

DX推進支援 デジタル化編

プラスファイブ株式会社

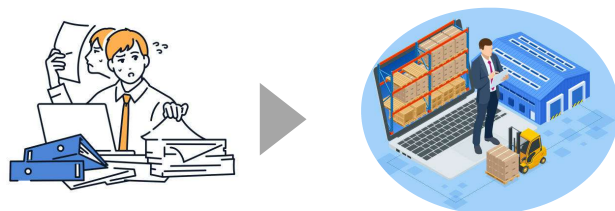
デジタル化のステップ

PLUS FIVE

DX（デジタルトランスフォーメーション）の実現までの3つのステップを説明します。

ステップ1. デジタイゼーション

ペーパーレス



アナログ情報をデジタルデータに変換するプロセス。

例：紙の書類をスキャンしてデジタル化する。

デジタイゼーションは、効率的なデータ管理やアクセスを可能にし、デジタル化の基盤を築く重要なステップです。

ステップ2. デジタライゼーション

業務プロセス改善



デジタルデータ活用による業務プロセスの改善。

例：電子決済システムの導入やオンラインでの顧客対応の強化。

デジタライゼーションは、業務の効率化やサービス向上を実現し、顧客体験を向上させる重要なステップです。

ステップ3. デジタルトランスフォーメーション



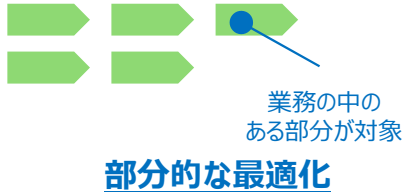
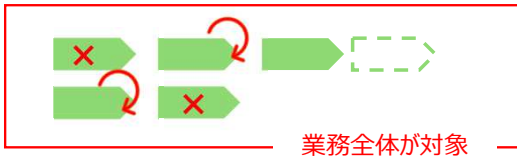
デジタル技術を用いてビジネスモデルや組織文化を根本的に変革すること。

例：新しいビジネスモデルの導入や、顧客ニーズに基づくサービスの再構築。

デジタルトランスフォーメーションは、企業全体の成長や競争力を高めるための最終ステップであり、持続的な変革を促進します。

デジタイゼーションの部分最適、デジタイゼーションの業務領域単位の改革イメージは以下の通りです。







■デジタイゼーションとデジタイゼーションの比較と推進イメージ

DX推進ステップ	課題解決の範囲	取り組み方	要求例
デジタイゼーション	部分的な解決	① 業務課題に対してすぐに手当とする 	顧客リストを電子化したい
			請求書を電子化したい
			承認フローを電子化したい 他
デジタイゼーション	業務領域単位の解決	① 対象とする業務領域の調査と業務の流れを整理 ② 新たな業務の流れを最適化する ③ システムが必要であれば導入し現場教育 	営業業務を見える化したい (営業業務領域)
			工場業務を標準化、最適化したい (生産業務領域)
			外注先の管理を効率化したい (購買業務領域)
			顧客からの受注をWEBで受け付けたい (受注業務領域) 他

デジタルイノベーション成功のポイントーデジタルイノベーションとデジタルイノベーションの並行実施ー PLUS FIVE

デジタルイノベーションとデジタルイノベーションを同時に進めることで、相乗効果を得ることが出来ます。

■デジタルイノベーションとデジタルイノベーションの同時実施

DX推進ステップ	業務	取り組み方	効果
デジタルイノベーション 短期の課題解決	営業	<div> <div>✓部分最適</div> <div>✓部分最適</div> <div>✓部分最適</div> <div>✓部分最適</div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> 足下の課題解決と業務領域単位の中期的改革を同時に進行できる 限定的な解決策が業務領域単位の解決策に昇華する デジタルイノベーションで得たデータをすぐにデジタルイノベーションのプロセスに活用できる <div>    </div> <p>時間・コストの削減と高い業務効率を得ることが可能</p>
	基幹業務	<div> <div>✓部分最適</div> <div>✓部分最適</div> <div>✓部分最適</div> </div>	
	その他	<div> <div>✓部分最適</div> <div>✓部分最適</div> <div>✓部分最適</div> <div>✓部分最適</div> </div>	
デジタルイノベーション 中期の改革	営業	<div>       <div>部分的な解決策は中期的改革へ反映</div> </div> <div> <div>現状調査</div> <div>業務再構築</div> <div>システム導入・定着</div> <div>✓業務領域改革完了</div> </div>	
	基幹業務	<div> <div>現状調査</div> <div>業務再構築</div> <div>システム導入・定着</div> <div>✓業務領域改革完了</div> </div>	
	その他	<div> <div>現状調査</div> <div>業務再構築</div> <div>システム導入・定着</div> <div>✓業務領域改革完了</div> </div>	

■なぜ業務の流れを見直す必要があるのか

- 古いプロセスをそのままデジタル化しても、効率は向上しないことが多い。
- 業務の流れを改善しなければ、デジタル化の効果を最大限に引き出すことはできない。
- 全てをデジタル化することが正解とは限らない。アナログで行う良さがある部分を見極め、価値を損なわないことが重要

- 業務の現状を可視化し、あるべき業務流れを検討する必要がある
- デジタル化が望ましい箇所を特定する必要がある
- デジタル化とアナログを適切に組み合わせる必要がある

プラスファイブによる伴走支援

PLUS FIVE

お客様ごとにDXへのご要望や現状は異なります。プラスファイブは対話を通し、お客様に伴走し、最適な解決策の立案から実現・定着までを支援いたします。

■お客様の課題

DX予算で何をすべきか？	業務が複雑で標準化ができない	外注先の管理を効率化したい
原価が見えない	生産性・標準タイムがわからず評価ができない	ROIを可視化したい
コンサルタントの言うことがわからない	プロジェクトがうまく進行しているのかわからない	今すぐデジタル化したい課題がある

And More...

■プラスファイブの取り組み

■経営層・部門管理者インタビュー

経営・部門目標や課題をヒアリング

■現地調査

業務の流れを詳細に把握・課題の創出

■業務の再構築

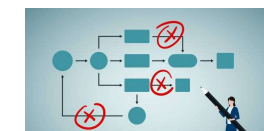
あるべき業務の流れやシステム化範囲を定義

■対策実行

システムやツール選定・導入、新たな業務の流れを導入

■定着支援

教育・アンケートを通し定着まで継続的に支援



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。

サービスの特徴

PLUS FIVE

弊社サービスの導入を通じて、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。

◆ 弊社サービスが提供する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。

サービスラインナップ

PLUS FIVE

業種・業態ごとに様々なサービスラインナップを用意しており、お客様ごとに柔軟に対応可能です。



CONSTRUCTION



IT Technology



Education



Digital Manufacturing



Energy



Real Estate



TRANSPORTATION



Healthcare



Architecture



Retail



Tourism

抽象度の高いご要望から具体的な課題解決まで、お困りのことがありましたら是非一度ご相談ください。

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→効果測定の一連の取り組みを複数の担当者へ実施し、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。

他多数

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

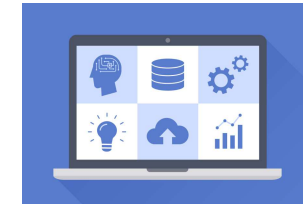
■ Fit to Standard

- 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

事業紹介 テクノロジー事業

PLUS FIVE

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
- ・ トラブルシューティング
- ・ 定期報告・品質向上に関する提案

■管理業務

PM・PMO

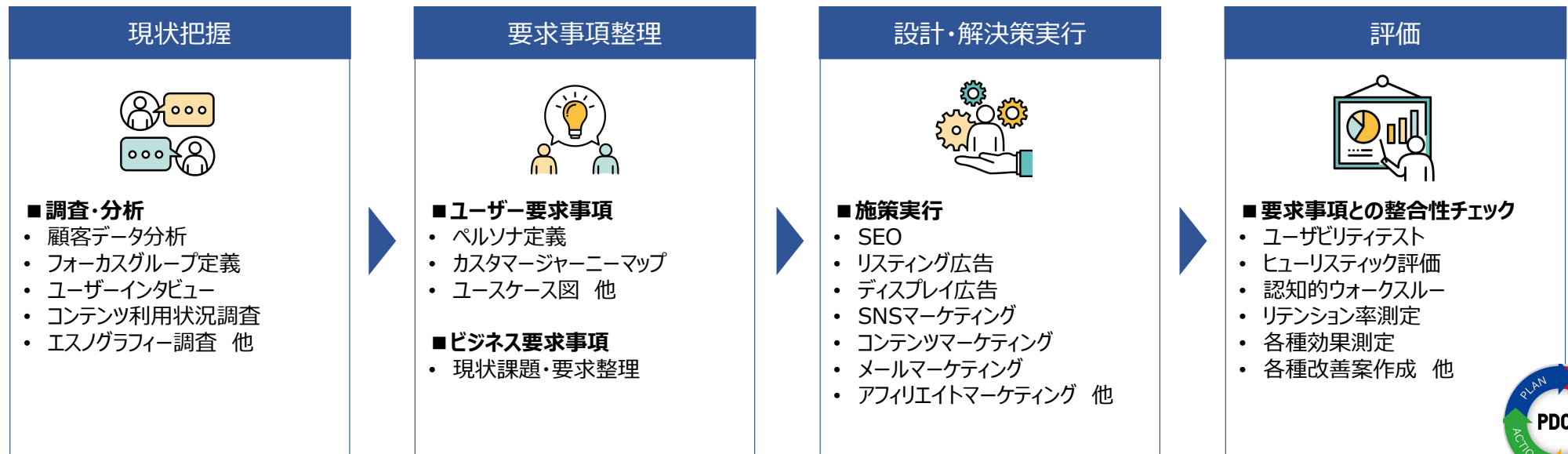
■開発業務

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・ トラブルシューティング・ 各種相談・定期報告

事業紹介 デジタルマーケティング事業

PLUS FIVE

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

