

**** 御中（製造業のお客様の例）



最適な「IT活用体制」に向けて

株式会社ワークスピーディー
小松 英二

1. 現状の課題と解決策

- 御社の情報システムについて
- 現状の課題と解決策
- 各課題への取り組み

2. 目的達成に向けて

- IT活用に向けたプロセス
- ロードマップ例

3. 成し遂げていくために

- リモート情シス™サービスの役割
- 具体的な提供スキーム

御社の情報システムについて

業務領域

競争領域

- 前回の打ち合わせで伺った御社の情報システムについて整理いたしました。
- 御社の基幹システムに近い領域は「競争」、それ以外の領域は「業務」として区分けしています。

No.	システム	領域 (競争・業務)	製品・サービス
1	生産管理 (基幹)	競争	* * * *
2	図面管理	競争	* * * *
3	検査票	競争	* * * *
4	会計	業務	* * * *
5	人事給与	業務	* * * *
6	勤怠・就業管理	業務	* * * *
7	営業管理	業務	* * * *
8	メール・カレンダー	業務	* * * *
9	オンラインストレージ	業務	* * * *
10	会議室・備品予約	業務	* * * *
11	セキュリティ・UTM	業務	* * * *
12	セキュリティ・クライアント	業務	* * * *
13	共有ストレージ	業務	* * * *
14	WEBサイト	業務	* * * *

クライアントデバイス、ネットワークについて

- クライアントデバイスとネットワークについて、整理しています。
- クライアントデバイス
 - 今のところ、デバイス管理用のツールは検討中

No.	デバイスの種類	台数	用途・利用場所	ソフトウェア、その他
1	デスクトップPC	***	事務、設計・開発	Microsoft Office プリインストール版
2	ノートPC	***	営業	Microsoft Office 365
2	タブレット	***	カタログ、見積書、 電子契約書	WiFi モデル
3	スマートフォン	***	営業、工場	キャリア：****

- 事務所のネットワーク
 - ケーブルテレビ関係のネットワークを利用
- 外出先のネットワーク
 - WiFi ルーター
 - スマートフォンのテザリング

現状の課題と解決策

	現状の課題	解決策
1	グループウェアをもっと有効活用したい	メールやカレンダーだけでなく、共同作業機能やWEB会議、社内サイトなど競争領域、業務領域に豊富な機能を活用する
2	IT関係の作業を、経営幹部自らが 行っている	IT関連作業をマニュアル化し、作業を 他のスタッフに移管、または外部に委託する
3	営業と顧客との対応履歴・ステータス等の 管理を効率化したい	営業管理ツールの導入で顧客との対応履歴や現 状を把握し、顧客情報を活用できるようにして いく
4	工作機械を IoT 化して、得られたデータを 経営判断に活かしたい	いつでもどこからでも稼働状況を確認できるよ うにし製造の効率化をする

1. グループウェアの有効活用

共有ドライブやWEB会議、情報発信

- 現在、利用している、**** はメールやカレンダーだけでなく、共同作業が可能な、共有ドライブや、リモートワークにも対応する、WEB会議、手軽に情報発信ができるイントラサイトなど様々な機能を活用できます。
- 豊富な機能の中から、御社の業務に合う機能を選択し、業務の効率化をします。

• 例



- 製品仕様書、CAD ファイル、作業指示書、マニュアル、品質管理チェックリスト、規制関連文書、報告書、事例記録などを「****」から共有し、工場および現場からアクセスできるようにする。



- 現場のトレーニング動画を「****」に公開し、いつでも、オンライントレーニングが受講可能な環境を提供する。



- 「****」で消耗品の注文申請、休暇申請、アンケートなどを作成してパソコンやスマホからアクセスして確認、更新をする。



- 「****」の活用でテレワーク（リモートワーク）に即座に対応

2. IT関連作業の移管

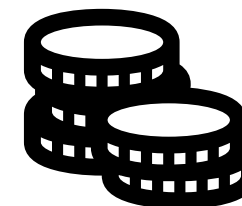
セットアップやユーザー管理、サポートの作業移管

- 以下のような作業をマニュアル化。そのマニュアルをもとに、PCに詳しくない担当者でも作業できるようになります。
 - PC などデバイスのセットアップ、設定
 - 各種システムのアカウント作成、権限管理
 - デバイスの管理

- 1台あたりの作業時間：約60分
 - 仮に30台であれば、約1800分 = 30時間 の節約



- 人件費に換算すると・・・
 - 経営幹部の時間価値：50,000円 / 時間
 - 30時間 x 50,000円： **1,500,000円**
 - スタッフの時間価値：5,000円 / 時間
 - 30時間 x 5,000円： **150,000円**



- **1,500,000円 - 150,000円 = 1,350,000円 を節約して未来を作る仕事に費やせる**

3. 営業管理と顧客情報の活用



顧客との対応履歴やステータス等を管理していくことで

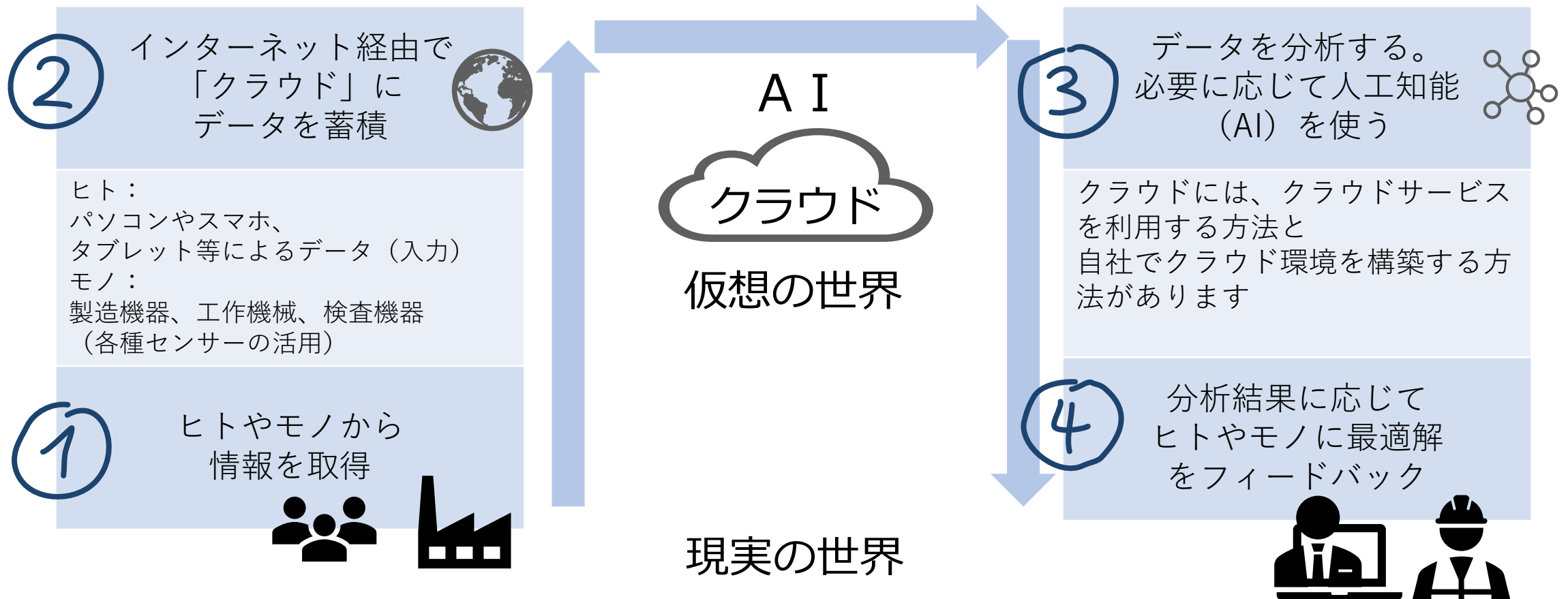
- 対応漏れ、引き継ぎ漏れ等のミスを防ぐ
- 分析をすることで、お客様に提供するサービス、内容を把握する
- 今までのお客様の情報をもとに、新たなアプローチをしていく

など、社内だけでなく、お客様により有益な価値を作り出し、提供していく一助となります

4. 工作機械の IoT化推進

工作機械（工場における）のIoT化

- IoT とはモノ同士がインターネットでつながっている状態です。
- IoT 化できる範囲を特定し分析結果に応じて最適解をフィードバック



IT活用に向けたプロセス（1）

調査をし、ムダを見つける

IT活用状況、業務の流れ等を調査し、ムダを見つけて環境を見直します。



業務課題を見える化する

調査やワークショップにより、IT課題や解決すべき点を見える化します



ITツール選定と導入

社内の状況にあった IT ツールを選定し、導入します



活用と応用

具体的な IT 活用に向けた取り組みと応用を支援していきます

IT活用に向けたプロセス（2）

• ステップ1：調査をし、ムダを見つける

- IT活用状況、業務の流れ等を調査し、ムダを見つけて環境を見直します。

• 調査例

- 営業活動で利用している IT ツール
- 請求書や有給申請などの業務フロー
- 顧客情報の管理方法や情報共有の方法



• ステップ2：業務課題を見える化する

- 調査やワークショップにより、IT課題や解決すべき点を見える化します

• ワークショップ目的例

- 業務課題共有、見える化
- 課題に対する解決策、仕組みの検討
- 課題解決に向けた優先順位づけ



IT活用に向けたプロセス（3）

• ステップ3：IT ツール選定と導入

- 社内の状況にあった IT ツールを選定し、導入します。
- 導入ツール例
 - コミュニケーションの容易化 → Chatwork、Slack など
 - 名刺のデータ化&一元管理 → Sansan など
 - IoT によるデータ収集と分析 → 協力会社



• ステップ4：活用と応用

- 具体的な IT 活用に向けた取り組みと応用を支援していきます。
- 支援例
 - 製品の導入説明、ユーザー管理
 - 名刺一元管理後の情報資産の効果的な活用
 - IoT データの活用度合いの確認



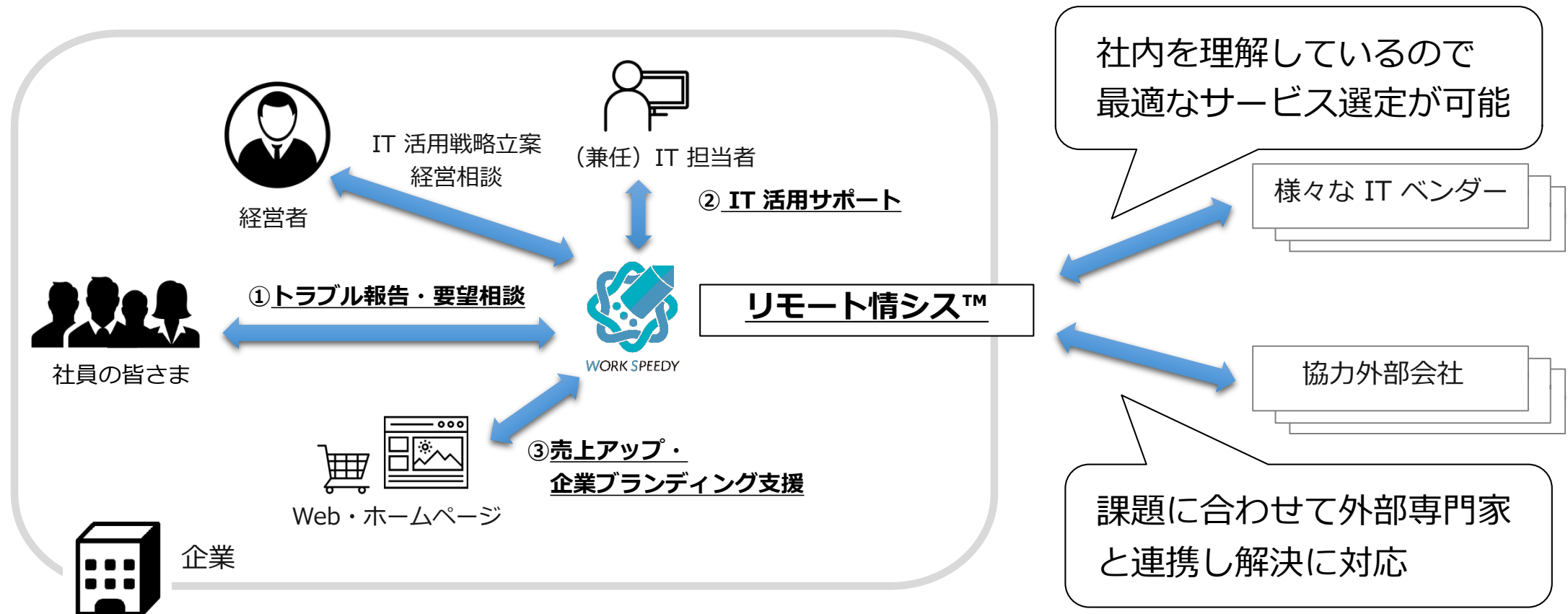
ロードマップ例

- 各課題に対して、ロードマップを策定・解決をしていきます。
- 下記は例で4ヶ月間しか表示していませんが、中長期でIT活用を実現する取り組みをしていきたいと考えています。

	1月目	2月目	3月目	4月目	
グループウェア	調査	活用提案			...
IT業務移管 (委託)	調査	マニュアル化	業務移管 (委託)		...
営業管理		調査	営業フロー見直し	選定	...
工作機械・IoT化			調査	IoT化の範囲特定 ・導入検討	...

リモート情シス™サービスの役割

- 社内事情を理解する「リモート情シス™」は企業の「IT 部門 (+ プラスアルファ)」または「外部CIO」として様々なサポート・導入およびトラブル解決を担う IT の総合専門機関です。



(例) 具体的な提供スキーム

- 月に3回の定例会議を設けて、現状の進捗や今後の方針などに関して議論や活動の報告等を行い、具体的な行動を決定していきます。
- 課題解決に向けた提案、システム開発・導入・運用の支援を行います。
- 定例会議以外に、チャットやメール、電話で相談いただき「外部CIO」の役割を担います。
- 貴社のITパートナーとして、他社との打ち合わせ、施策の実行をリードします。

- 提供金額
 - サービスのご契約：15万円（税別）/月（旅費は実費をご負担いただきます）
 - 原則、契約期間は6ヶ月とさせていただきます。
 - 実施月の開始日までにサービスのご契約料を月ごとにお支払いいただきます。
 - 契約更新前に、都度更新の意思を確認させていただきます。

- 定例会なしで、チャットや電話による相談のみの場合は5万円（税別）/月（1ヶ月ごと）でご契約させていただきます。



経営理念

「日本をテクノロジー経営大国にする」



WORK SPEEDY