

# お客様のありべき姿を実現する 上流工程フレームワーク

特定製品の導入を前提としたコンサルティングではなく、中立の立場での業務改善  
およびシステム専門家として、お客様にとっての最適解を選択します。

## 超上流工程でのお困りごとを解決！

### 1度は取り組んだ プロジェクトが上手く 進まない

- 経営課題解決のため取り組んだ  
が活用方法がわからない
- 関係部署から情報収集したいが  
時間を要し非効率かつ積極的に  
対応してもらえない

### 合意形成に時間 がかかる

- 報告・稟議のGateを通すために  
説得力のある資料作成した経験  
があるメンバーが少なく時間を  
要する

### 業務に合わない システム

- システム要求しか聞き取りしてお  
らずシステム構築が目的になっ  
ていたため業務に合わないシステ  
ムが出来上がってしまった。



### 時間短縮

最短2ヶ月で  
業務の可視化を実現

- 計画的に合意形成を  
進めることが可能  
(テンプレートの適用)
- 想定期間より短くできる



### 支援サポート

お客様の隣で一緒に  
社内向けの資料を作成

- 社内向けの資料（企画  
書、稟議書）など実績  
を積んだ人員が支援  
(サポート)



### 効率的な 問題抽出

要求を網羅的に  
抽出するため  
後戻りがなくなる

- 現場と経営の両面から  
問題抽出可能
- 部門横串で業務を可視化



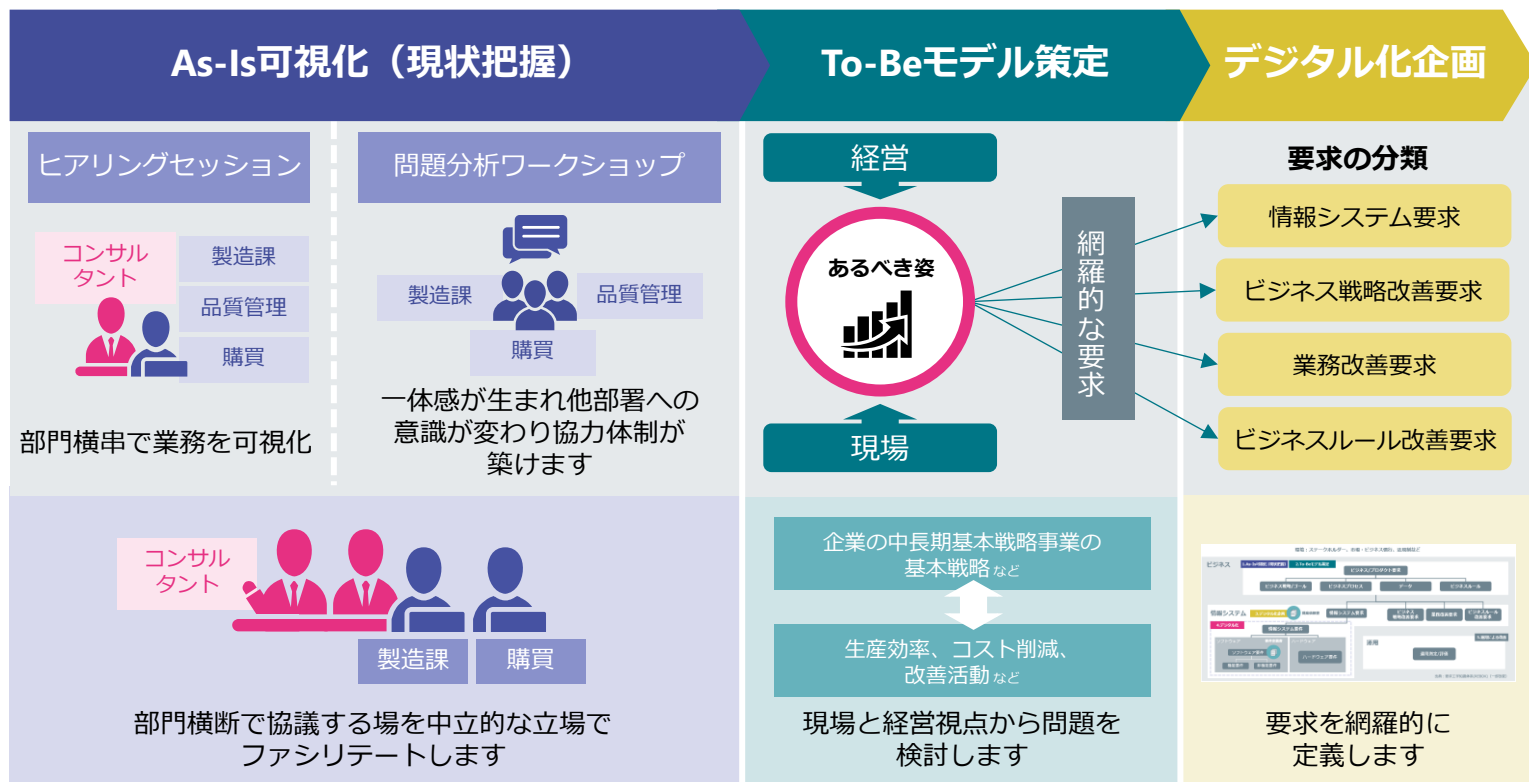
### 体制改善

一体感が築け  
他部署との協力体制  
が築けます

- セッション、ワーク  
ショップを通じ、部門  
横断の協議する場を中  
立にファシリテート

## ■ デジタル化企画を導くまでの活動イメージ

部門横断での協議、第三者の視点をいれた中立な立場でのファシリテートにより、お客様にとっての最適解を導きます。



## ■ 第三者による可視化（ドキュメント化）のメリット

お客様が単独で対応するよりも、第三者が介入した場合のメリットがあります。

貴社業務を熟知していない者が現状を深掘りすることで **暗黙知を形式知** にできます。

- 利害関係部署を横串でヒアリング（会議体）し、会議をファシリテートします。
- 部分最適から俯瞰した全体最適を目指せます。

第三者に業務を話す（ヒアリング）ことで **曖昧さがなくなり**、気付きが生まれます。（問題の顕在化）

- モデリングツールを利用し、理解できる（ルールがある）業務プロセス図を作成できます。
- 組織風土や組織や会社のセクショナリズムに影響されず、他社事例も含めた議論を促進します。

業務だけでなく、情報（データ）、機能を可視化し、**業務とITの視点を融合** できます。

- 豊富なシステム構築経験からITを含めた可視化を実現できます。
- 他社との業務、システム構成の助言を行うことが可能です。

## 当社の強み

- ◆ 上流工程フレームワークにより、ビジネス上の問題を捉え、短期間で施策を定義します。
- ◆ お客様の課題を明らかにし、具体的な改善策をワンストップでご提供します。
- ◆ 中立の立場での業務改善およびシステム専門家として、お客様にとっての最適解を選択します。