

Best Solution & Best Partner

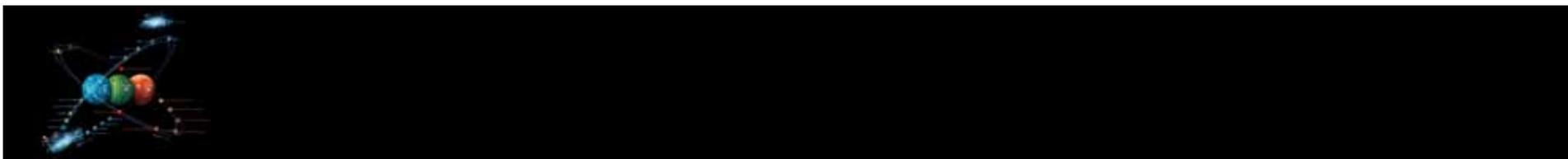


『ビジネスブログ・セミナー』

可視化経営 [FJB提案スタンスのご紹介]

2007年11月19日

株式会社富士通ビジネスシステム



【会社概要】

Best Solution & Best Partner

今日、そして明日のベストを求めて FJBは、常に核心をつくソリューションを提供し、お客様の経営・事業の良きパートナーを目指します

設立年月日 : 1947年4月23日

資本金 : 122億2,000万円

株式 : 東京証券取引所 市場第一部上場

代表者 : 代表取締役社長 鈴木 國明

従業員数 : 3,338名(2007年3月末時点)

売上高 : 1,586億円(2007年3月期 連結)

事業所 : 本社/東京 営業本部/東京、横浜、名古屋、大阪、福岡
支社支店・サービスセンター等の各拠点/全国約200箇所

事業内容 : 「お客様の本業・事業そのものをITで支える」ことを使命とし、
コンサルティングからシステム設計・開発、導入、運用支援、
サポートサービス、さらにはコンストラクション、教育まで、
お客様のITに関わるライフサイクル全てをワンストップで提供します。



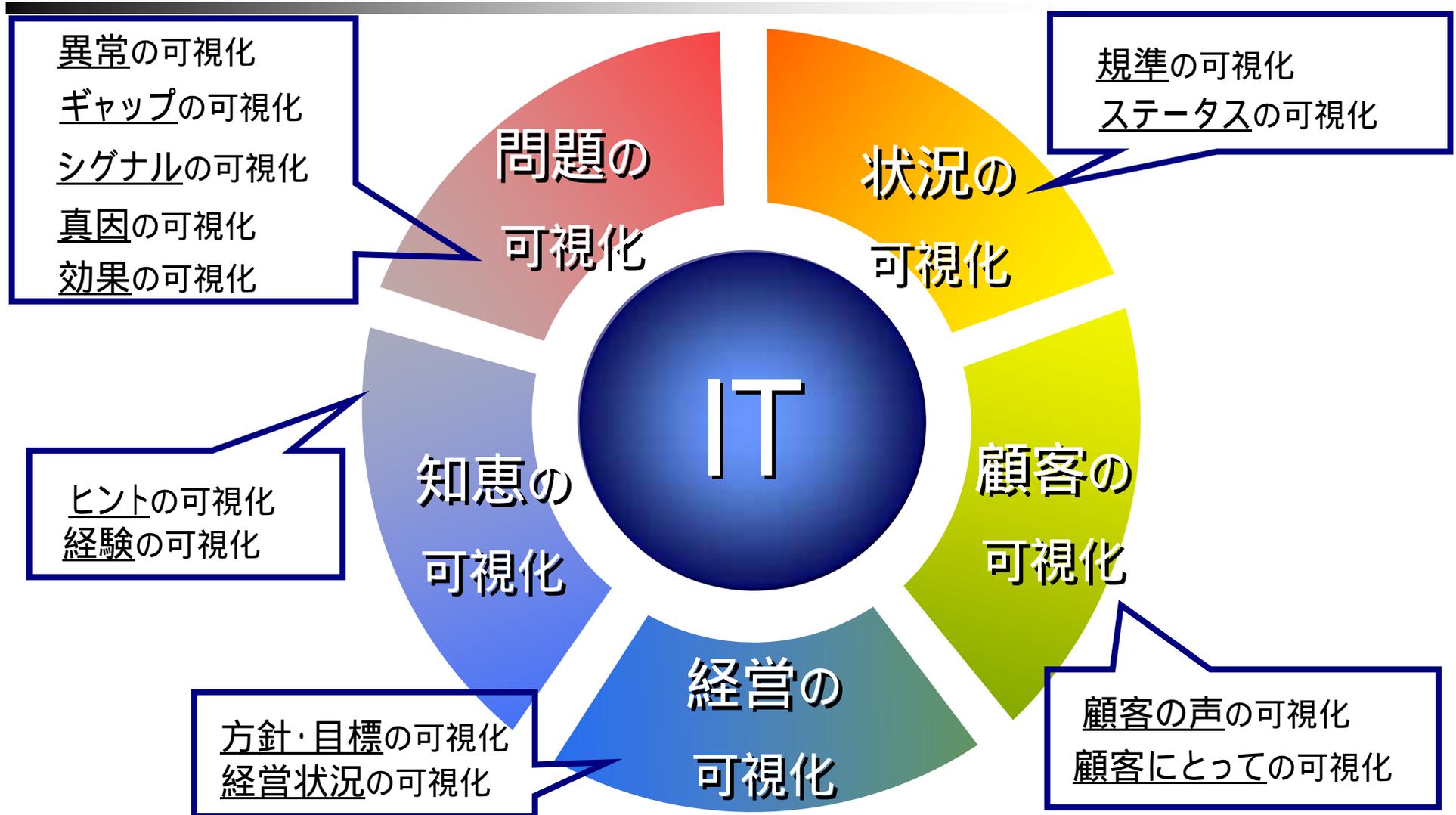
FJBソリューションマップ



可視化経営のポイント



可視化経営のポイント



5つの「可視化」をITで有機的につなげることが有効

現状の情報システムに対する問題点

様々な問題点の主要因: 各システム毎に独自の情報発信手段を用いており、情報が分断

メンバー間の
コミュニケーション

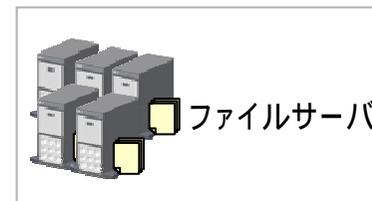


検索

- 【メール】**
- ・重要な内容が多く含まれている。
 - ・個人のPCに格納

- 【メーリングリスト】**
- ・読まない参加者が多い。
 - ・参加者以外が欲しい情報も多い。

ドキュメントの
共有

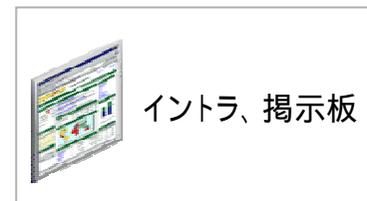


検索

- 【ドキュメント】**
- ・新規作成、更新されても誰も気付かない。

- 【ドキュメントの検索】**
- ・社内に分散している資料を探すのに多くの時間を費やしている。

情報発信、Q&A



検索

- 【更新頻度】**
- ・あまり更新されない

- 【掲載】**
- ・管理者以外が気軽に掲載できない。
 - ・情報が必ず見られているかどうかわからない。

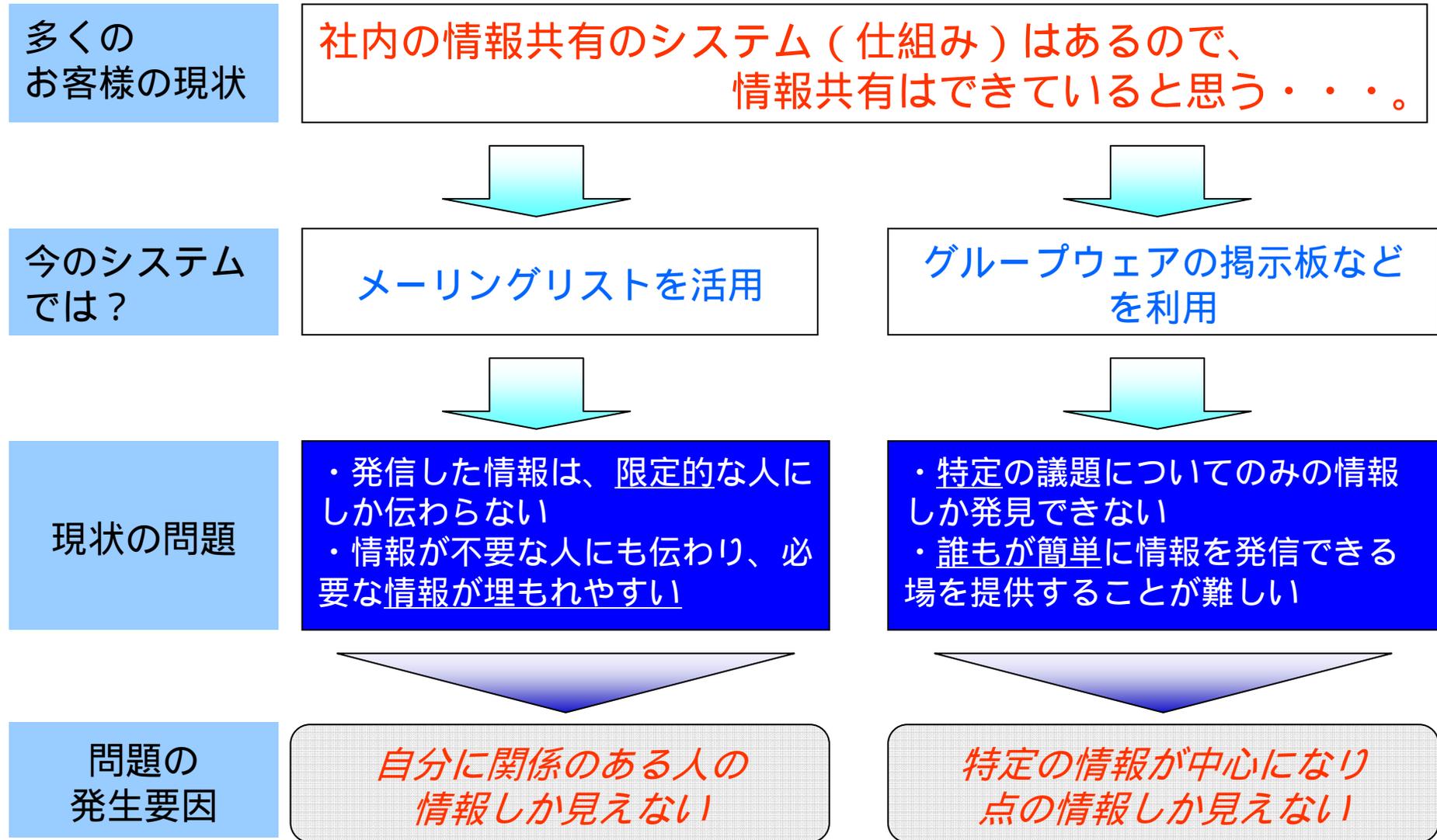
個人の文書化
されていない
ノウハウ



- 【形式知化】**
- ・個々人の持つ知識やコツやノウハウを手軽に共有できていない



情報共有化の問題点と原因



情報共有化の方向性(イントラネットブログ)

問題の
発生要因

自分に関係のある人の
情報しか見えない

特定の情報が中心になり
点の情報しか見えない

成功要因
と
解決策

- ・各コミュニケーションツールで扱われる情報を日常業務で
シームレスに利用できる仕組み
- ・個人の持つ知識や仕事のコツ、ノウハウを手軽に共有できる仕組み

ブログによる情報共有化



ゴール

サイト間の情報のつながり
により、自分の探している
情報が見える！

人を中心とした情報提供に
より、線による情報共有で
情報が見える！

メリット

- 今まで一緒に仕事してなかった人も、ブログを見れば、
すぐにその人のことがわかる
- 線による情報共有で、社内に埋もれた人材を発掘できる

ブログによる情報の可視化と流通

情報発信と更新を、格段に容易に
使い始めの敷居が低く、始めやすい

創造・発見できるコミュニケーションを可能に
創造：気張らず入力でき、未整理の情報でも出てきやすい
発見：未分類の情報を集約・共有し、コメント等による気づきを発見

情報の流通を加速度的に増加させる仕組みを
オープンに提供
RSSやトラックバック等によりコンテンツの流通が飛躍的に増加

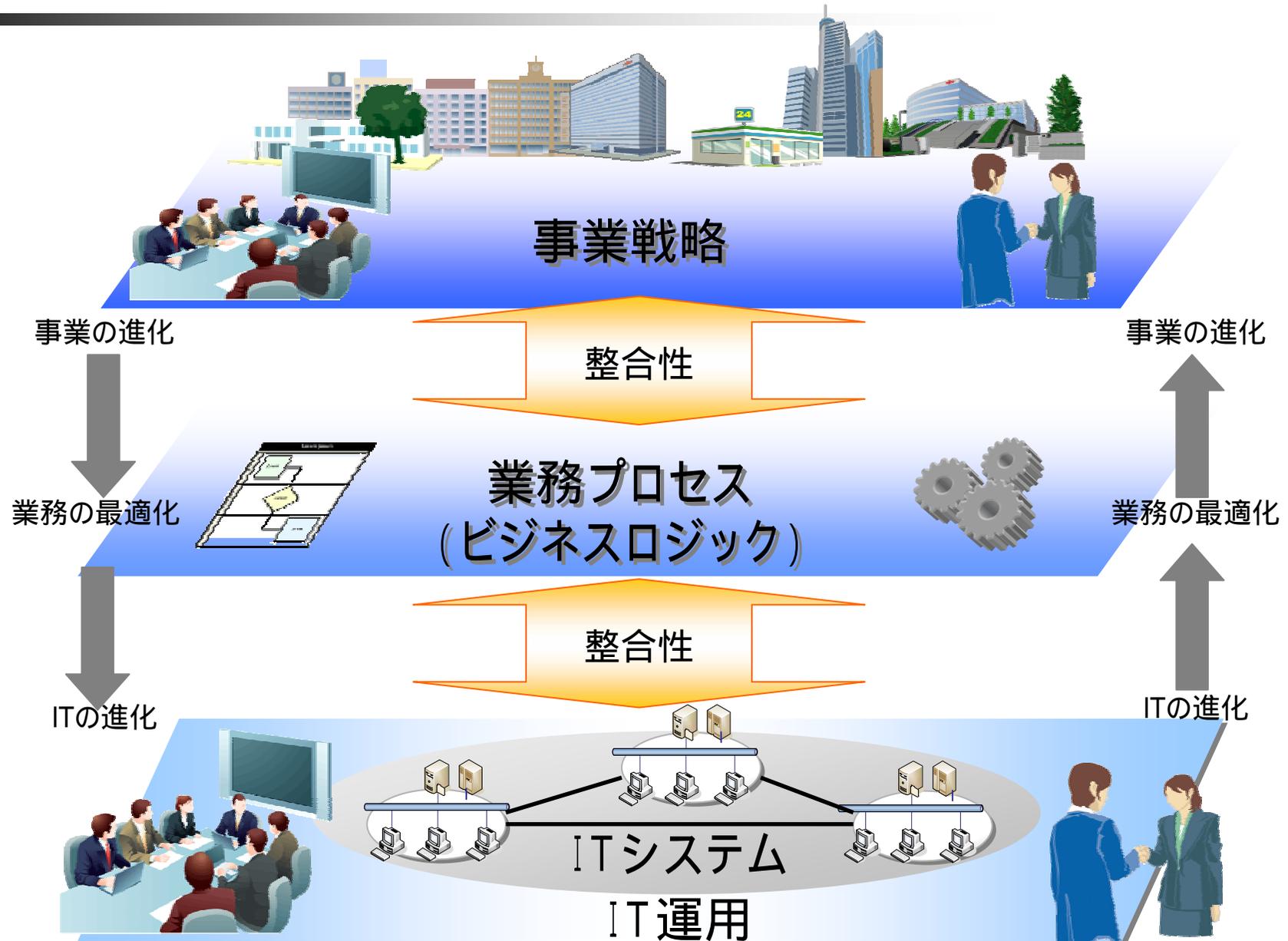
膨大な情報の公開が可能となり、それらが素早く流通しあうことで、
個人のもっている情報やニーズが可視化され、新しいビジネスの創出に繋がる



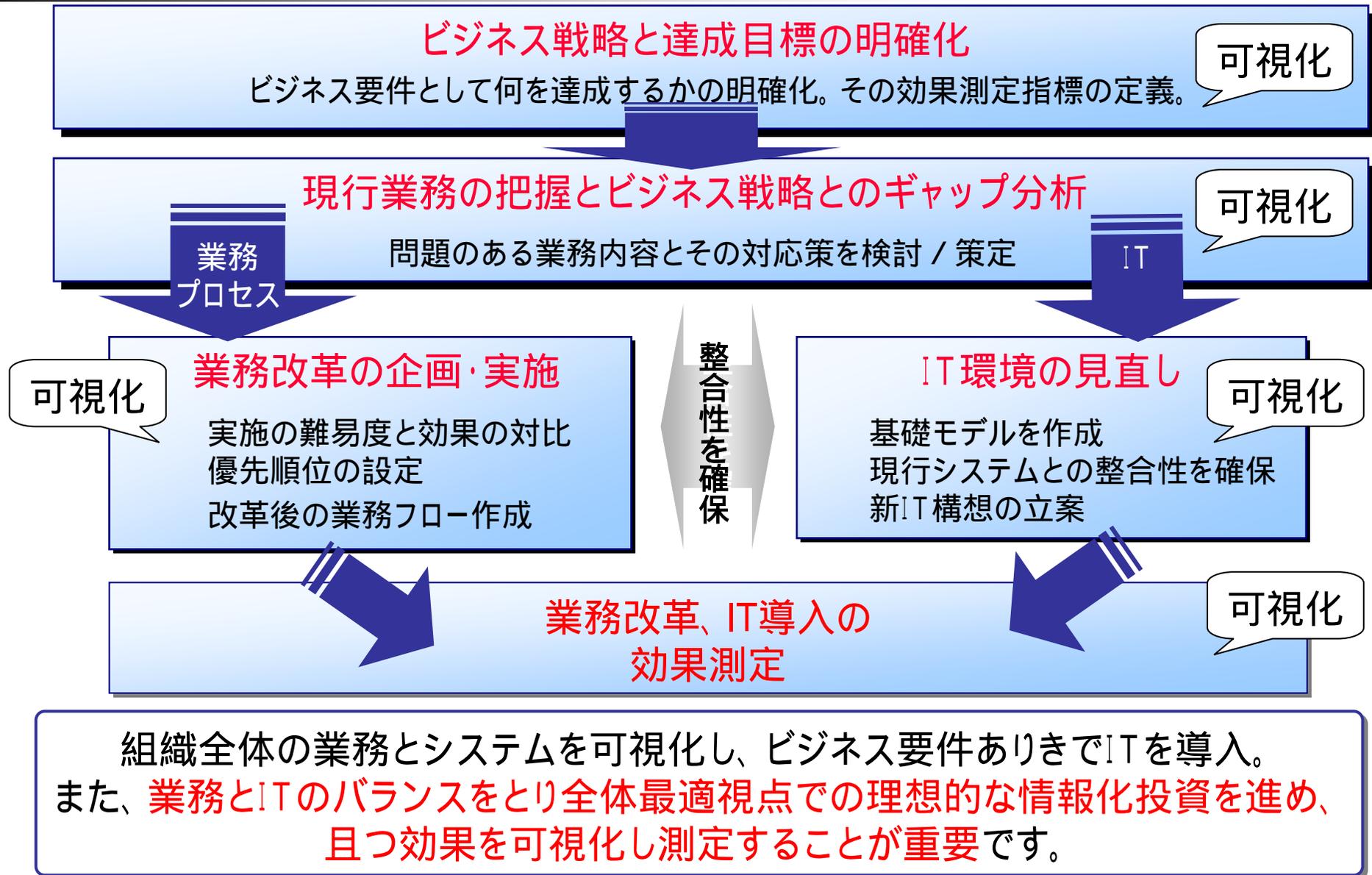
可視化経営に向けたFJB提案スタイル



経営とITの一体化



成功するIT導入のアプローチ



FJB提案スタイルの特徴

コンサル提案は、フリーコンサルティングと情報投資効果提案で構成されている無償の提供サービスです。

従来のシステム検討方法は、現状課題に対し、直接的な形でITで解決する手法でした。弊社では、その課題を発生させる根本となる原因について注目していきたいと思います。

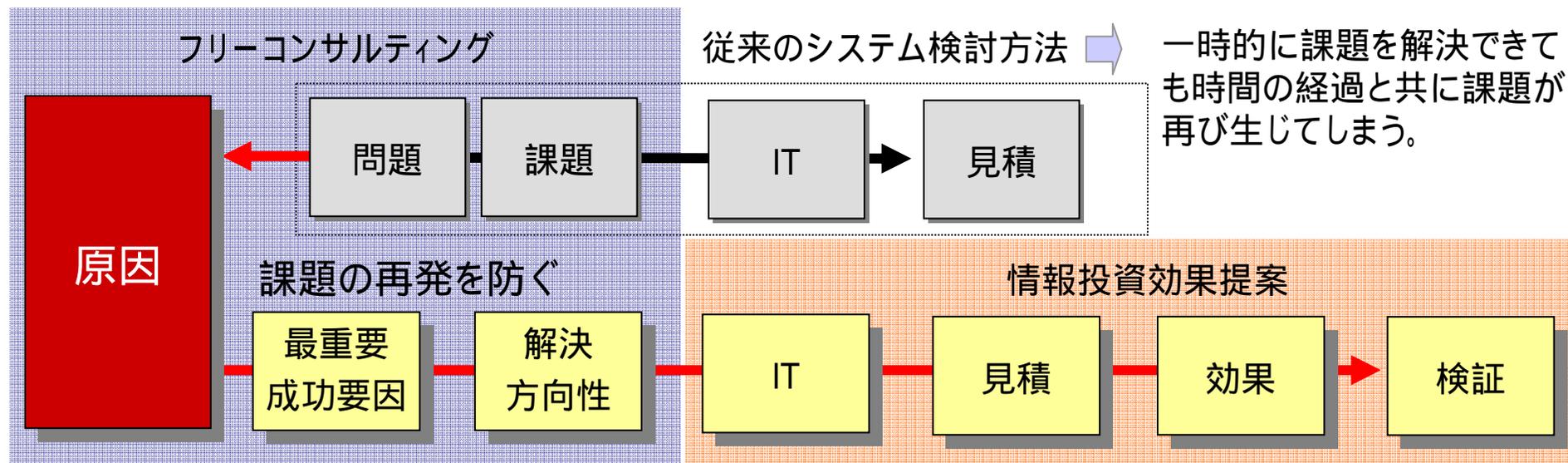
また、その原因を処方していくために

何が**最重要成功要因**なのか？

情報システムで**解決できる範囲**がどこまでなのか？

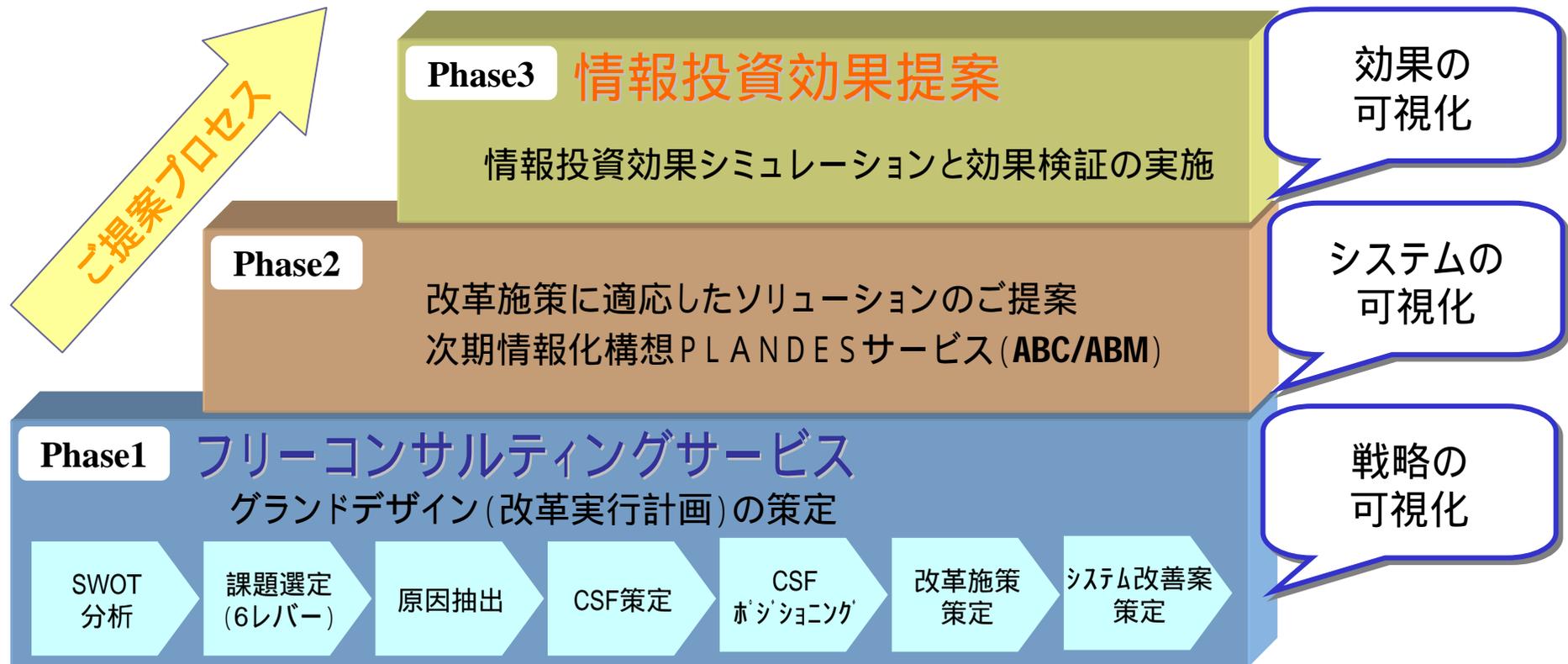
情報システムへの**投資効果とその検証**は？

これらを“共”に検討していきたいと考えています。



弊社ソリューション提案プロセス

Phase1でグランドデザイン(改革実行計画)を策定し、Phase2でその改革施策を実現するソリューションの選定、システム企画・設計を行います。Phase3にて情報投資効果シミュレーションを実施することで最適な情報化のご提案させていただきます。



フリーコンサルティング(戦略の可視化)

- 課題を引き起こす**原因**を抽出することで、解決の方向性を策定します。



強み、弱み、機会、脅威の視点で現状を把握

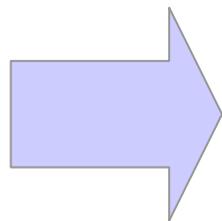
戦略・組織・業務の視点で課題・問題を選定

課題・問題を発生させる原因を抽出

原因を解決すべく解決方法を策定



* SWOT分析:強み(Strength)弱み(Weakness)機会(Opportunity)脅威(Threat)の視点で企業固有の外部/内部環境を分析する手法



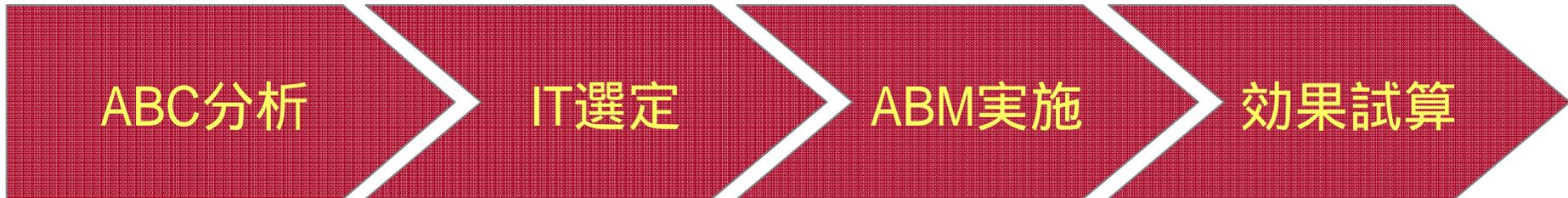
事例をご紹介します。

フリーコンサル



情報投資効果提案(効果の可視化)

- ABC*を活用して業務プロセスを改革(ABM*)し、その情報投資効果を試算します。



改革対象となる業務を絞り込みABCを実施

ABC分析から解決方法を実現するITを選定

ITを活用した業務プロセス改革プランを提案

IT化における情報投資効果をシミュレーション

成果物

① ABC分析
(業務の可視化/定量化)

業務	活動	標準原価	標準原価率	標準原価率	標準原価率	標準原価率	標準原価率
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...

② ABM
(IT導入後の業務変化)

業務	標準原価	標準原価率	標準原価率	標準原価率	標準原価率	標準原価率	標準原価率
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...

【IT選定】
WebASシリーズ/ITMS etc...

③ 効果試算

* ABC/M (Activity Based Costing/Management) : 活動基準原価計算/管理

ABC / ABMの考え方

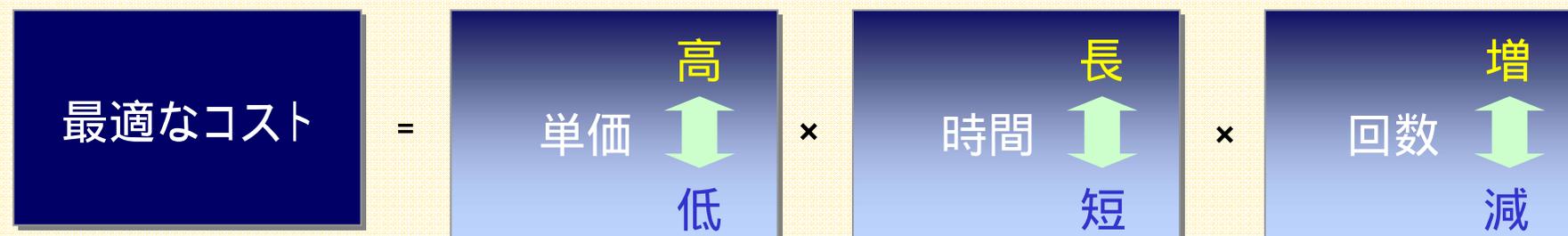
- ABC / ABM法により業務を活動毎に分解し、それぞれの人件費を可視化します。

ABCの計算ロジック



ABM

- ✓コストあるいは影響が大きな活動を重点にIT活用を検討します。



提案事例と実績

- 「コンサル提案スタイル」は2003年度から取り組んでおり、実施させていただいた業種・業務は多岐に亘ります。
- 本提案サービスは2006年度には約500件に上るシステム導入においてお客様にご利用いただいています。

【業種別(業務含む)】

製造業	食品製造業、医薬品製造業、化学品製造業、電気機械器具製造業、医療機器製造業、自動車部品製造業 [その他多数]
流通業	食品卸売業、身の回り品小売業、電気機械器具卸売業、LPG卸売業 [その他多数]
サービス業	建物サービス業、人材派遣業、ホテル業、広告代理業、産業用物品賃貸業 [その他多数]
その他	食品SPA、衣料SPA、倉庫業、一般貨物運送業、建材業、通販ビジネス、健康ビジネス、病院、内部統制強化(未上場企業)、オフィスイノベーション [その他多数]

Best Solution & Best Partner

今日、そして明日のベストを求めて
FJBは、常に核心をつくソリューションを提供し
お客様の経営・事業の良きパートナーを目指します

