

# ブレインプロが提供する サービスのご案内

ブレインプロは、お客様の経営とITの架け橋、お客様とベンダーとの架け橋となり、経営に役立つIT

化投資を推進・支援する

プロ

集団

経営改革や

コーチング

ティング手

お客様が将来自

メントできることを

戦略的パートナーです。

フェッショナル

です。私達、

業務改革に、

型コンサル

法を用い、お

立してマネジ

目的とするお客様の



ブレインプロ株式会社

## 代表者メッセージ

弊社を設立する前、ユーザ側一般企業の一員として数々のプロジェクトを推進してまいりました。また、ベンダー側の一員としても同様に、多数の企業の方と議論を戦わせながら、プロジェクトを推進してきました。

このようなコンサルティングを受ける側と行う側の両方の経験を重ねる内に、ベンダー側のソリューションと称するソフトウェアの提供が、本当に顧客企業にとって、経営戦略に沿ったものであり、ビジネスに好影響を及ぼすモデルとして、最適なものであるかどうか疑問に思うことも多々ありました。

なぜなら、これは、ベンダーの姿勢だけに問題があるのではなく、顧客企業にも問題があることが多数見受けられたからです。すなわち、ベンダーは、「多数の企業が行っているグローバルスタンダード」、「最先端の技術」などを前面に出し、ソリューションを押し付ける。顧客企業は、「以前から行っている方法だから」ということで、要求事項を押し付ける。このような双方のスタンスの違いがもとでした。

この違いを吸収し、双方に Win-Win の関係をもたらすには、顧客企業側が経営戦略に則り、ビジネス要件をベンダーに的確に伝え、ベンダーのマネジメントを行うことが必要です。しかし、現実には一部の大企業を除き、顧客企業には、ベンダーのマネジメントを行う人材が限られており、実行するのが難しいのが現状です。

私達は、経営と IT の架け橋、顧客企業とベンダーとの架け橋になり、顧客企業の立場に立ち、顧客企業が主導権を持って企業改革を行うことが、最良の方法だと考えています。これこそ、真に Win-Win の関係を築くことになるとも考えています。私達ブレインプロは、お客様と Win-Win の関係を構築し、お客様への貢献を信条として活動して参ります。



大砂古 佳基

## ソリューション

外部コンサルティング会社や IT ベンダーは、「お客様の会社にとって最良の方法である」と主張し、製品(ソフトウェア)やサービスを提案してきます。彼らの目的は、**自社の売上を上げる**ことです。すなわちそれは、お客様企業にとっては、コスト拡大となり、相反する結果となります。

さらに、導入・開発プロジェクトにおいて、要求事項の拡大(スコープの拡大)やその他の理由による期間の延長(納期遅延)が発生し、さらにコストは増大します。また、パッケージソフトを導入する場合でも、業務の変更を提案するよりはむしろ、標準機能ではできないことをアドオンによる開発を提案することも多く見られます。それは、新たな開発案件を受注すれば、自社売上の拡大となるからです。これもお客様企業にとっては、コスト増大要因となります。

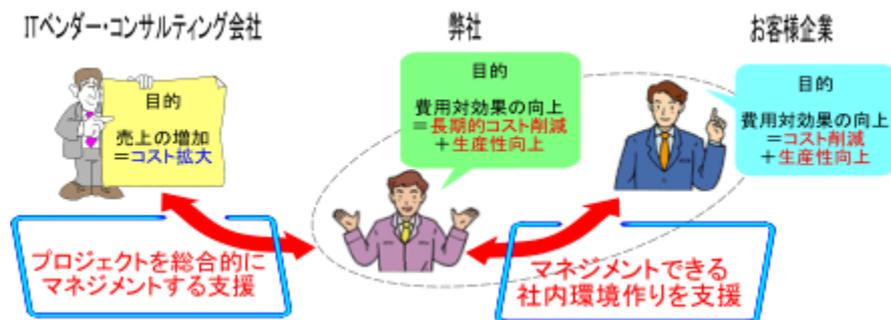


すなわち、お客様企業の意思決定が本質的に間違っているとしても、IT ベンダーやコンサルティング会社は、自社の製品やサービスの拡大が図れるのであれば、それに合わせた提案しかしません。

お客様企業の目標が達成できないとしても、「それはお客様企業の努力が足りない」と逃げることもあります。

### ■ コーチング・サポート&ファシリテーション

むしろ、お客様企業側の理解不足、経験や情報不足が無駄な時間や不必要な費用を生むことに対して、IT ベンダーやコンサルティング会社が有利な立場にあると言うことができるでしょう。



IT ベンダー・コンサルティング会社とお客様企業の利害対立を解消するためには、両社の間に立つ「中立型」の調整役が必要になります。私達の「**コーチング・サポート&ファシリテーション**」は、お客様企業自身が戦略を持ち、自立的にマネジメントし、機能することを目的としています。

私達が提供するソリューションは、単なるコンサルティングではありません。単なる外注でもありません。私達は、お客様の立場に立ち、経営者と現場が、「**自立的にマネジメントできる社内環境**」作りをサポートするものです。

外注先に対しては、プロジェクトを総合的にマネジメントし、リスクを軽減することで、費用対効果の向上と、品質の高い成果物を作成することを実現します。

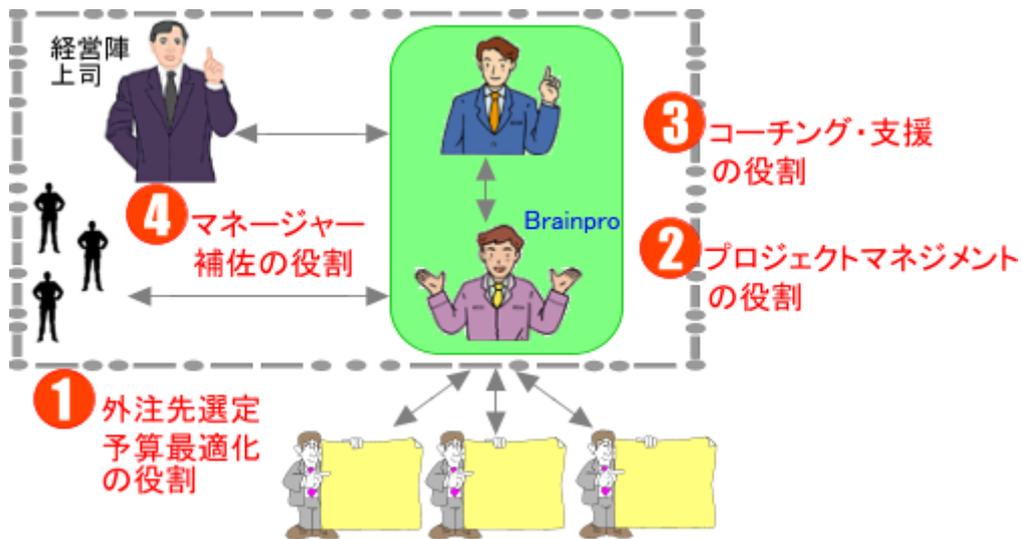
社内においては、一時的な対応ではなく、社内に継続的な Plan-Do-Check-Action サイクルに基づく IT 経営に強い環境を築くためのいろいろなサポートを行います。もし、社内に最適な担当者が不在の場合は、その役割自体を代行し、プロジェクトを機能させます。

私達が提供するソリューションは、「適切な調達コストと社内コストの実現、効率的なプロジェクトの運営、リスクの軽減、高い品質、人材の育成、最適な PDCA サイクルの構築」などを通して、経営戦略遂行を達成するのをお手伝いします。

## ■ 4つの役割

**1. 調達コスト、予算を最適化させる役割:** 情報提供依頼書 (Request for Information)、提案依頼書 (Request for Proposal) の作成、最適な外注先の選定、見積費用の精査、外注先との交渉、予算管理をサポートします。

**2. 効率的なプロジェクト運営の役割:** プロジェクトマネジャーの補佐として、プロジェクト全体マネジメントのサポートし、最適なプロジェクトマネジャー人材がいない場合は、プロジェクトマネジャーの代行を提供します。



3. **コーチの役割**: 全般的なマネジメントスキルの向上のサポート、意思決定の助言などのサポートを提供します。

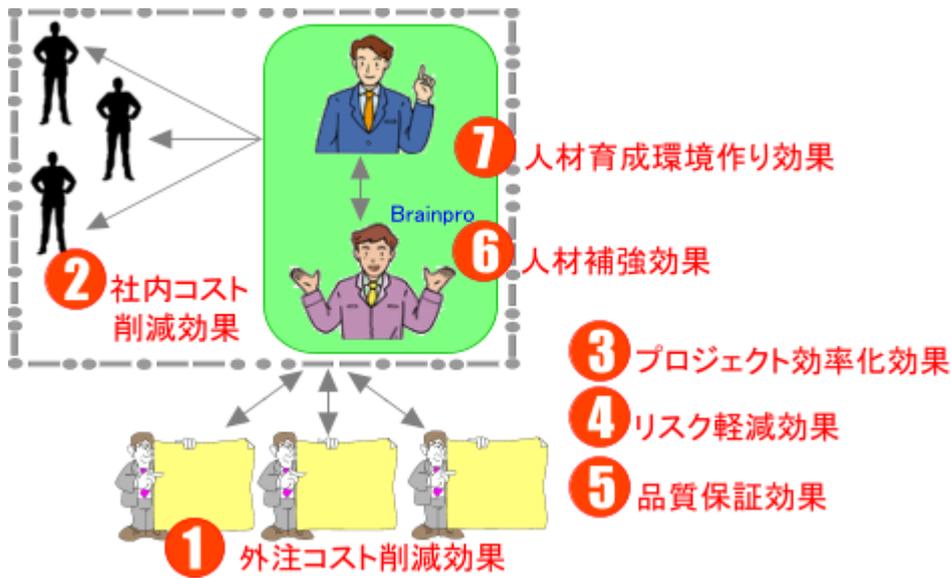
4. **マネージャー補佐の役割**: 上司への報告・連絡・相談に必要な資料の作成のサポート、業務代行を提供します。

## ■ 実現する8つの効果

1. **最適な調達コストの実現**: 情報提供依頼書 (Request for Information)、提案依頼書 (Request for Proposal) の作成、最適な外注先の選定、見積費用の精査、外注先との交渉などを行うことにより、

1. ベンダーの理解不足による過度な見積になっていないか
2. 妥当性を欠いた前提による過度な見積になっていないか
3. 過度な人員を配置した体制になっていないか
4. 不効率で無駄な工数や期間による過度な見積になっていないか
5. 不必要な製品・サービス費用が含まれていないか
6. 過剰な予備経費が含まれていないか

など、様々な観点から精査することにより、適切な費用や、最適なプロジェクト期間を設定し、調達コストの適正化を図ります。



**2. 最適な社内コストの実現:**社内利害関係者との緊密なコミュニケーションを徹底することで、社内スタッフの負担の最小化を図ります。

**3. 効率的なプロジェクト運営の実現:**最適な計画を立案・遂行・管理することで、無駄を削減し、プロジェクト期間の最適化を図ります。

**4. リスク軽減によるプロジェクト成功の実現:**プロジェクト期間全体を通して、不確実な事項を管理することで、リスクの軽減を図ります。

**5. 高い品質の実現:**プロジェクト成果物の品質劣化要因を管理することで、要求水準に合致する品質をもたらします。

**6. 人材補強の実現:**社内人材のスキルやリソースの補完をします。

**7. 人材育成の実現:**IT 部門や各業務部門が自立的に機能するために必要なスキルや組織強化を支援します。

**8. PDCA サイクルの構築:**IT 統制機能や、一般業務を各種フレームワークを活用してプロセスを定義し、実行できる環境作りをサポートし、プロジェクト終了後は、その成果を評価しさらなる変革へとつなげることができる体制作りを支援します。

## 主なサービス

ITを経営に生かすには、ITの知識と経営戦略の知識という専門的な知識が必要です。しかし、一部の大企業を除いて、社内に専門的な知識やノウハウを持つ人材を確保するのは、難しい状況です。そのために、情報化投資の判断や意思決定に必要な情報を集められず、「的確な」意思決定基準がなく、ITを経営に生かしきれていない場合も多々見受けられます。

### ■ コーチング・サポート&ファシリテーションサービス(CSF サービス)

私達の「コーチング・サポート&ファシリテーションサービス」は、ITコーディネータ資格(\*)を持つ経営とITのプロフェッショナルが、お客様の社内に情報を蓄積させ、自立的に機能する体制作りを行うコーチング、業務担当者に対する業務遂行サポートや、ファシリテーションなどの業務支援を行うサービスです。

### ■ プロジェクト型 CSF サービス

特定のプロジェクト期間のみ、プロジェクト専門スキルであるPMP (Project Management Professional)資格(\*)を保有したプロフェッショナルが、プロジェクトの「マネジメントサポート」と「マネジメントスキル育成」を同時に行います。

プロジェクト立上時より参画することで、プロジェクトの目的の明確化、マネジメント計画書の作成などをサポートし、最適な時間とコストでプロジェクトを成功に導くサポートを行います。

### ■ IT マネジメント診断サービス

情報化投資の効果は、情報を活用するお客様のIT活用成熟度に依存します。IT活用成熟度を向上させるには、IT部門およびそれを活用する業務部門のみならず、経営層にも、ITマネジメント機能 (ITガバナンス) が必要です。

私達のITマネジメント診断サービスは、様々な観点から、問題点を整理、分析し、お客様のIT活用成熟度を評価します。さらに、改善点を抽出し、改善計画の立案、実行までサポートします。

### ■ 内部統制構築サービス

会社法や金融商品取引法の本質を理解していないと、外部の内部統制構築コンサルタントやITベンダーの提案を適切に評価できず、高価な文書化ツールや運用テストツールを購入し、過大な投資と時間の浪費をしてしまう可能性があります。無駄な投資を避けるために最適なベンダーの選定と活用、監査法人とのコミュニケーション、内部利害調整などを総合的にサポートします。

## ■ 人材育成サービス

企業が成長するためには、社内にスキルを蓄積することが必要です。必要なスキルを持った人材がいなければ、一時的に、外部のスキルを持ったプロフェッショナルを活用することも必要です。しかし、将来常時必要となるスキルがいつまでも充足できなければ、その事業は成り立ちません。

社内の人材を活用する意味でも、その職務に必要なスキルを明確にすることも重要になります。私達は、コンサルティングサービスを通して、OJT形式でスキルトランスファーを行います。トレーニング形式の講師として、人材育成サービスも提供しております。

提供している研修プログラムは以下の通りです。

- 経営戦略立案(基礎編)
- 経営戦略立案(応用編)
- ITプロジェクトマネジメント
- プロジェクトマネジメント(基礎)
- プロジェクトマネジメント(応用:交渉)
- PMP 受験対策(基礎)
- PMP 受験対策(実践)