

2020年4月22日  
株式会社インプレスR&D  
<https://nextpublishing.jp/>

## 「IT化を始める前に読む本 ツール導入、システム開発の成功戦略」発行

IT導入前から導入後までカバーした、はじめてのITシステム導入のための手引書

インプレスグループで電子出版事業を手がける株式会社インプレスR&Dは、『IT化を始める前に読む本 ツール導入、システム開発の成功戦略(著者:北村 太一)』を発行いたします。

### 『IT化を始める前に読む本 ツール導入、システム開発の成功戦略』

<https://nextpublishing.jp/isbn/9784844378617>



著者:北村 太一

小売希望価格:電子書籍版 1400円(税別)/印刷書籍版 1800円(税別)

電子書籍版フォーマット:EPUB3/Kindle Format8

印刷書籍版仕様:A5判/モノクロ/本文106ページ

ISBN:978-4-8443-7861-7

発行:インプレスR&D

### <<発行主旨・内容紹介>>

ITシステムとは業務を簡略化すべきものです。しかし、本来の目的を達成できていない現場は非常に多いのです。なぜこのようなことになってしまうのでしょうか。

考えてみれば当たり前のことですが、ツール販売会社やシステム開発会社と、これら導入者のスタートもゴールも異なります。重要なのはITベンダーとスタート・ゴールを合わせた上で、課題の深堀りと解決方法の立案をしっかりと行うこと。そして、ITベンダーとともに要件定義と基本設計を網羅的に行い、ITシステム導入後にその効果を確認することです。

本書ではこのベンダーとのギャップをいかにして埋めていくか、次の3つのステップについて具体的にわかりやすく解説しています。

1. ITシステム導入前 2. システム開発 or パッケージ導入 3. 開発後、導入後

「ITシステムを導入したいが何をしたいかが分からない」「システム会社にITシステムの開発を依頼したい」「パッケージソフトやASPの購入を考えている」がITに詳しくない、という方におすすめです。

(本書は、次世代出版メソッド「NextPublishing」を使用し、出版されています。)

第3章 課題発生時にやるべきこと

まず、下図のようにKGIの構成要素を考えるためのツリー上の絵を描きます。

図9: KGIを記載した自社のKPIツリー

KGIを3つの要素に分解し、さらにその要素個々を3つの要素に分解します。3つというのはあくまで目安となりますが、最低でもKGIを1段階目として、3段階目までは分解するようにしてください。RD部長は売上見込予測を下図のように分解しました。

図13: メール文面

株式会社〇〇  
システム担当 斎藤

お世話になります。  
インプレス営業株式会社と申します。

弊社では営業管理の共通ルールがなく、現状は各営業マンが独自のルールで営業数字を管理しているため、営業の売上見込精度が低くなってしまっております。  
最終的には売上見込の精度を誤差30%まで抑えたいと考えております。また、そのためのKPIとして、添付のKPIを達成したいと考えております。

貴社にてシステムの開発、もしくは貴社のツールを導入する場合、どのような解決策が考えられるのでしょうか？

お忙しいところ恐縮ですが、ご検討宜しくお願い致します。

RD部長はメールを各社に送信しました。  
ここでポイントが、これまでに検討した「課題の深掘り」「KGI」「根本原因」「KPI」を伝え、各ベンダーであればどのような解決策を用意できるのかを確認する点です。  
ITベンダーより連絡が来ますので、必ず対面で打ち合わせを行い、再度「課題の深掘り」「KGI」「根本原因」「KPI」を伝えてください。その後、ITベンダーより提案と見積が届きますので、ITベンダーの解決方法が「KPIを満たすか」を必ず確認するようにしてください。  
RD部長にはITベンダーからどのような連絡が来たのでしょうか。各社の返信を見ましょう。

第4章 解決手法の選択

第4章 解決手法の選択

4-1 解決方法の比較

4-1-1 選択の軸

解決案を選択する際に考えるべき軸は「期間」→「予算」→「体制」となります。

図17: 解決案の軸

まずは「期間」を考えます。予算は安ければ安い方がいいのが常なので、予算を先に考えましょうと選択の幅が狭まってしまいます。そのため、まずは「いつまでに課題を解決するべきか」を考え、その後に「いくらまで予算を割けるか」という視点で考えるようにしてください。そして最後は「課題解決に向けてどのような体制を取れるのか」を考えてみてください。

4-1-2 解決案の細分化と期間の算出

それではここではインプレス営業株式会社例に沿って見て行きましょう。

RD部長「恐らく案②と案③のどちらの方法をとっても課題は解決できるだろう。しかし、それぞれの方法に必要な時間と費用は変わってくるはずだ。費用はもちろん安いほうがいい。この課題は半年後から始まる末期には解決したいので、解決に半年以上かかる方法は現実的ではないな。まずはそれぞれの方法に必要な期間を算出してみよう」

必要な期間を算出する際は、「各解決方法でやるべきこと」に細分化してそれぞれの期間を出すようにしてください。

それでは「細分化→期間の算出」の流れでRD部長の考えを見てみましょう。

RD部長「期間を考える際にまず大事なのは、それぞれの案で何をやるかだな。それぞれの案でおおよそ必要なのは以下のことだろう」

案②でやるべきこと

21. 共通ルールの策定
22. 共通ルールを営業チームへ落とし込み
23. 営業チームから経営層、RD部長への報告エクセルの作成
24. テスト運用
25. 運用問題点の改善

案③でやるべきこと

31. 共通ルールの策定
32. 共通ルールを運用するためのシステムの構築
33. システムの利用方法を営業チームへ落とし込み
34. テスト運用
35. 運用問題点、システム問題点の改善

RD部長「しかし、ITシステムのところはよくわからない。ここは自分で判断するのは危険だ。まだITシステムでの開発は確定していないが、ベンダーに声をかけてみよう」

RD部長はここで再度、ITベンダーB社とC社に相談します。ITベンダー「自社に寄り添ってくれるところ」を探すべきです。ここでも遠慮せずにITシステムの導入を行う際のタスクやそれぞれの想定期間を確認するようにしてください。

RD部長「よし、タスクを出すことができたので、それぞれで想定される期間を考えよう。管理チームを作る場合は人の採用も必要になってくるので時間がかかりそうだが、管理チームの組成と各種ルールの策定は並行で行うことができそう。テスト運用は月末の締め処理もしっかりと跨いで行う必要があるな。テスト運用で発生した問題を改善する期間もしっかりと確保する必要がある」

次に細分化したタスクに対して必要な期間を振ります。この時、並行で進められそうなものは並行で進める想定を行います。(これは次工程の「体制」にも関わります) ITベンダーとも相談してできたのが下記の図となります。





**電子書籍:**

Amazon Kindle ストア、楽天 kobo イーブックストア、Apple Books、紀伊國屋書店 Kinoppy、Google Play Store、honto 電子書籍ストア、Sony Reader Store、BookLive!、BOOK☆WALKER

**印刷書籍:**

Amazon.co.jp、三省堂書店オンデマンド、honto ネットストア、楽天ブックス

※ 各ストアでの販売は準備が整いしたい開始されます。

※ 全国の一般書店からもご注文いただけます。

**【インプレス R&D】 <https://nextpublishing.jp/>**

株式会社インプレス R&D(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:井芹昌信)は、デジタルファーストの次世代型電子出版プラットフォーム「NextPublishing」を運営する企業です。また自らも、NextPublishing を使った「インターネット白書」の出版など IT 関連メディア事業を展開しています。

※NextPublishing は、インプレス R&D が開発した電子出版プラットフォーム(またはメソッド)の名称です。電子書籍と印刷書籍の同時制作、プリント・オンデマンド(POD)による品切れ解消などの伝統的出版の課題を解決しています。これにより、伝統的出版では経済的に困難な多品種少部数の出版を可能にし、優秀な個人や組織が持つ多様な知の流通を目指しています。

**【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>**

株式会社インプレスホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役:唐島夏生、証券コード:東証1部 9479)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「旅・鉄道」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

**【お問い合わせ先】**

株式会社インプレス R&D NextPublishing センター

TEL 03-6837-4820

電子メール: [np-info@impress.co.jp](mailto:np-info@impress.co.jp)