



**50%Offキャンペーン実施中**  
**2016年11月～2017年3月までのご契約分**

**IT支援プログラム**  
お客様の立場でIT活用をお手伝い  
株式会社アイティデザイン

# 企業/団体のIT

ITは破壊的に、そしてIoT普及に伴う時間管理と人工知能がキーとなります

お客様の企業や団体が求める目標と目的、そして成果を明確にして取り組んでまいります

- リアルタイムに事業及び顧客情報を取得し、製品やサービスに活かしながら、提供側の論理から利用側の利便性追求に！
- 業界再編、グローバルビジネス、他業種からの参入
- 組織人の健康、家庭、やりがい、絆、チーム力、自カアップ

インダストリー4.0

インダストリアル・インターネット

サイバーフィジカルシステム

IoT／ウェアラブル

人工知能

ビッグデータ

クラウド

セキュリティ



## ➤ 基幹システムのクラウド化だけでは不十分？

### 経営のスピード化実現の課題とは何か

- 経営のスピード向上を目指すために、SalesforceのようなクラウドベースのCRMや、プライベートクラウドへの基幹システムの移行など、企業におけるクラウド活用は一般的になっている。一方で、基幹システムと連携した見積書／請求書／発送伝票などの帳票システムは、クラウド化が進んでいるとはいえない状況である。また、単に基幹システムのクラウド化をするだけではなく、BIツールの活用によってデータをより早く分析し、可視化することも重要だ。企業が経営のスピードを向上させるにはどうすべきか。



## 基幹系システム

(財務会計/人事給与/販売在庫/生産製造)

社内のIT全予算を見直し

効率と効果を重視し成果を求める責任を

人工知能やロボット、ウェアラブルやIoTを端末で利用する可能性

- 電子メールの活用は運用ルールの改定やセキュリティ、情報端末ごとにマネジメントが必要
- グループウェアはスケジュール管理が中心だが、ガバナンスにおいても、マネジメントにおいても十分に使いこなす必要がある。また、経営における戦略的ポータルに役割は大きい
- SFAやCRMは運用で失敗が多い。自社サイトやECなどマーケティングとともに活用する方法を導入した方が良い
- WordやExcelなどのOfficeソフトとそのデータの一元管理とセキュリティは必須



## 情報系システム

メール

グループウェア

SFA/CRM

Officeソフト

今や企業戦略に欠かせないホームページ及びビジネスサイト

見込み客と求人は必ずと言っていいほどスマホ等でホームページを先に閲覧する

もっと知りたければパソコンを使う事が多い

だからホームページを含めWeb戦略が必要になる

Web戦略は、企業等組織が永続的に向上あるいは継続する目的達成のためにインターネット上で行う活動の枠組み・方向性のこと

多くの場合、企業の自社ホームページを中心として活動は行われる



## ホームページ

集客・告知

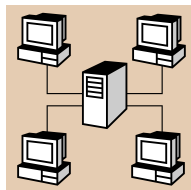
求人・IR

ネット販売・調達

SEO・ネット広告

マーケティングオートメーション

- システムの構築や管理をする上で必要な資料「ネットワーク構成図」と「IT資産管理表」
  - 新技術が導入され、昔の技術と混同した環境であったり、ネットワークの再編成（機器の追加や入替なども含む）や障害時に社内担当者や業者が必ず表とする資料
  - ネットワーク構成図は「論理構成図」と「物理構成図」の2種類に分けるのが基本
  - IT資産管理表は社内にあるパソコンを含む情報端末やサーバー、プリンター、ネットワーク機器、ソフトウェアといった「IT資産」を管理
  - IT資産管理を怠ると、トラブル対応が遅れたり、機器やソフトの更新処理が素早くできない場合あり
- これらを統括する情報システム部門は社長室や経営企画部門配下にある場合が多い



## 社内システム

社内ネットワーク

インターネット

クライアント／サーバー

周辺機器等

スマートフォン／タブレット

## ➤ 情報セキュリティ対策

### ➤ 「共通して実施すべき対策」

1. 情報セキュリティに対する組織的な取り組み
2. 物理的セキュリティ
3. 情報システム及び通信ネットワークの運用管理
4. 情報システムのアクセス制御の状況及び情報システムの開発、保守におけるセキュリティ対策
5. 情報セキュリティ上の事故対応

### ➤ 「企業毎に考慮すべき対策」

- シナリオ1 従業員の情報持ち出し
- シナリオ2 退職者の情報持ち出し、競合他社への就職
- シナリオ3 従業員による私物PCの業務利用とWinnyの利用による業務情報の漏洩事故
- シナリオ4 ホームページへの不正アクセス
- シナリオ5 アウトソーシングサービスの利用
- シナリオ6 委託した先からの情報漏えい
- シナリオ7 在庫管理システム障害の発生
- シナリオ8 無線LANのパスワードのいい加減な管理
- シナリオ9 IT管理者の不在
- シナリオ10 電子メール経由でのウイルス感染

IPAより <http://www.ipa.go.jp/security/manager/index.html>



# セキュリティ

情報セキュリティマネジメント



# 中小企業／団体向け

IT Management Service & Price



50%  
OFF

## 部門及びご担当者向けサポート：BTサポート

- 基幹系システムや情報系システムなどの導入や運用をユーザー側に入り、上流工程・要件定義・基本設計などに取り組み、RFI・RFP作成、ベンダー選定やコントロールを、ユーザーのご担当者向けにサポートをいたします。
  - 初期ヒヤリング、定期ミーティング、ベンダー打合せ同席、メール&電話サポート等
  - 6ヶ月単位契約

### IO.情報システム担当者1名サポート料金

- 初期費用（ヒヤリング・サポート体制確立） 300,000円（税別）
- 月費用 100,000円 ～

### IS.情報システム部門全体サポート料金

- 初期費用（ヒヤリング・サポート体制確立） 300,000円（税別）
- 月費用 200,000円 ～

### CIO. 最高情報責任者サポート料金

- 初期費用（ヒヤリング・サポート体制確立） 300,000円（税別）
- 月費用 300,000円 ～

アイティデザイン



業者

御社ご担当

# 担当代行：CHサポート

50%  
OFF

- 基幹系システムや情報系システムなどの導入や運用をユーザー側に入り、上流工程・要件定義・基本設計などに取り組み、RFI・RFP作成、ベンダー選定やコントロールを、ユーザーのご担当者を代行します。
  - 初期ヒヤリング、定期&都度ミーティング、ベンダー打合せ同席、メール&電話サポート等
  - 6ヶ月単位契約

## IO.情報システム担当者代行料金

- 初期費用（ヒヤリング・代行内容及び体制確立） 500,000円（税別）
- 月費用 300,000円 ～

## CIO.最高情報責任者代行料金

- 初期費用（ヒヤリング・代行内容及び体制確立） 500,000円（税別）
- 月費用 500,000円 ～

社内外で



# コンサルティング

50%  
OFF



## ▪ 企業戦略ポータルグループウェア導入コンサルティング

- グループウェアを再構築し、勤怠管理、ワークフロー、電子メール、安否確認システム等の統合による効率とコスト削減
- ガバナンスやモチベーションアップのために活用する外的コントロールサポート
- ビッグデータ技術との融合による全文検索、マーケティング、基幹系BIなどの構築

## ▪ IT活用業務改善コンサルティング

- 全社ベースで経営側と現場のヒヤリングによる効率とコスト削減、セキュリティや直感的な使いやすさのシステム構築で、業務改善とIT活用を促進させます。

## ▪ 基幹業務システム導入コンサルティング

- RFIやRFPの作成を行い、ベンダー選定やベンダーコントロールを行います。

※規模や予算、時期によってお見積りをさせていただきます。



50%  
OFF



# Executiveコンサルティング

## ・ COO（最高執行責任者） IT活用コンサルティング

- コーポレートガバナンスの下で、CEOを頂点にした業務執行の責任者であるCOOは、CEOが定めた経営方針や戦略の下、企業の日常業務を執行する実質的に企業のナンバー2を、すべての業務執行についてITを活用しコンサルティングいたします。対面や情報ツール、同行同席はもちろん資料作成や対外交渉代行まで行います。

▪ 契約金 1,000,000円 月費用 800,000円 ～ 年間契約

## ・ CEO（最高経営責任者） IT経営戦略コンサルティング

- 経営実務に責任と権限を有するトップマネジメント担当でコーポレートガバナンスでは、企業の“所有”と“経営”を分離して考え、所有者（株主）を代理する取締役会が、業務執行を行う執行役員を任命・監督する執行役員のトップがCEOであることから、経営管理・経営企画についてITを活用しコンサルティングいたします。対面や情報ツール、同行同席はもちろん資料作成や対外交渉代行まで行います。

▪ 契約金 1,000,000円 月費用 別途見積 年間契約



# ITマネジメントは専門知識と経営感覚が必要

私たちは専門性とリソースを提供するコンサルティング&ソリューションプロバイダーです

# 担当プロフィール

横松 繁

- 株式会社アイティデザイン 代表取締役（2004年7月～現在）
  - コンサルティング&コーディネート、プロジェクトマネジメント・経営企画・マーケティング請負企業
  
- システムインテグレーター（1988年4月～2004年6月）
  - 主力事業として会計事務所約600件のシステムを導入運用保守を行うシステム販売店として顧問先の紹介など多数に渡りシステム構築とコンサルティングを行う企業
    - システム営業・パソコンスクール講師・開発部統括・経理財務統括・人事総務統括・経営企画
    - 経営管理全般業務・子会社社長・CFO・COO
  
- 電子部品卸・パソコン関連ディストリビューター（1981年～1988年3月）
  - 半導体の国内卸とパソコン卸及び店頭販売企業
    - 電子部品及びPC卸ルート営業
    - パソコンショップ店長及びバイヤー（子会社出向）



# 職務経歴

現在までの業務詳細



- AI、クラウド、ビッグデータ、ウェアラブ/IoTビジネスにてスカイネットマテリアルズ事業
- マーケティング及び経営企画コンサルティング
- ホームページ及びWebコンテンツ、デジタルマーケティング
- 中堅コンサルティングファーム兼務（2012年2月～2013年10月：従業員120名）
  - データ同期ビジネス・業務改善／タレントマネジメント／ビジネスプロセスマネジメント／グループウェア／SFA&CRM／基幹システム／BCP&BCM
- 外資系金融大手システムBPO会社兼務（2007年10月～2011年5月：従業員100名）
  - 新規事業開発及び立上げ・経営管理及び経営企画
    - 2008年9月新規事業グループウェアとSFAの連動をリリース
      - <http://www.itmedia.co.jp/im/articles/0809/19/news128.html>
    - 2010年2月にグループウェアとSFA同期にERP連動も発表
      - <http://www.keyman.or.jp/nw/infosys/crm/20028674/>
  - PMO（プロジェクト・マネジメント・オフィス）支援
    - 外資系大手生命保険会社社内ネットワーク及びクライアント再構築プロジェクト
    - PMOリーダーの支援複数プロジェクト 全体規模約30～50名
      - 仮想化・ネットワーク・データセンター・セキュリティ・クライアント・SaaS/IaaS/PaaSの調査・分析・新規提案・導入支援。社内外開発案件等の各プロジェクトの調整や交渉・メンバー調整及びアサイン・プロジェクトの進捗管理・プロジェクトマネージャーの支援・ベンダーコントロール



- 旧社名有限会社よこまつ ITコンサルタント（2004年07月～ 2007年09月:個人独立）
  - 中小企業ITコンサルティング
    - 業務システム導入支援やホームページ作成・基幹業務システムコンサルティング
  - 業務改善コンサルタント・人事給与システム構築プロジェクト
    - 私鉄シェアードサービス会社J-SOX対応 ERP人事給与システム構築（プロジェクトリーダー）
    - 全体規模約30名/チーム4名
    - シェアードサービス会社会計及び人事システムの選定補助／2500名の子会社 総務人事部門を担当し各種調整
      - 現行システムの調査／業務プロセスの検証・給与計算業務支援・上流工程／要件定義作成
  - 大手特殊法人 国内数百拠点別システム導入支援（プロジェクトリーダー）全体規模約8名
    - プロジェクトの計 画立案・進捗管理・収支管理・ベンダーコントロール・業務プロセスの改善コンサルティング



- SIer : システムインテグレーター (1988年4月～2004年7月 : 従業員100名)
  - 最高執行責任者 兼 最高財務責任者 (2001年04月～2004年07月)
    - 経営執行全般 COO・経理部総務部統括 CFO
    - 業務執行管理/業務監査・内部統制/社内統治/法令遵守
    - CEOが定めた経営戦略やビジョンの策定などに従い実行部隊を統括
  - 子会社 (東京) 代表取締役社長 (1996年08月～2001年03月)
    - ユーザーサポート事業 (当時はユースウェア)
    - コンサルティング、保険事業、大手精密機器メーカーITアウトソーシング受託、国際IT資格のローカライズで資格の学校と提携、業界向けWindowsNTやLotusNotesの公認 スクールを経営
  - 社長室長 兼 東京オフィス責任者 兼 システム開発部統括部長 (1995年08月 - 1996年07月)
    - 東京オフィス責任者
      - パソコンスクールコンサルティング・水道橋と品川でパソコンスクールのフランチャイズ支援
    - 社長室長
      - 新サービス商品開発/営業戦略・財務計画や予算配分
      - 経営の意思決定を促すための資料作成
      - 事業ごとのビジネスプロセス改善
      - 常に事業を検証し問題の洗い出し改善案の策定と実行のためのプロジェクト管理
      - 戦略的なHRM (人的資源管理) を立案し総務人事部門と実行
      - 取締役及び執行約に対する経営提案や経営環境改善の答申
    - システム開発統括部長・ERP提案営業と構築



- 営業・SE（スクール兼務）（1991年04月～1995年07月）
  - コピーやFAXの飛び込み営業
  - 財務／給与／販売／在庫管理ソフトの提案営業
  - 上流工程／要件定義／基本設計業務
- 子会社 取締役チーフマネージャー（1988年04月～1995年07月）
  - パソコンスクール事業立ち上げ及び経営 北関東に3スクールの立上げ
- 電子部品卸・パソコン関連ディストリビューター（1981年～1988年3月：従業員400名）
  - パソコンショップバイヤー
    - 年間30億円の仕入れを一手に任される
    - パソコン本体から周辺機器までの売価と仕入をすべて決める責任者
  - ショップ店員
    - 当時はパソコンをマイコンと呼び本体や周辺機器を店頭販売
  - 秋葉原電気街電子部品卸営業
    - ICやコンデンサーなどの電子部品卸
    - 西武百貨店池袋店パソコンショップ機器卸営業





**Design the Leading Edge**

株式会社アイティデザイン