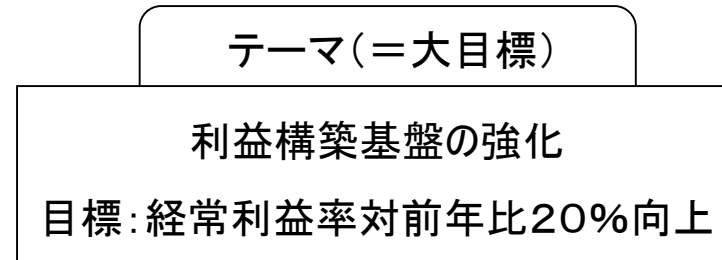
**考え、創造し、決定する場**

# 貴社の抱えている課題と解決策を1日で整理できます

## Business Planning Session



このレベルはテーマ(=大目標)に対する阻害要因(=問題点)として捉えるよりは目標達成の為の重要課題として捉えた方が良い！！



課題#1-1: 調達コストの抜本的な削減

- P1 : サプライヤーの選定の問題
- P2 : サプライヤーとのコミュニケーションの問題
- P3 : 部品の体系化・共通化の問題
- P4 : 内作・外作の問題
- P5 : 工場内ライン構成の問題 等々

課題#1-2: 製造生産性の30%向上

★このレベルは基本課題の展開課題として捉えても良いし、基本課題達成の阻害要因である問題点と捉えても良い

★要は解決策がイメージできるような原因まで討議でき、それがメンバー全員で合意・納得できれば良い訳である

本日の内容を是非検討頂きたくお願い申し上げます

---

弊社ホームページを是非ご覧下さい

<http://www.b-practice.com>

eラーニング「eビジネスの価値」のデモを是非ご覧下さい

<http://www.b-practice.com/e-learn/elearn-yokoku.htm>

(USERID:BBST\_demo PASSWORD:demoでLOGIN下さい)

Business Planning Session 1日コースをご利用希望の方は  
是非ご一報下さい

[info@b-practice.com](mailto:info@b-practice.com)