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

がかかる

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

合意形成に時間

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

1度は取り組んだ

プロジェクトが上手く

- Ĺλ ● 関係部署から情報収集した
- 積極的に対応してもらえな lι

いが時間を要し非効率かつ

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

• システム要求しか聞き取り

しておらずシステム構築が

業務に合わない

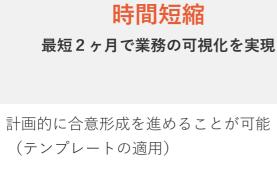
システム

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。

特長

業務プロセスコンサルティングの知見を活かし、

お客様にとって最適な上流工程の進め方を提案・ご支援します



Speed

• 想定期間より短くできる

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

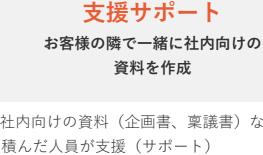
概要

• 現場と経営の両面から問題抽出可能

適解を導きます。

1 AsIs可視化

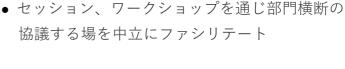
部門横串で業務を可視化



体制改善

一体感を築き他部署との

協力体制が築けます



オプション

要件定義·実施

デジタル化実行

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

ヒアリングをもとに部署横断で問題分析ワーク

ショップを行います。ワークショップを行うこ

とで一体感が生まれ他部署への意識が変わり協

デジタル化企画

情報システム要求

ビジネス戦略改善要求

業務改善要求

ビジネスルール改善要求

オプション

要件定義·実施

情報システム 提シ 要求 依テ 頼ム ヒアリングセッション 運 用 部門横断で 業務を可視化

③ デジタル化企画

上流工程フレームワークの活用

超上流工程

Z ToBe策定



コンサルタントが入り、製造課、品質管理、購 買など他部署ごとにヒアリングを行い、部門横

串で業務を可視化。

To-Beモデル策定

り入れ、現状の問題を具体的に検討します。

To-Beモデル策定

力体制を築きます。

As-Is可視化で行った現状分析をもとに「経営」「現場」のどちらの視点でも収集した要求を網羅的に取



デジタル化(システム導入)

たします。

デジタル化企画

超上流工程 ToBe策定 ③ デジタル化企画

上流工程フレームワークの活用

To-Beモデル策定で網羅した要求をもとにそれぞれの要求を分類します。

的

要



デジタル化企画で分類した要求事項をもとに、要件定義など具体的な改善策をワンストップでご提供い

● 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)

現状

• 部分最適から俯瞰した全体最適を目指せます。

● 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。

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。

● 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。

● 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。

- 経営戦略として 経営・現業およびITの融合 IT活用を考えていない 視点

合意形成(エクシオ)

利益を創出 エクシオの強み 的確な施策定義 ワンストップ対応 専門家が対応 上流工程フレームワークに お客様の課題を明らかに 中立の立場での業務改善お

します。

より、ビジネス上の問題を

捉え、短期間で施策を定義

し、具体的な改善策をワン

ストップでご提供します。

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。

あるべき姿

経営

企業価値の最大化を図り、