

GAP Solution DX編 サービス紹介資料

プラスファイブ株式会社

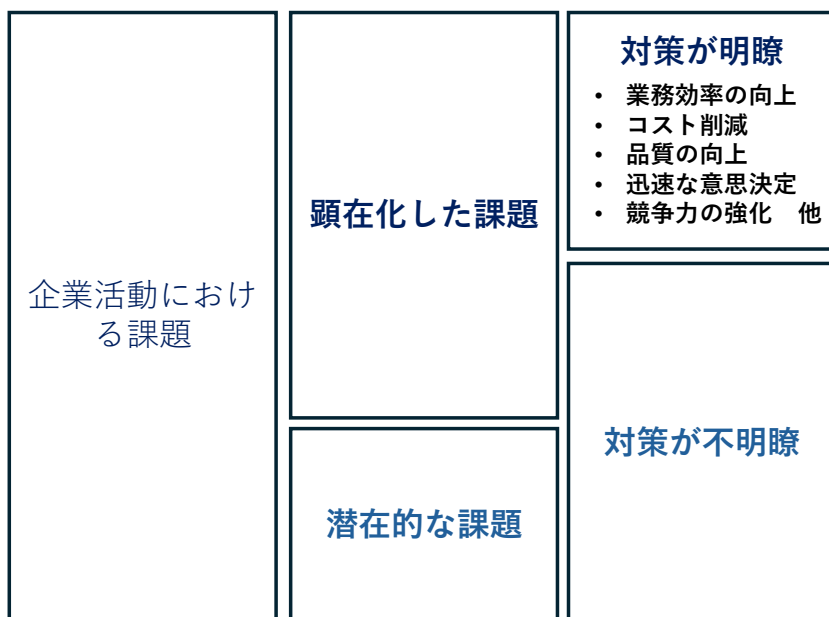
1. 課題解決に対する考え方
2. DX戦略におけるGAP
3. サービス概要
4. DXにおけるGAP Solution
5. サービスの特徴
6. サービスメニュー

1. 課題解決に対する考え方

PLUS FIVE

企業活動における全領域の課題群に対し、調査・分析による課題創出から対策実行までのプロセスを伴走支援いたします。

- 企業が抱える課題 -



- プラスファイブによる伴走支援 -



2. DX戦略におけるGAP（1/2）

PLUS FIVE

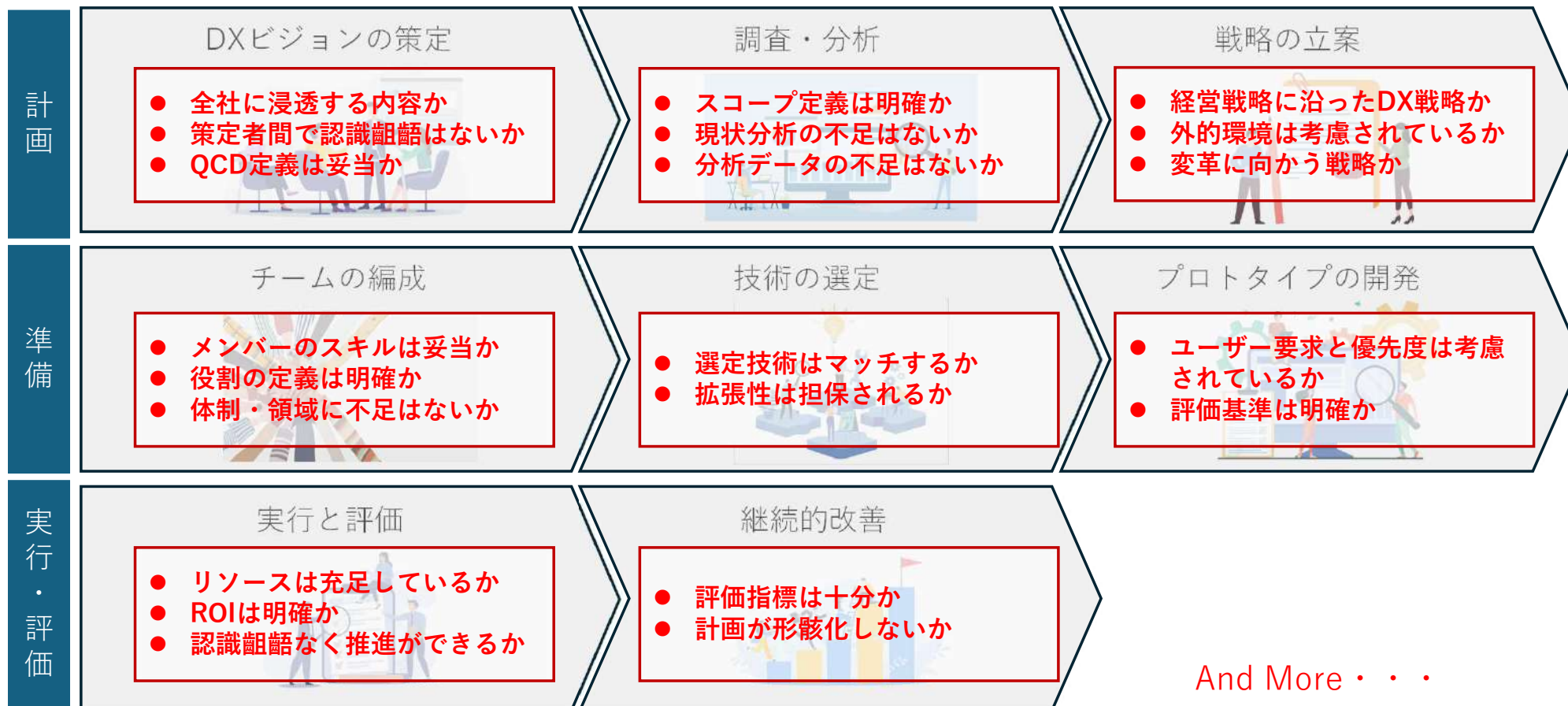
企業がDX戦略を推進する過程で、様々なGAP（隙間）が潜んでいると考えております。



2. DX戦略におけるGAP (2/2)

PLUS FIVE

様々なGAP（隙間）を解決することで企業成長を促進するDX戦略を進行させることができると考えます



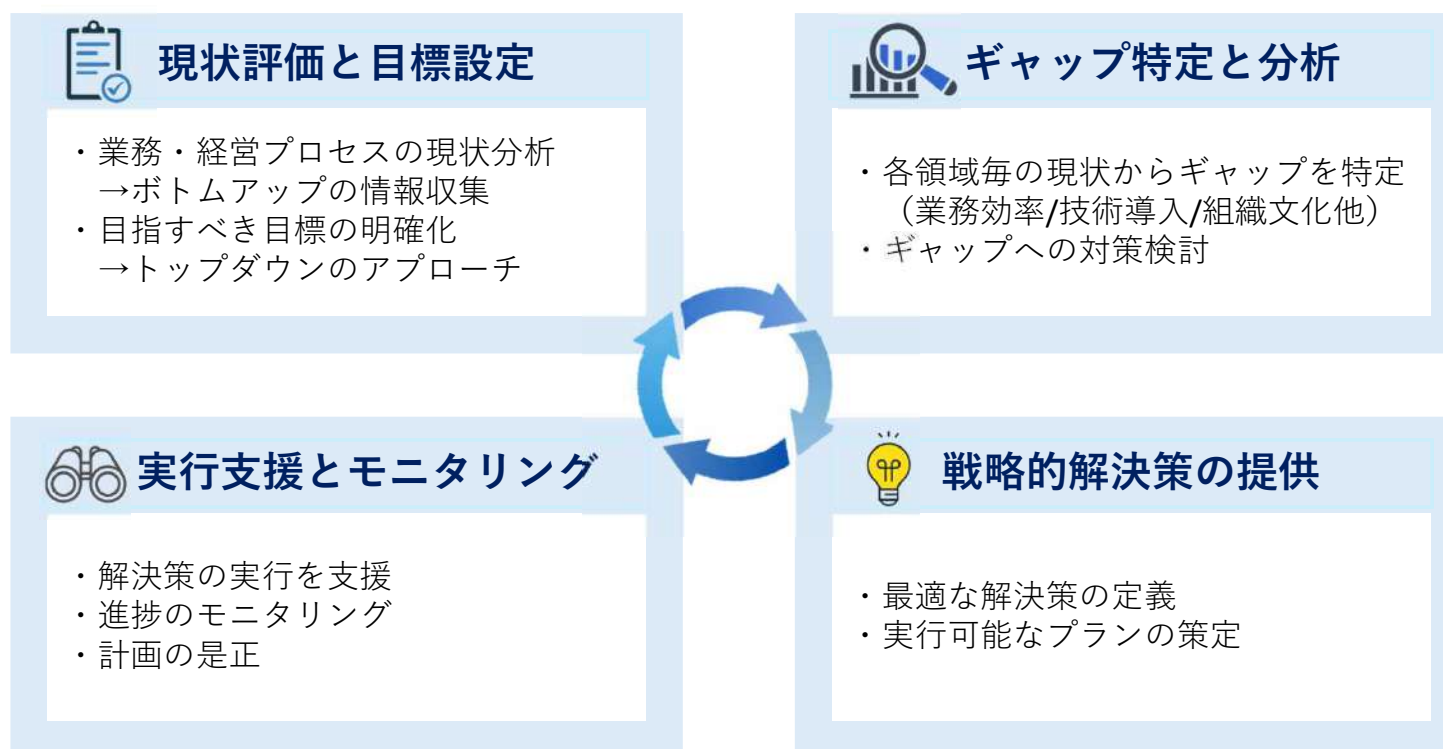
And More . . .

3. サービス概要 GAPソリューション

PLUS FIVE

GAPソリューションとは

プラスファイブのGAPソリューションは、企業がデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進する過程で直面する現状と目標との間に存在する課題や障壁を特定し、これを解決するための包括的なアプローチです。本活動には、経営陣の意思決定プロセスの最適化も含まれます。



4. DXにおけるGAPSolution

PLUS FIVE

DX推進プロセスにおいて重要なポイントと取り組むべき対策の例は以下の通りと考えます

	推進プロセス	重要ポイント	対策イメージ
計画	DXビジョンの策定	<ul style="list-style-type: none">ステークホルダ定義と会議体推進経営陣→業務主管→現場に伝わる明確なビジョン	<ul style="list-style-type: none">ファシリテーターの活用経営陣向けビジョン策定セッションビジョンワークショップ
	現状分析	<ul style="list-style-type: none">スコープ定義データやインタビューによる現状把握と実地調査のバランス	<ul style="list-style-type: none">PJチームの組成（現状分析）包括的なデータ収集実地調査
	戦略の立案	<ul style="list-style-type: none">経営戦略に伴走する戦略であること外的環境を意識した戦略であること継続的成長を促す戦略であること	<ul style="list-style-type: none">戦略の階層化と統合戦略の整合性確認セッション市場調査と分析シナリオ計画ロードマップの策定
準備	チームの編成	<ul style="list-style-type: none">メンバーのスキルが最適であること体制と役割が明確であること	<ul style="list-style-type: none">スキルギャップの特定RACIチャートの活用明確な役割と責任の定義
	技術の選定	<ul style="list-style-type: none">ビジネス要求を満たす技術であること継続的成長を促す技術であること	<ul style="list-style-type: none">徹底的な要件分析技術の比較と市場調査詳細な技術調査と評価互換性とスケーラビリティの確認
	プロトタイプの開発	<ul style="list-style-type: none">要求に対し、スコープが最適であること改善も考慮した計画であること評価基準が明確であること	<ul style="list-style-type: none">ユーザーインタビューと調査利用シナリオの検証ユーザビリティテストの実施多様なステークホルダーの参加詳細な評価基準の設定

4. DXにおけるGAPSolution

PLUS FIVE

	推進プロセス	重要ポイント	対策イメージ
実行・評価	実行と評価	<ul style="list-style-type: none">要求・要件が伝わることリソースが充足していることROIや品質管理基準が明確であること	<ul style="list-style-type: none">詳細なリソース計画の策定予備リソースの確保優先順位の明確化体系的な効果測定コストとベネフィットの分析徹底したレビュー
	継続的改善	<ul style="list-style-type: none">評価指標が明確であること改善計画が継続的であること	<ul style="list-style-type: none">明確な評価基準の設定データ収集システムの構築改善フレームワークの選定

*実際のDX推進プロセスや対策についてはお客様によって異なるため、上記をベースにお客様の状況を鑑みて再構築いたします。

5. サービスの特徴

PLUS FIVE

大手コンサルファームが見落とす、細やかな視点でのアプローチ
~~ 細部に宿る、DX成功の鍵。貴社だけの最適解を ~~

画一的なソリューションではなく、貴社の企業文化や組織構造、業務プロセスを深く理解し、最適なDX戦略をオーダーメイドでご提案します。現場の細部にまで目を配り、貴社独自の課題や潜在的なニーズを丁寧に掘り起こします。

柔軟かつ迅速なソリューション提供
~~ ニーズに『ジャストフィット』。パーソナライズされたソリューション ~~

私たちのDXコンサルティングは、柔軟かつ迅速なソリューション提供を通じて、変化するビジネス環境に即応します。お客様のニーズに合わせた最適な戦略を迅速に実行し、持続可能な成長を実現します。

ITベンダーからの中立性
~~ ベンダーに忖度しない。公平なDXコンサルティング ~~

私たちは特定のパッケージ化されたITソリューションに依存せず、中立的な立場から貴社のニーズに最も適したITベンダーの選定を支援します。

また、必要に応じてスクラッチ開発も行い、特定の要件に基づいたカスタマイズソリューションを提供します。これにより、貴社のビジネス目標を最適に達成するための柔軟で効果的なIT戦略を実現します。

5. サービスの特徴

PLUS FIVE

GAPソリューションの導入を通じて、クライアントの業務効率と品質を向上させ、コスト削減と迅速な意思決定を実現し、競争力と顧客満足度を高めることで、持続的な成長と高い投資効果を達成することを目的としています。

◆GAPソリューションがもたらす多面的なビジネス効果

得られる効果	効果説明
業務効率の向上	プロセスの最適化によって、業務がスムーズかつ効率的に行われ、時間とリソースの節約が可能になります。
コスト削減	無駄な作業やリソースの削減により、運営コストが低減し、資金を他の重要な領域に再投資する余裕が生まれます。
品質の向上	プロセス改善により、製品やサービスの品質が向上し、顧客満足度の向上に繋がります。
迅速な意思決定	データ駆動型の意思決定が可能となり、変化する市場環境に迅速に対応できる体制が整います。
競争力の強化	プロセスや製品の改善により、競争優位性が強化され、市場でのポジションが向上します。
ROIの向上	投資に対するリターンが明確に確認でき、プロジェクトへの投資価値が実感できます。
顧客満足度の向上	改善されたサービスや製品により、クライアントの顧客満足度が向上し、リピーターや新規顧客の獲得が期待できます。
持続的な成長	継続的改善の仕組みが確立され、長期的な成長と発展が見込めます。
リスク管理の強化	改善されたプロセスにより、業務上のリスクが低減され、事業の安定性が向上します。

6. サービスメニュー



PLUS FIVE

プラスファイブのDXコンサルティングサービスは、以下のプランを用意しておりますが、各プランの内容や時間はあくまで目安です。クライアント様の特定のニーズやビジネス環境に応じて、柔軟にカスタマイズ可能です。

サービスプラン		
プラン名	サービス内容	稼働目安
ライトプラン	基本的なアドバイスや進捗確認が中心。デジタル戦略の初期段階や軽微な改善に最適。	月20時間のサポート
スタンダードプラン	戦略立案やプロジェクトマネジメントを含むサポート。定期的なミーティングと進捗報告を実施。	月40時間のサポート
プレミアムプラン	大規模なプロジェクトや継続的なサポートが必要なクライアント向け。戦略策定から実行までを包括的に支援。	月150時間のフルサポート

プラスファイブは、クライアント様とのお打ち合わせを通じて、最適なプランをご提案し、共に成功を目指していきます。お気軽にご相談ください。

お客様のニーズをカタチにするパートナー

会社名	プラスファイブ株式会社
代表取締役	五加 晋
設立	2017年10月11日
住所	〒224-0003 神奈川県横浜市都筑区中川中央1-30-1 プレミアヨコハマ 3階
TEL	(TEL) 050-5536-4376 (FAX) 050-5210-8922
事業内容	 <ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルティング事業 <ul style="list-style-type: none"> ・ DXコンサルティング ・ 業務コンサルティング ・ ITコンサルティング ・ テクノロジー事業 <ul style="list-style-type: none"> ・ ITシステム開発 ・ ITインフラ構築 ・ IT保守・運用業務 ・ デジタルマーケティング事業 

教育系サービス業

コンサルティング

開発

インフラ

DX推進組織組成・部門別業務改善プロジェクト

DX化を推進したいという執行役員の方に伴走し、DX推進組織を組成・ROIの算定基準を定め、各部門に対し、提携業務のデジタル化を実施。要件ヒアリング→解決策提示→マイクロツール提供→効果測定の取り組みを複数の担当者に実施し、費用対効果の実績より、事業体別のサービス基幹システム開発予算を獲得・開発およびインフラ部分も担当。

公共

コンサルティング

開発

マイナポータル追加開発プロジェクト

各種追加開発における要求分析・要件定義・設計・開発・テスト・リリースまでのマネジメント業務を担当。アジャイル的に短いスパンでリリースを繰り返す方式を採用し、各開発を横断的に管理・推進。スケジュールを遵守し、新機能のリリースを行ってきた。

印刷・出版

インフラ

決済プラットフォームサービス インフラストラクチャーの設計、構築、運用保守に関連する業務支援

稼働中または新規開発の決済系システムにおけるネットワーク設計、L2,L3スイッチ設定、ロードバランサ設定、機器保守、障害調査等を実施。

製造業

コンサルティング

次期基幹システム構築に向けたRFP作成プロジェクト

老朽化した生産管理・販売管理システムが持つ様々な業務・システム課題を解決するTOBE像を定義し、開発会社向けのRFPを作成。各部門主管へのインタビューと現行業務調査（受注・購買・在庫管理・工場の生産管理・出荷・請求・支払）を実施し、業務の再構築およびシステム構築のロードマップと各機能群の要求事項を整理。

商社

開発

商社向け契約・課金システム構築プロジェクト

クライアント側のサービスや商材販売時の契約・課金処理を行うシステムの再構築を上流フェーズより参画して実施。要件定義・基本設計フェーズをマネジメント・以降は開発チームの管理を実施。

情報・通信

デジタルマーケティング

プロモーション活動の企画・進行管理業務に関する支援業務

デマンド創出活動の拡大と品質向上を実施。ハウスリスト分析・レポート体制の再構築を行い、新規領域（新規カテゴリ、新規施策など）でのMA施策の立案から推進までを担当。CX向上のための新規活動（ペルソナ、カスタマージャーニーマップに基づいた施策実施）やデマンド創出プロセスの整備（オーケストレーションPJ）支援も実施。

DX～業務・IT領域まで、業種・業界を問わずお客様伴走型のコンサルティングを実施します。

DXコンサルティング



■DX構想支援

- デジタイゼーション
↓
アナログ→デジタル移行
- デジタライゼーション
↓
プロセス単位の改革
- デジタルトランスフォーメーション
↓
ビジネス変革・価値創出

■ROI基準・収支予測・予算策定支援

- 投資対効果
- 削減効果
- 創出効果

■DX人材育成支援

- リテラシー教育・研修
- 業務改善ツール作成支援

業務コンサルティング



■業務改善

- 課題ヒアリング
- ピンポイントの手当策提供

■業務BPR

- ASIS業務プロセス図・フローの作成
- 課題整理・課題創出と対策立案
- TOBE業務プロセス図・フローの作成
- 業務改革支援・定着

■Fit to Standard

- 業務プロセスのシンプル化
- パッケージ導入に向けた業務改善

■システム化に向けた業務要求整理

- ステークホルダーインタビュー
- 要求事項プライオリティ整理
- 業務要求定義書・RFP作成支援

ITコンサルティング



■システム要求事項整理

- 機能要求・要件整理
- 非機能要求・要件整理
(データ量・性能・セキュリティ)

■システム化支援

- 内製化領域/外部支援領域定義
- システム化ロードマップ策定
- 手段の選択支援 (パッケージ/フルスクラッチ/ローコード/ノーコード)
- システムグランドデザイン

■パッケージ導入支援

- Fit to Standard観点の業務要求整理
- カスタマイズ要件整理
- 業者選定支援
- CRP/POC支援

IT最上流より保守・運用までアプリケーション・インフラ双方の全工程を一気通貫でサポート可能です。

ITシステム開発



- ・ チーム組成
- ・ アプリケーション設計・開発
- ・ データ設計・開発
- ・ 要件定義～リリースまでの管理・実業務

ITインフラ構築



- ・ チーム組成
- ・ サーバ・ネットワークの構築
(オンプレ/クラウド)
- ・ 要件定義～リリースまでの管理・実業務

IT保守・運用



- ・ 運用・保守設計・体制定義
- ・ チーム組成
- ・ トラブルシュート
- ・ 定期報告・品質向上に関する提案

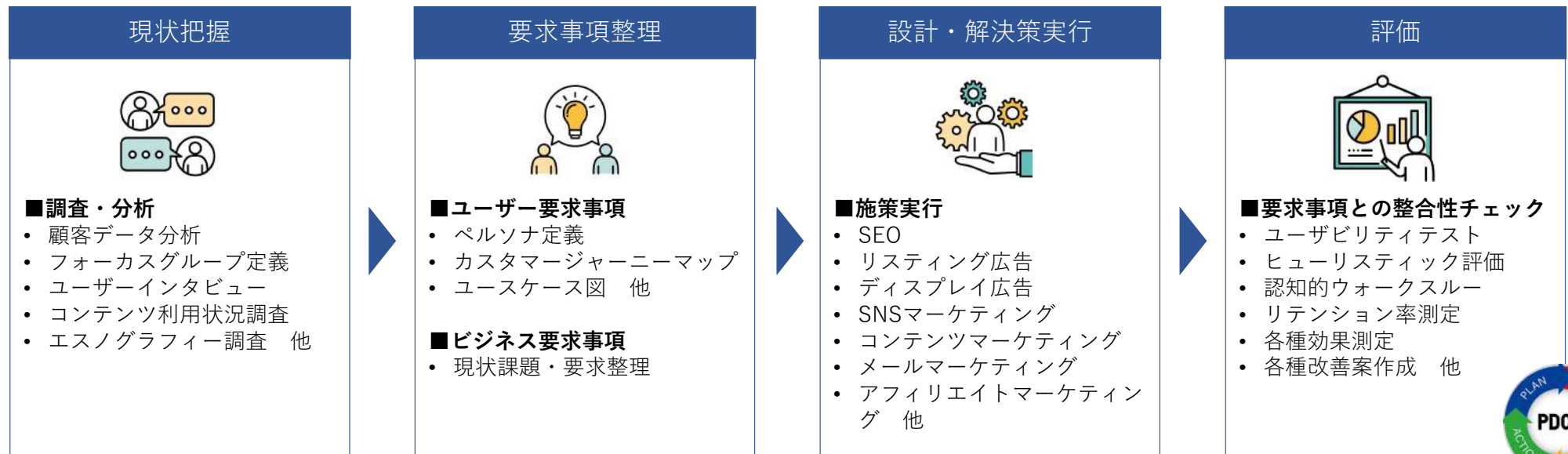
■管理業務

PM・PMO

■開発業務

業務要件定義	システム要件定義	設計	実装	試験	移行	運用設計	運用・保守
<ul style="list-style-type: none"> ・ 各種折衝 ・ 業務フロー確認 (ASIS/TOBE) ・ 業務要件定義書作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各種折衝 ・ 機能要件・非機能要件確認 ・ システム要件定義書作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外部設計 ・ 基本設計 ・ データ設計 ・ 内部設計 ・ 詳細設計 ・ テーブル設計 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コーディング ・ インフラ構築 ・ 疎通試験 	<ul style="list-style-type: none"> ・ テスト仕様定義 ・ テスト実施 (単体/結合/総合/運用) ・ 障害管理と対策 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 移行計画 ・ 移行ツール選定 ・ 移行プログラム設計・開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 運用設計書作成 ・ 障害対応手順整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サーバ・ネットワーク監視 ・ アプリケーション監視 ・ トラブルシュート ・ 各種相談・定期報告

ユーザー目線の思考を起点とし、ビジネス要求に応えるマーケティング施策の立案・改善を実施します。



MAツール



Adobe
Analytics



SalesForce、AccountEngagement、AdobeAnalytics、GoogleAnalytics 他

