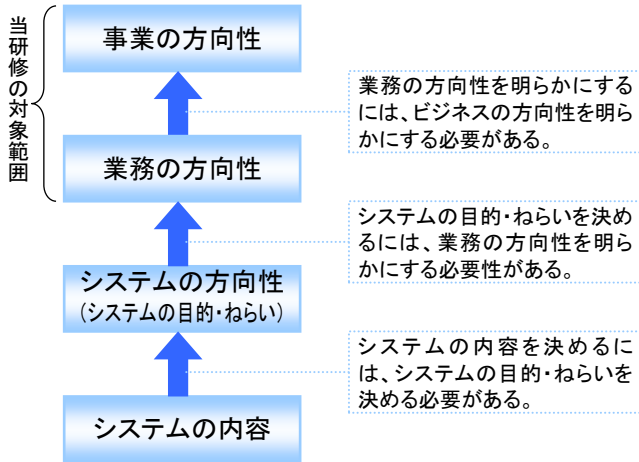


H1 ビジネス分析手法コース

e-learning 付き

ビジネス分析手法とは



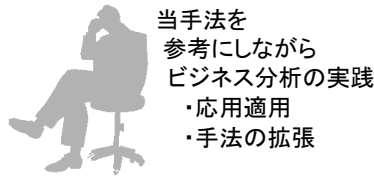
ビジネス分析のアウトプットは、対象業務の方向性を前提にしたシステムが目指すべき方向性(「業務成功要因」)です。

当ビジネス分析手法の特色

- ◆ビジネスの方向性・業務の方向性を簡単なモデルで見極めます。
 - ◆そのモデルの基本コンセプトは「お客様指向」です。
 - ◆お客様(社内を含むサービス提供対象者)が望む「早い、うまい、安い(価値目標)」は何か? から考えます。
 - ◆その方向が、目指すべきビジネスの方向であり、業務の方向である、と考えます。
 - ◆その方向を実現するために、実施すべきことがシステムの方向性を決めることとなります。
- ↓
- ◆このようにビジネスのニーズとシステムのニーズを繋げることは、強く要求されているはずですが、現実には有効で簡明な手法は他に存在していません。

注:国が推進しているITコーディネータは、中堅・中小の経営者のビジネスニーズをシステムニーズに展開するのがミッションですが、二つのニーズを繋げる手法は模索中の状態です。

当研修の目的・ねらい



- ◆優れたシステム・コンサルタント
- ◆優れたITコーディネータ
- ◆優れたビジネス・コンサルタント

Why

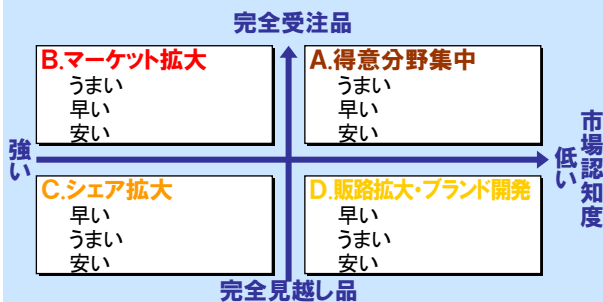
当研修の内容

- 1.解説と小演習
(右記の内容を個人演習で確認しながら理解していただきます)
- 2.チーム演習
ビジネス分析の全プロセスをケースで演習して習得していただきます。

- B1 対象業務の経営における戦略性の判定
・これから検討する業務の経営における重要度を判定し、検討に対するエネルギーのかけ方を決める。
- B2 対象事業の事業強化戦略判定
・対象事業のビジネス特性を確認し、それに対応した事業強化の方向性を検討する。
・BME評価フレームと「早い、うまい、安い」を使用する。
- B3 対象業務の業務強化戦略設定
・対象業務の事業貢献強化の方向性を検討する。
・BME評価フレームと「価値目標設定表」を使用する。
- B4 ビジネスプロセス改善目的の設定
・B3を受けて、対象業務に対する要求条件を明確化する。
・戦略展開図(目的設定)を使用する。
- B5 業務強化施策の検討
・B4の要求条件を満たすビジネスモデルの方向性を検討する。
・戦略展開図(実現方法探求)を使用する。
・情報系システムが最終目標の場合は、「四つ丸ワークシート」を用いる。

What

営業業務の場合の評価フレーム



会場・お問い合わせ

システム企画研修株式会社

〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町 16-2 東事協ビル2階
電話:03-5695-3130 FAX:03-5695-3131

E-Mail:mind-pc@newspt.co.jp URL:http://www.newspt.co.jp

当研修の対象者

Where

1. システム・IT部門に所属し、各部門の業務システムの企画を担当または各部門の支援を担当されている方

2. 情報サービス業・コンサルティング業に所属し、お客様のシステム企画を担当またはお客様の支援を担当される方

3. ITコーディネータで、お客様のシステム企画を業務範囲とされる方

当研修の実施方法

How

1. 2日間のコースです。時間割をご参照ください。

2. (1日目午前) 前提知識解説

- この研修で使用する以下の手法等を解説します。
価値目標思考
ビジネスモデル評価システム
「ビジネス特性とシステムの有効性」判定法

3. (1日目午後) 解説と小演習

- ビジネス分析手順を解説し、重要な部分について理解を深めていただくため個人単位で演習をしていただきます(2. 研修内容の項をご参照ください)。

4. (2日目) チーム演習

- 3チームに分かれて、現実的なケースで演習をしていただきます。
- 最優秀チームを表彰します。
- 演習結果をレビューし、手法の理解度を高めていただきます。

5. (2日目) 補足解説

- 各種経営・ビジネス分析理論・手法の概要と当ビジネス分析手法との関連を解説します。
- ※本研修の受講前に、Web-SP(企画提案に必要な思考法を習得していただくためのWebベースの自習コース:「システム企画の思考法」)を受講していただきます。約3時間程度必要です。

時間割		1日目	2日目
9:00			
9:30	S1	オリエンテーション	S9
10:00	S2	前提知識解説	ビジネス分析演習実施(つづき)
11:00			
12:00		昼食	昼食
13:00	S3	ビジネス分析手順解説その1	同上(つづき)
14:00	S4	「事業に期待される「早い、うまい、安い」の明確化」の演習	S10 他の経営・ビジネス分析手法の研究
15:00	S5	ビジネス分析手順解説その2	S11
16:00	S6	「ビジネスプロセス改善目的の設定」の演習	ビジネス分析演習発表・研究
17:00	S7	ビジネス分析手順解説その3	
18:00	S8	演習出題	
	S9	ビジネス分析演習実施	S12
			クロージング

当研修の実施時期

When

- 日程はご希望により調整させていただきます。

当研修の講師

Who

主講師:システム企画研修(株) 代表取締役 上野則男
副講師:ITコーディネータ(担当は交替します)

当研修の費用

How Much

企業内研修の場合

- 講師料 861,000円(18名様まで可能)
- テキスト代 1名分 10,500円
- e-learning 1名分 10,500円
(消費税別途)

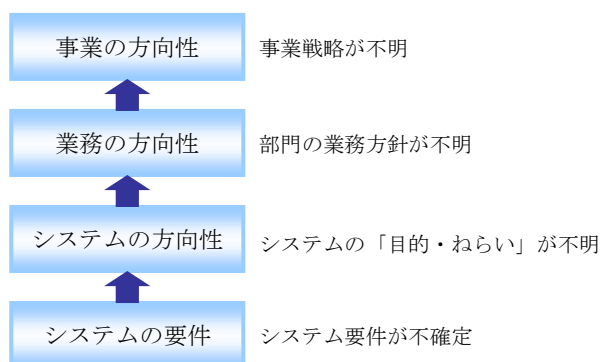
当研修を企画しました背景

1 システム開発の失敗原因



- ◆ 大きなシステム開発の失敗が話題になります。大小さまざまなプロジェクトが失敗しています（失敗＝計画した品質・納期・コストの3条件のいずれかをクリアできない）。成功プロジェクトは3割とも1割とも言われています。
- ◆ その失敗原因はどうかと言うと、要件設定の不備が6割を占めています。
 - ◆ 要件が決まらず見切り発車して、手戻り、手直しが発生する。
 - ◆ あいまいな要件が想定外の方向に展開される。
 - ◆ 確定していた要件が変更になる。

- ◆ 要件を決めなければ開発ができないことは、だれしも認識しています。それでもできていないということは、何か根本原因があると考えざるを得ません。
- ◆ 私どもは、以下の状況が、その原因の大きな部分を占めるのではないかと見ております。論理的に言えば、要件は以下の関連で決まるものです。

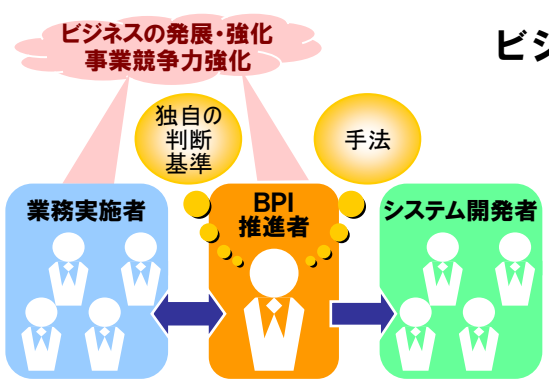
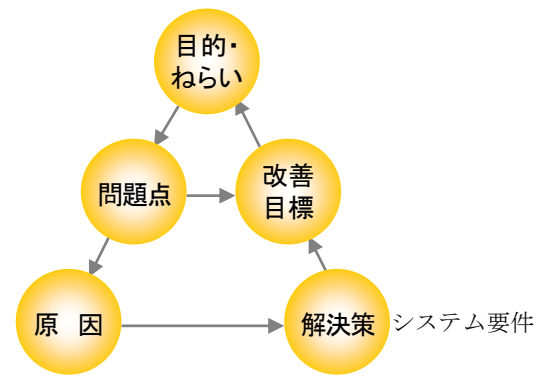


- ◆ 現在のシステムは、単なる業務効率化のためのシステムは少なく、基本的には事業競争力強化を最終目的にしています。
- ◆ そうであればシステムの方向性は、業務の方向性、ひいては事業の方向性を受けて決定されることになります。
- ◆ そうであるのに、4段階目の「システムの要件」をいきなり決めようと攻めるために、これが決まらないのです。
- ◆ 旧来型の効率化目的のシステムの場合は、効率化の目的（3段階目の「システムの方向性」）を決めれば、システムの要件を導き出すことができます。
- ◆ かたや、事業の方向性から、システムの方向性を導き出そうとしても、事業の方向性があいまいであったり、事業の方向性を受けての業務のミッションが明確でなかったりして、システムの要件に繋げることができないのです。結局「システムの要件」をそれ自体として無理やり決めざるを得ないこととなり、「うまくいっていない」結果となっているのではないのでしょうか。



2 これまでのMIND-SAのアプローチ

- ◆ MIND-SA では、「システムの要件は、システムの「目的・ねらい」を明確化して、それを受けて決めましょう」というアプローチをお勧めしてきました。
- ◆ 1.の図では、下の2段階のアプローチです。システムの目的ねらいをどうするかは、「「早い、うまい、安い」やMRC・VQTHSFUなどで考えなさい」としてきました。
- ◆ その結論の妥当性を、その手法の範囲内で評価することはできなかったのです。



- BPI推進者の所属**
- ・ 各部門(システム担当)
 - ・ システム部門
 - ・ 社外のコンサルタント(含む情報サービス業)

ビジネスとシステムを繋ぐ手法が欲しい 3

- ◆ やはり、今一步踏み込んでシステムの方向性(「目的・ねらい」)を導き出す方法はないものだろうか、というニーズが出てまいります。
- ◆ つまり、1.図の1段階から3段階を引き出す方法、ビジネスのニーズからシステムのニーズに繋げる方法が必要とされるのです。
- ◆ 経済産業省・中小企業庁が推進している「ITコーディネータ」も、経営者のビジネスニーズを具体的なシステムニーズに繋げることを目指しています。
- ◆ これまでのところ、そのニーズに応える有効かつ簡明な手法は考案されていません。

4 当社がその手法を開発しました

- ◆ 当社は20年以上の経験・ノウハウを結集して「ビジネスとシステムを繋ぐ有効かつ簡明な手法を開発しました。
- ◆ そこで用いる思考法・手法は以下のものです。
 - 価値目標思考
 - 問題点連関図(戦略展開図)手法
 - ビジネスモデル評価システム(BME)
 - 「ビジネス特性とシステムの戦略性」レポート
 - 各種経営分析手法調査レポート
- ◆ この手法のアプローチは、ビジネスの方向性や業務の方向性を決めようということではなく(それは別の経営問題です)、システムの方向性を決める上で前提となる「ビジネスの方向性」や「業務の方向性」を確認しようということです(状況によっては、既存のビジネス戦略との調整が必要となる場合があります)。

