

業務・機能・情報を可視化するソリューション 「TriSynergy」のご紹介

トライシナジー

YDC Corporation

株式会社ワイ・ディ・シー
ビジネスディベロップメント事業本部

I YDCのご紹介

II TriSynergyソリューション

1 現状把握 - AsIs可視化 -

2 ToBeモデル策定

3 システム化企画

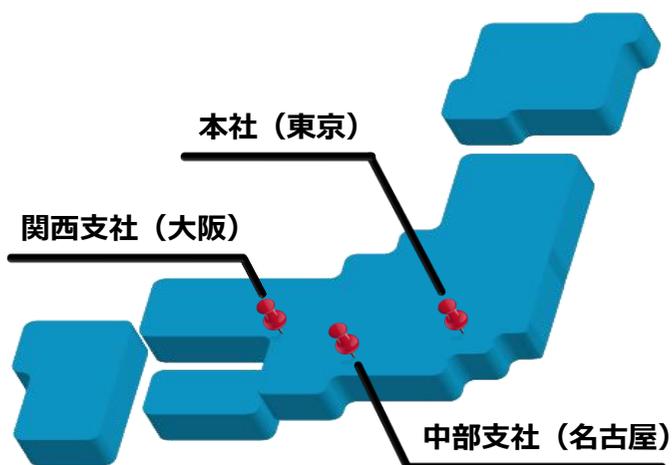
4 システム構築

5 運用による改善



YDCのご紹介

社名	株式会社ワイ・ディ・シー（略称：YDC）
英文社名	YDC Corporation
創業	1972年3月
設立	2000年1月
資本金	2億5,000万円
売上高	48億円（2016年度） 38億円（2017年度）※9ヶ月決算
従業員数	266名（2018年4月1日現在）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●情報システムに関するコンサルティングおよび設計、開発 ●機器およびソフトウェアのライセンス販売、インストール、保守、運用サポート ●インターネットを用いた通信と情報サービスの提供、運営
代表取締役社長	山本 智明
株主	フューチャー株式会社



沿革

- 1972年 中立系通信システムの構築を目指し、デジタルコンピュータ(株)創業
- 1981年 米国オラクル社と提携、日本国内で初めてリレーショナルデータベースソフトウェア「Oracle」の販売を開始
- 1990年 デジタルコンピュータ(株)、横河ユースシステム(株)が合併、横河デジタルコンピュータ(株)が発足
- 1995年 品質・情報解析ソリューション「YDC SONAR®」を開発、販売を開始
- 1996年 (株)データ・アプリケーション「EDIシステム構築ソリューションACMS」の販売を開始
- 2000年 (株)ワイ・ディ・シー設立 横河デジタルコンピュータの営業権等、経営資産をワイ・ディ・シーに譲渡
- 2005年 データベース災害対策ソリューション「Standby Express」を開発、販売を開始
- 2008年 SAP NetWeaver PI普及に貢献した事が評価され「SAP AWARD OF EXCELLENCE 2008」を受賞
- 2009年 (株)データ・アプリケーション ACMS 3年連続最優秀パートナー賞を受賞
YDC SONAR®, 「Oracle Innovative Package Award」を受賞
- 2012年 業務プロセス改革コンサルティング事業「共動創発」の立ち上げ
- 2013年 製造工程実績収集システム「W-POP」を開発、販売を開始
- 2014年 フュージョンズと経営管理ソリューションで協業
EDI業務運用監視ツール「VIGIE」を開発、販売を開始
- 2015年 Data Spider Servista プラチナアワードを受賞
- 2016年 EDI業務のBPOサービス「EDI Express」の提供を開始
- 2017年 フューチャー株式会社の子会社に
サプライヤに対するCSR現況確認を支援するソリューション「SimVey」を開発、販売を開始
技術可視化支援ツール「ID Suite (Intelligence Design Suite)」を開発、販売を開始



TriSynergy ソリューション

TriSynergy Solution (トライシナジー ソリューション)

TriSynergyは、ビジネス視点での業務の可視化（モデリング）とIT視点でのシステム機能の可視化（モデリング）、情報の可視化を融合させ、可視化と合意形成を推進します。



幅広い分野からの「知」を結集した
フレームワークを利用し、
現状把握、課題分析、あるべき姿を実現します。



業務プロセス図

副次効果

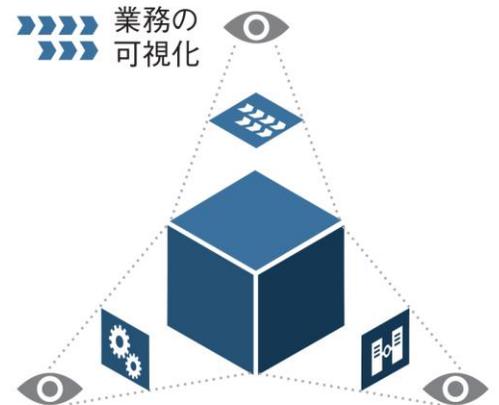
- ・ 部門間のコミュニケーション向上
- ・ 業務改革ワーキンググループ成果
- ・ 組織活性化など

問題抽出
真因分析

3つの視点をもった
可視化方法論

3 points of view

業務の
可視化



機能の
可視化

情報の
可視化

効率化

- 業務改善
- 働き方改革
- ムリ・ムダ・ムラ / カイゼン
- アウトソーシング / BPO
- オフショア開発
- ヘルプデスク

業務
分析

- ERPパッケージ導入
- システム開発
- 要件定義

変更
見直し

- 経営課題対応
- 新規事業
- ナレッジ・マネジメント
- 組織改革
- 制度・規定の見直し
- 意思決定プロセス

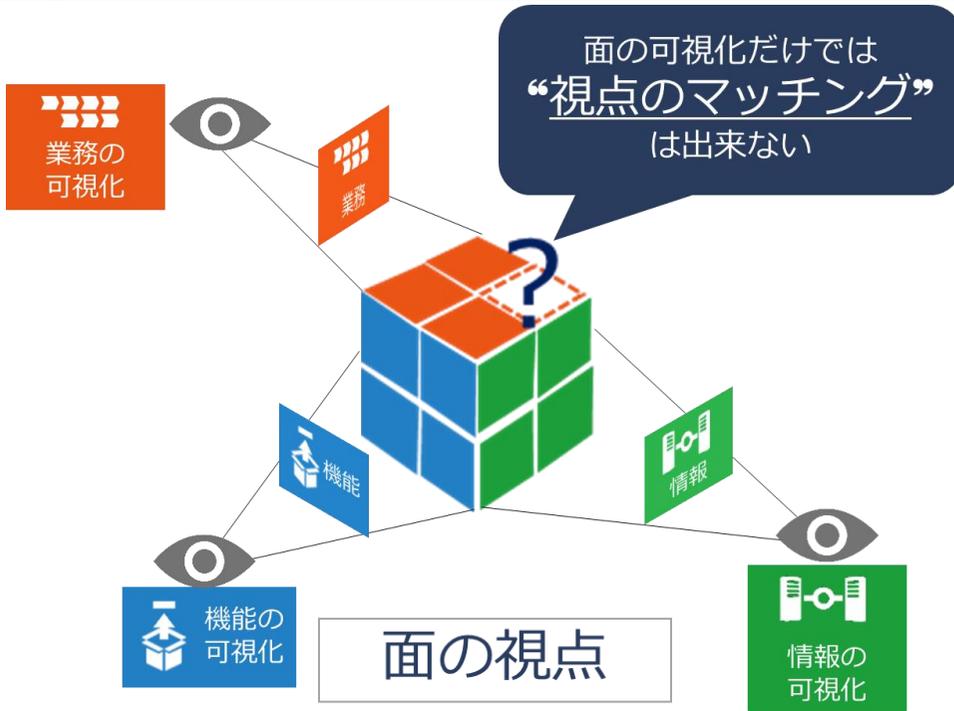
幅広い業界での実践に
基づいた合意形成手法

Consensus building



相乗効果（視点のマッチング）

3つの視点をもった
可視化方法論
3 points of view

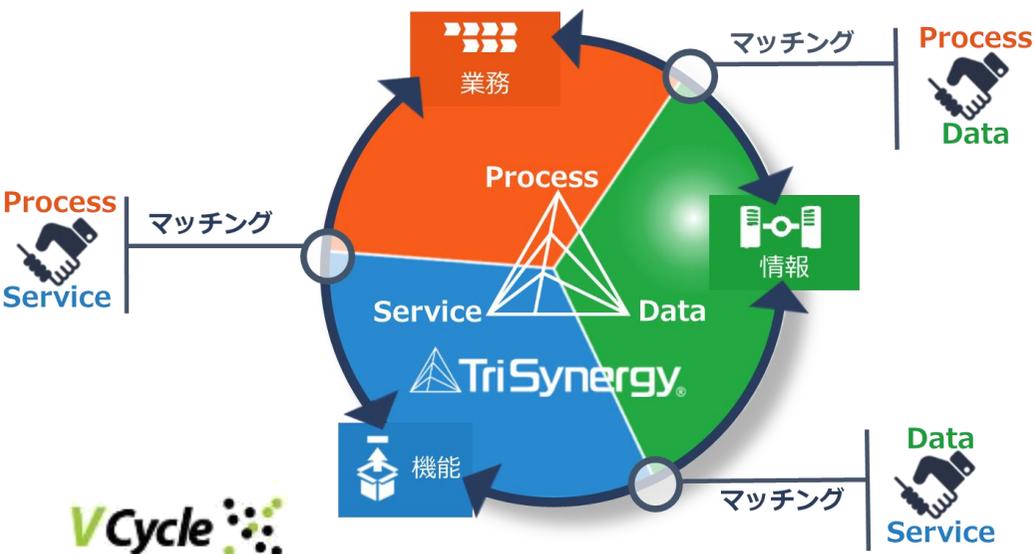


今までは...業務・機能・情報は、
それぞれ別々に可視化が行われていた。



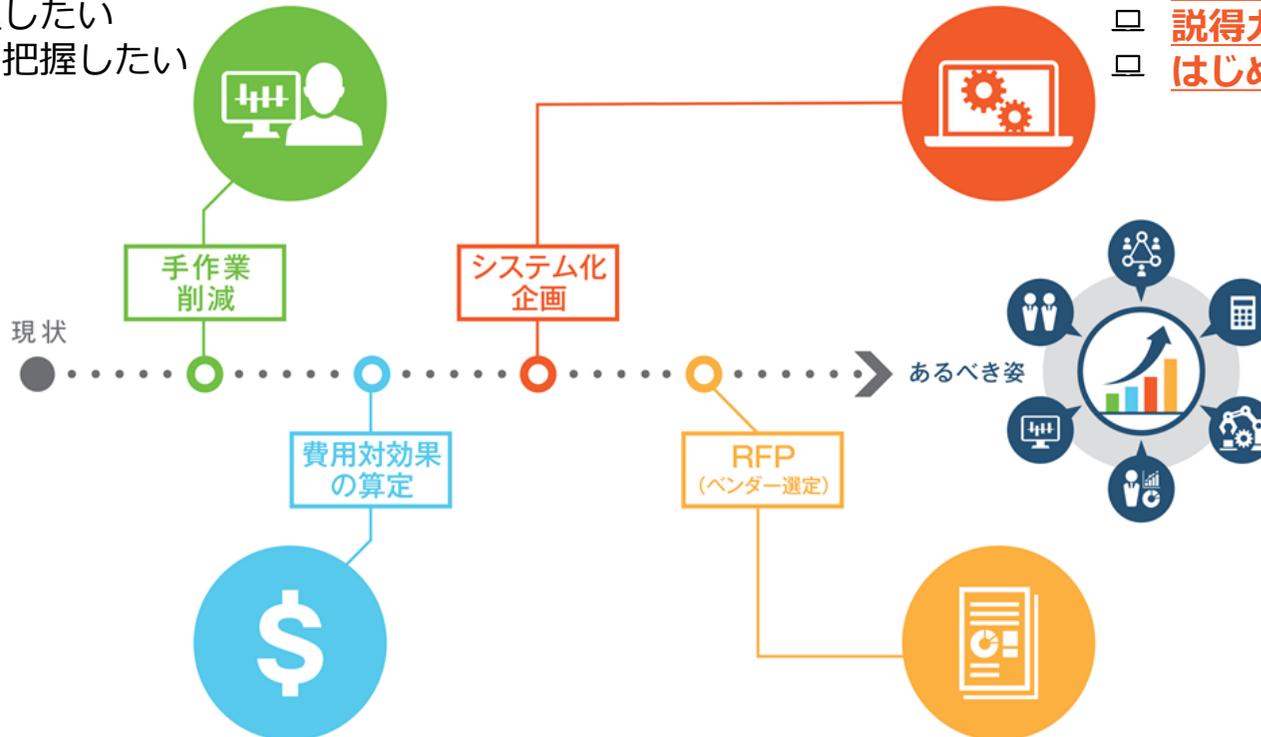
視点（可視化）をマッチングすることで
視野角を広げることが可能。

俯瞰の視点



現状把握から問題・課題分析へ

- **手作業**をなくし、効率を上げたい
- **RPA**を導入したい
- **働き方改革**を推進したい
- **部門横断**で現状を把握したい



システム導入実行計画

- **具体的な実行計画**を立案したい
- **社内調整**を迅速に進めたい
- **説得力(実績)**のある計画書
- **はじめて**のシステム導入

システム導入の費用対効果分析

- **費用対効果**を測定したい
- **測定方法**がわからない
- **全体最適**を図りたい
- 自社の戦略を含め**分析**を行いたい

RFP作成からベンダー選定

- 新規システム導入の**RFP作成**
- **複数ベンダー**とのやり取り
- 窓口など**リソース**が足りない
- **RFPの勘所**が知りたい
- **一緒の立ち位置**で手伝ってほしい

アウトプットを活用し、確実な合意形成を実現

幅広い業界での実践に基づいた合意形成手法
Consensus building

1 As-Is可視化 (現状把握)

2 To-Beモデル策定

3 システム化企画

4 システム構築

Output

Output

Output

Output

1 業務プロセス

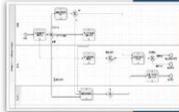
2 全体最適

3 RFP

4 プロジェクト計画書

業務プロセス図(概略)

Lv.1の企業全体の業務プロセスを基に対象業務を10前後の主要アクティビティで記述する。
※例外処理を含まない通常処理の流れが中心。



業務プロセス図(分類)

チャネルや製品種別などで業務プロセスを細分化する。
※例外処理を含まない通常処理の流れが中心。

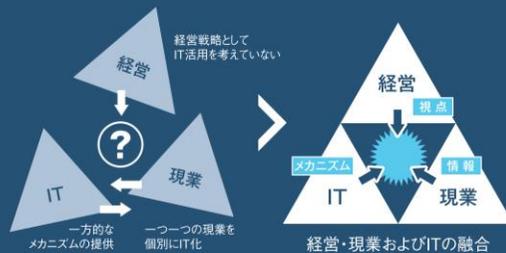
業務プロセス図(詳細)

画面レベルもしくはアクティビティのInputとOutputがわかる状態まで精度を下げる。業務プロセス図を機能レベルまでアクティビティを深堀りする。



問題・課題分析 改善策(To-Beモデル)の検討

経営の視点を得ながら、業務とITとの橋渡しを行っていくことが重要



企業価値の最大化を図り、利益を創出

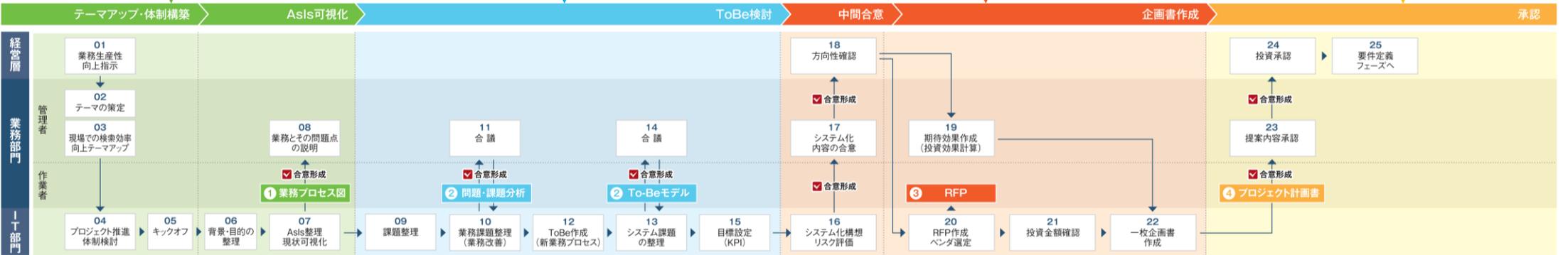
目次

- 1. プロジェクト概要
 - 1.1 システム導入の経緯
 - 1.2 業務課題システムによる実現効果
 - 1.3 取り組む対象
 - 1.4 システムの方針
 - 1.5 適用範囲
 - 1.6 スケジュール目標
- 2. 経営戦略
 - 2.1 経営戦略の概要
 - 2.2 経営課題
 - 2.3 主要なイニシアチブ
 - 2.4 実行戦略
- 3. システム概要
 - 3.1 システム全体図
 - 3.2 システムの機能一覧
 - 3.3 主要なシステム
 - 3.4 製造現場のシステム化
 - 3.5 連携方式
 - 3.6 運用体制・役割
 - 3.7 その他条件
 - 3.8 新システムの利用者
- 4. 契約条件
 - 4.1 契約条件
 - 4.2 契約条件
 - 4.3 契約条件
- 5. 仕様書
 - 5.1 仕様書概要
 - 5.2 仕様書について
 - 5.3 その他情報
- 6. 仕様書
 - 6.1 仕様書概要
 - 6.2 仕様書について
 - 6.3 仕様書について
- Appendix
 - A.1 業務課題収集の運用ルール
 - A.2 関係する業務課題システム
 - A.3 現在の運用状況

目次 (例1)

- 1. はじめに
 - 1.1 本書の目的と位置付け
 - 1.2 本書の記載内容
- 2. プロジェクト概要
 - 2.1 プロジェクト定義
 - 2.2 プロジェクトの目的・ゴール
 - 2.3 プロジェクト実行方針・手段
 - 2.4 プロジェクトのScope
- 3. プロジェクト体制
 - 3.1 プロジェクト全体組織図
 - 3.2 体制・役割
 - 3.3 会議体・分科会
- 4. スケジュール
 - 4.1 全体スケジュール
 - 4.2 WBS
- 5. 作業計画
 - 5.1 基本方針
 - 5.2 システム全体構成図
 - 5.3 稼働システム
 - 5.4 データ連携
 - 5.5 マスタ整備・データ移行
 - 5.6 インフラ
 - 5.7 テスト計画
 - 5.8 教育計画
- 6. 費用
 - 6.1 予算設定
 - 6.2 コスト管理
- 7. プロジェクト管理
 - 7.1 進捗管理
 - 7.2 リスクマネジメント

合意形成にTriSynergy®アウトプットを活用できます



三位一体での可視化の相乗効果によりシステム化企画における『成功へのシナリオ』を描き、業務改善やバリューチェーン改革を実現します。

1 As-Is可視化 (現状把握)

ビジネス視点での業務可視化、システム視点での機能可視化、および情報（データ）の可視化を融合させる（三位一体）ことにより、多面的な全体俯瞰による現状把握を行います。

2 To-Beモデル策定

真に経営に寄与する業務改善を実現するため、単発かつ部分最適でのシステム導入による機能実現ではなく、全体俯瞰による全体最適を目指します。

3 システム化企画

常にお客様側の立場で一体となりプロジェクト計画から準備、プロジェクト期間中の推進メンバー（PMO）としても支援します。

4 システム構築

特定製品の導入を前提としたコンサルティングではなく、中立の立場での業務改善およびシステム専門家として、お客様にとっての最適解を選択します。

未来志向でのシステム化企画から、システム導入および運用改善まで一貫して **お客様の立場で** 支援していきます。

なぜ、TriSynergyで業務プロセスの見える化を行うのか？



お客様と一体になり 現状の業務の流れを
「見せる」「議論できる」「合意形成の土台」となる
業務プロセスを作成し **あるべき姿を実現**します。

現状の把握

- 第三者視点
 - ルール、粒度の統一
 - セクショナリズム（なわばり）
 - 組織風土（体質）

あるべき姿へ

- 他社事例の活用
- IT / プロジェクト知識（RFI / RFP）
- 社内調整（システム化企画など）

外的要因

- ✓ 経営統合
- ✓ 新規事業
- ✓ 法制度
- ✓ 海外展開
- ✓ 働き方改革

業務改革

- ✓ 組織改革
- ✓ 制度・規定
- ✓ 意思決定プロセス
- ✓ 技術伝承
- ✓ 文書電子化

ビジネス変化

- ✓ 生産方式変更
- ✓ 保守モデル（高付加価値）
- ✓ ERPパッケージ
- ✓ 計画・実績分析
- ✓ RPA導入促進

AS-IS業務プロセスを見える化（ドキュメント化）する作業において、お客様が単独にて対応するよりも、弊社が介入する場合の利点

第3者視点を介した業務プロセスの見える化作業には、以下のメリットがあります。

貴社業務を熟知していない者が現状を深掘りすることで暗黙知を形式知にできます。

- ✓ 利害関係部署を横串でヒアリング（会議体）し、会議をファシリテートします。
- ✓ 部分最適から俯瞰した全体最適を目指せます。

第3者に業務を話す（ヒアリング）ことで曖昧さがなくなり、気づきが生まれます。
（問題の顕在化）

- ✓ モデリングツールを利用し、理解できる（ルールがある）業務プロセス図を作成できます。
- ✓ 組織風土や組織や会社のセクショナリズムに影響されず、他社事例も含めた議論を促進します。

業務だけでなく、情報（データ）、機能を可視化し、業務とITの視点を融合できます。

- ✓ 豊富なシステム構築経験（特にシステム間連携）からITを含めた可視化を実現できます。
- ✓ 他社との業務、システム構成の助言を行うことが可能です。

AS-ISの業務プロセスを見える化（ドキュメント化）する作業をお客様が単独にて対応した場合の失敗例

例1 RPA導入を見据え業務フロー図を作成

各部署毎に業務フロー図を作成したが、プロセス粒度がばらばらとなり、かつ、描画方法がルール化されていない状況となった。

- ✓ 統一するために時間がかかり、スピード感が失われた
- ✓ Excelで業務フロー図を描いていたため、統一作業にかなりの労力を要した

例2 ERPパッケージリプレース

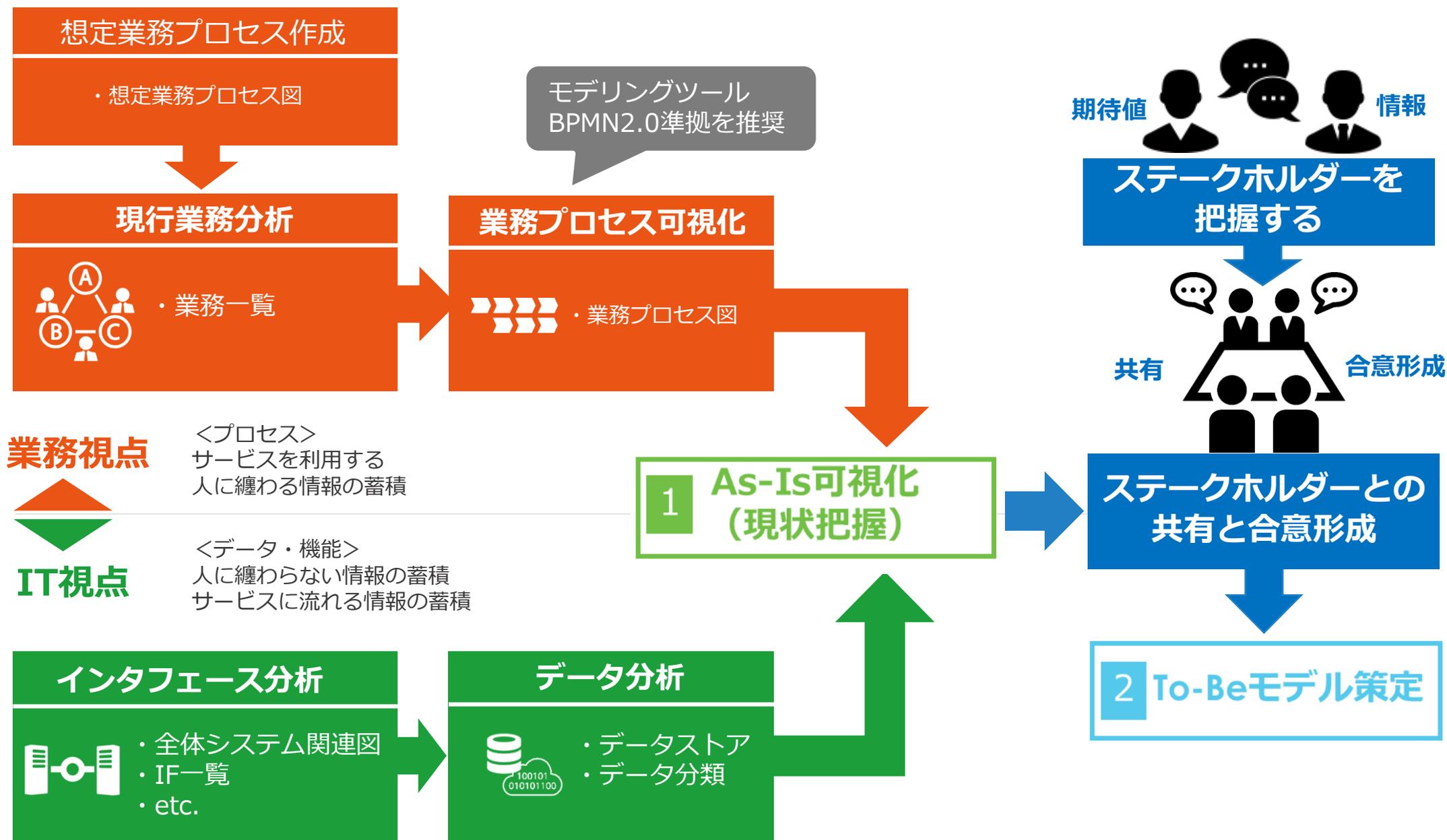
現状のパッケージリプレースを検討しており、業務部門で業務フローを可視化した。しかし、IT視点を可視化しなかったためシステム制約などの問題が顕在化されず、業務部門とIT部門の認識の相違がシステム構築時まで足かせとなった。

- ✓ 部門横断による検討漏れ（問題の可視化）
- ✓ 利害関係者を含めた合意形成ができていなかった



現状把握 - AsIs可視化 -



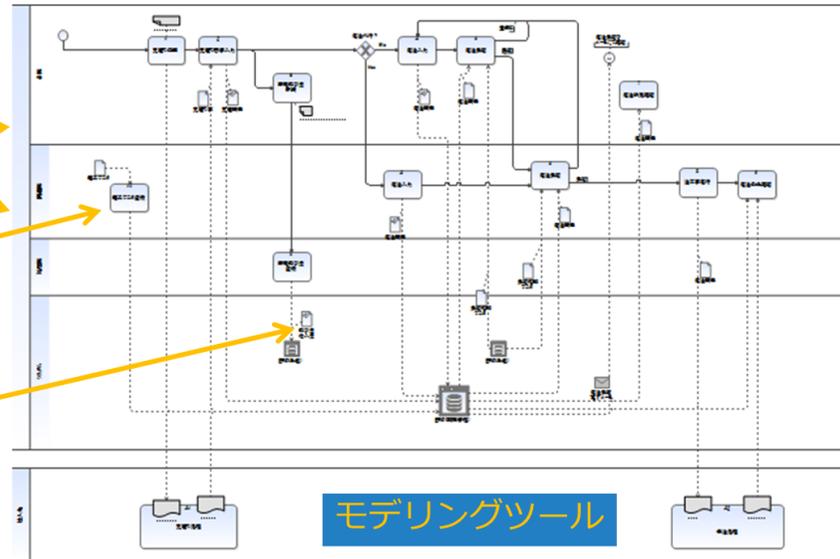


業務プロセス図

**組織・役割分担の欄
(スイムレーン) 設定**
組織、担当、他社、システム等

想定アクティビティの定義
業務一覧の業務階層3レベル
業務全体を把握できるレベルでの機能の粒度

データセットの可視化
アクティビティでハンドリングされる
データセット



業務一覧

サブシステムの粒度

業務作業レベル：業務の管理単位
この単位で、業務プロセス図を起こす。

業務に必要な機能レベル：業務に必要な機能レベル
業務プロセス図のアクティビティの粒度となる。

業務階層1	業務階層2	業務階層3	出力帳票	外部システム*利用 (連携) (In/Out)	営業部	業務部	経理部	人事部	その他	
HR 人事	HR1 組織登録 (変更)	HR1-1 新組織登録								
		HR1-2 組織変更設定								
		HR1-3 組織変更確定		In/Out:組織構成情報						
		HR1-4 各種伝票修正								
		HR1-5 新組織有効化								
	HR2 社員情報登録	HR1-6 旧組織と新組織の紐付け			Out:新旧対応表					
		HR2-1 新卒入社社員情報の登録								
		HR2-2 中途入社社員情報の登録								
		HR2-3 要入出向入社社員情報の登録								
		HR2-4 所定業務の発令								
		HR2-5 役職の発令								
		HR2-6 賞格/簡格の発令								
		HR2-7 退職の発令								
	HR3 協力会社社員情報登録	HR2-8 休職の発令								
		HR2-9 社員情報の照会								
	HR4 マスター情報管理	HR3-1 協力会社(仕入先)情報更新								
HR3-2 協力会社社員情報登録										
SD 販売	SD1 引合・見積り	SD1-1 引合受付								
		SD1-2 見積り作成	見積書							

データストア図

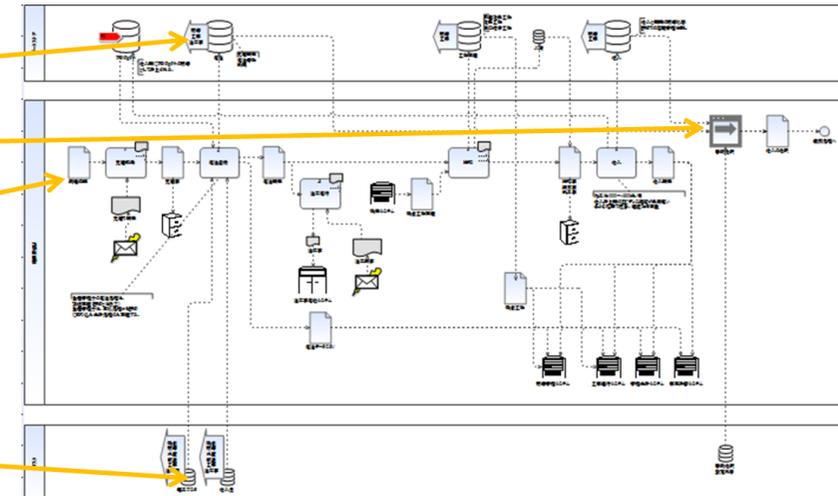
**データセット
(トランザクション)**

**システムによる
自動データ生成**

**機能への
入力データ**

**外部活用システム
(機能)**

**データセット
(マスタ)**



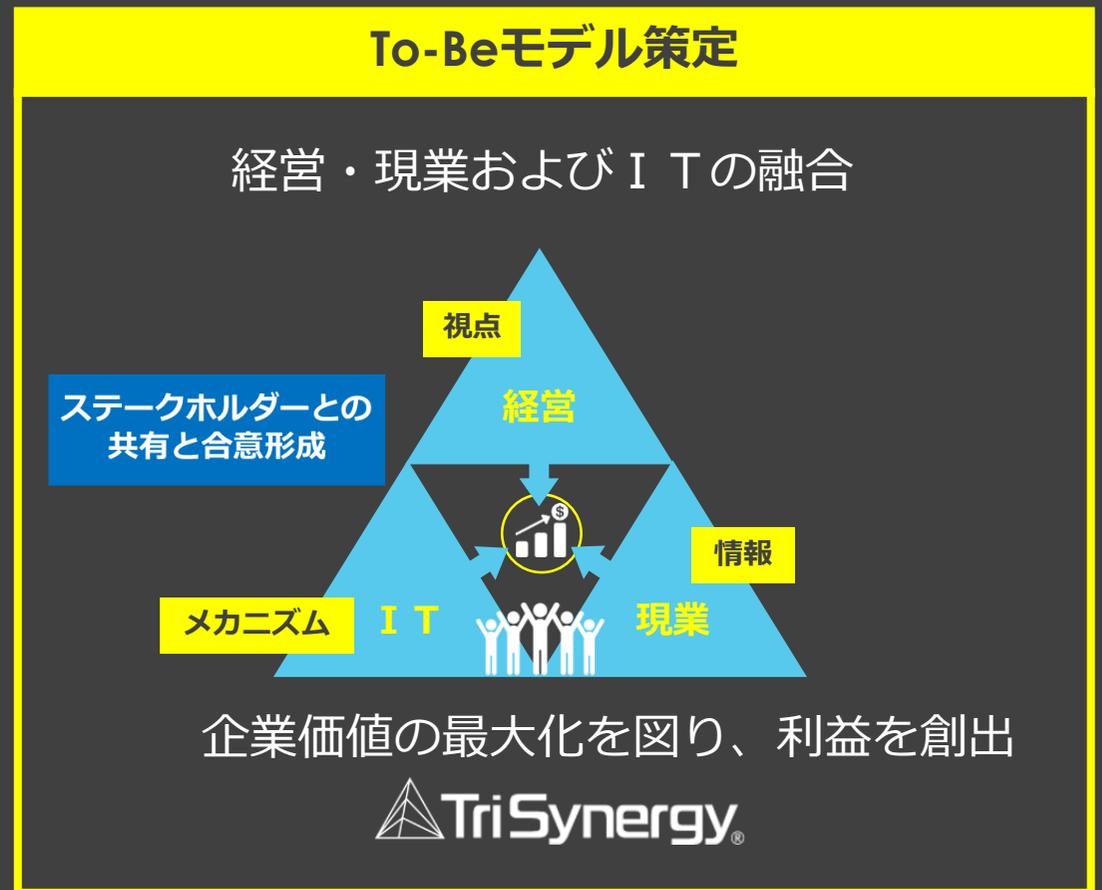
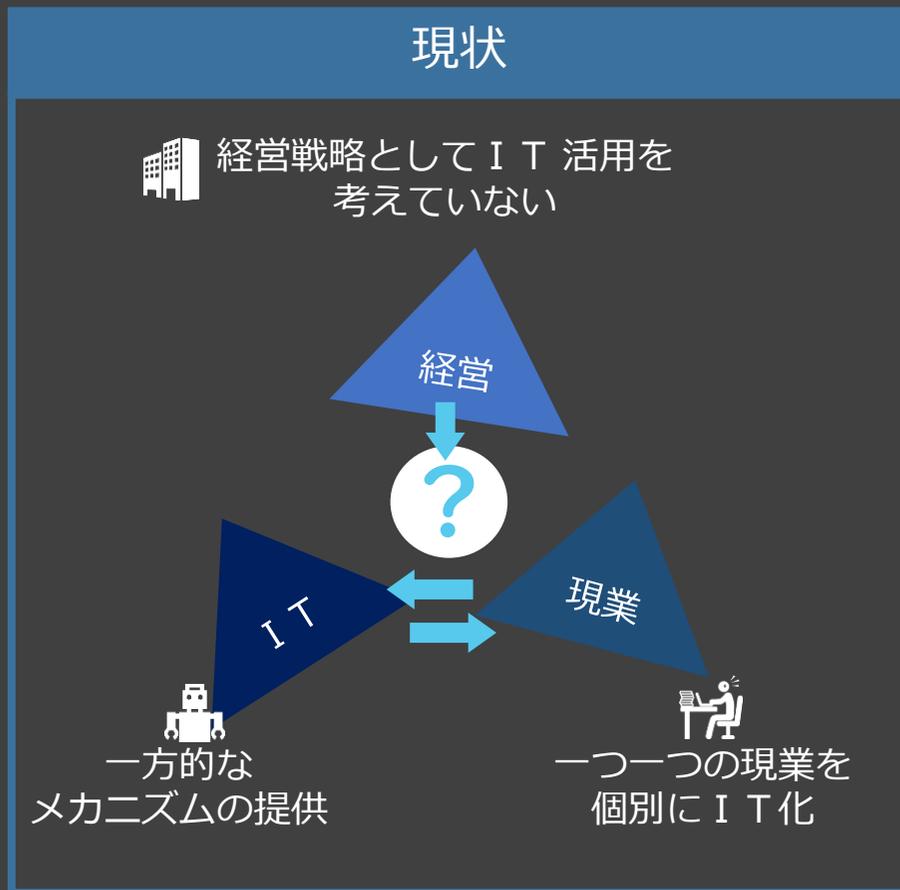
※可視化要件に応じて作成



TriSynergy®
ToBeモデル策定

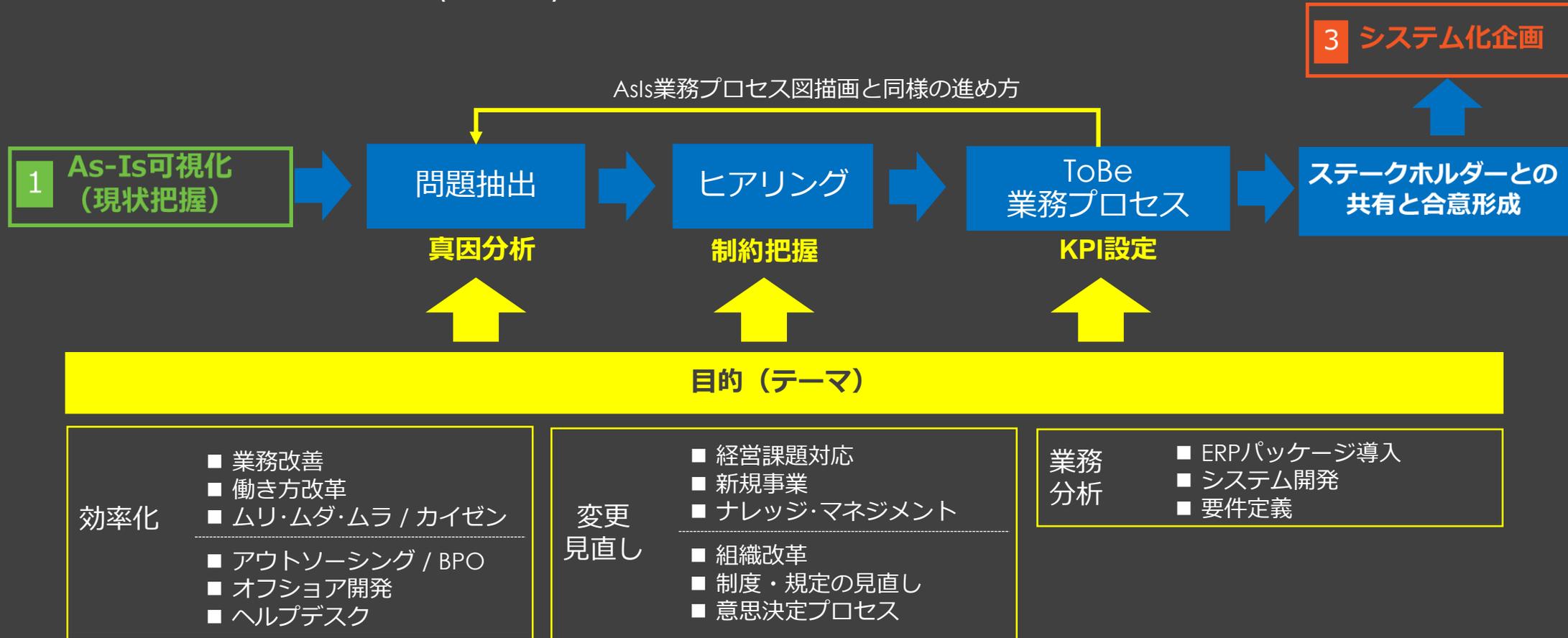
経営の視点を得ながら、業務とITとの橋渡しを行っていくことが重要

真に経営に寄与する業務改善を実現するため、
単発かつ部分最適でのシステム導入による機能実現ではなく、
全体俯瞰による全体最適を目指します。



ToBeモデル策定

可視化された現状の業務プロセスから問題を抽出し、ヒアリングを通して目的(テーマ)に応じたToBe業務プロセスを描きます。



- 問題から真因を分析し、あるべき姿 (こうやりたい) を描いていく。
- 現状把握で業務だけでなく、情報 (データの流れ) も可視化されていることで、実現可能性も検討することが可能となります。



システム化企画

ToBeモデル策定結果からRFI※・RFP※の作成、
RFI・RFPの回答結果より製品選定およびプロジェクト準備に至るまで
常にお客様側の立場で一体となりご支援します。

- ・RFI/RFP策定
- ・ベンダー回答精査
- ・製品選定



- ・プロジェクト準備
- ・契約支援

プロジェクト計画書



※RFI(Request For Information)情報提供依頼書
※RFP(Request For Proposal)提案依頼書

システム化企画サービスメニュー

- ・RFI/RFP策定
- ・ベンダー回答精査
- ・製品選定

パッケージ選定

- ・パッケージベンダーとAsIsプロセス、課題を共有
- ・パッケージベンダーが想定するプロセスでのデモ実施
- ・課題抽出、実現化検討
- ・パッケージ比較資料作成



アセット提供可

ベンダー選定

- ・RFP作成、振出し、QA対応
- ・提案書比較、実現化検討 など。



アセット提供可

- ・プロジェクト準備
- ・契約支援

プロジェクト計画

- ・プロジェクト計画書作成
スケジュール、役割分担、プロジェクトマネジメント方法
- ・プロジェクト計画合意形成
顧客、ベンダー、YDCにて計画書の合意形成



アセット提供可

KOM準備

```
private function ...
"repository": {
  "type": "git",
  "url": "git://github.com/roots/sage.git"
},
"bugs": {
  "url": "https://github.com/roots/sage/issues"
},
"licenses": [
  {
    "type": "MIT",
    "url": "http://opensource.org/licenses/MIT"
  }
]
"scripts": {
  "build": "sagepack --progress --config assets/build/webpack.config.js",
  "build:production": "sagepack --progress --profile --config assets/build/webpack.config.js",
  "start": "sagepack --hid-module --watch --config assets/build/webpack.config.js",
  "dist": "sagepack --hid-module --watch --config assets/build/webpack.config.js",
  "test": "sage run test"
},
"engines": {
  "node": ">= 8.8.0"
},
"dependencies": {
  "webpack": "^4.29.0",
  "webpack-cli": "^4.9.1",
  "webpack-dev-server": "^4.7.3",
  "webpack-merge": "^5.8.0",
  "sagepack": "^4.2.0",
  "sagepack-core": "^4.2.0",
  "sagepack-frontend": "^4.2.0",
  "sagepack-backend": "^4.2.0",
  "sagepack-asset": "^4.2.0",
  "sagepack-asset-loader": "^4.2.0",
  "sagepack-asset-processor": "^4.2.0",
  "sagepack-asset-processor-loader": "^4.2.0",
  "sagepack-asset-processor-processor": "^4.2.0",
  "sagepack-asset-processor-processor-loader": "^4.2.0",
  "sagepack-asset-processor-processor-processor": "^4.2.0",
  "sagepack-asset-processor-processor-processor-loader": "^4.2.0"
}
}
}

function (message, subtitle = "", title = "") {
  $title = $title ? $title : ('Sage &quot; Error', 'sage');
  $footer = '<a href="https://roots.io/sage/docs/">roots.io/sage/docs/</a>';
  $message = "<h1>{$title}<br><small>{$subtitle}</small></h1><p>{$message}</p><p>{$footer}</p>";
  wp_die($message, $title);
}

/*
 * Ensure compatible version of PHP is used
 */
if (version_compare('5.6.4', phpversion(), '>=')) {
  $sage_error(__('You must be using PHP 5.6.4 or greater.', 'sage'));
}

/*
 * Ensure dependencies are loaded
 */
if (!class_exists('Roots\Sage\Container')) {
  if (!file_exists($composer = __DIR__ . '/vendor/autoload.php')) {
    $sage_error(
      __('You must run <code>composer install</code> from the Sage directory.', 'sage'),
      __('Autoloader not found.', 'sage')
    );
  }
  require_once $composer;
}

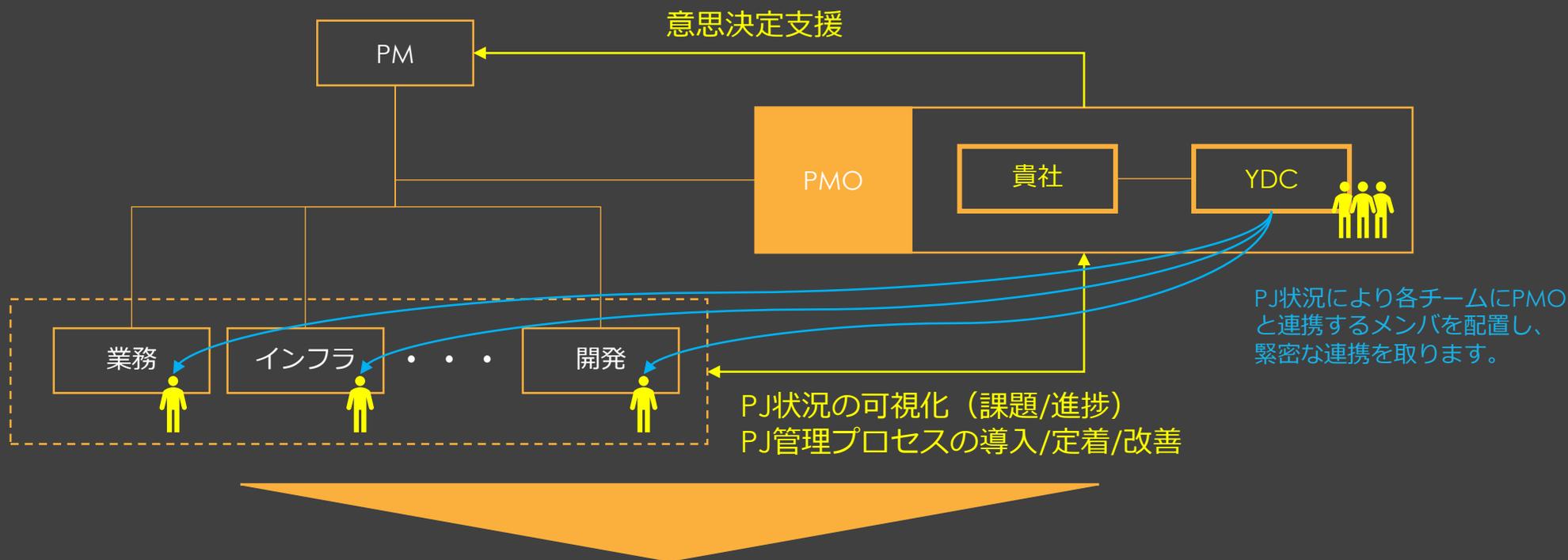
/*
 * Sage required files
 */
$mapped_array_determines_the_code_library_included_in_your_theme.
$required_files_to_the_array_as_needed. Supports child theme overrides.
($sage_error) {
```



プロジェクト・マネジメント遂行における主な課題

	課題
管理	<ul style="list-style-type: none">セキュリティポリシーおよび各種対策基準を統率できない発注したベンダーコントロールが思うようにできない
リソース	<ul style="list-style-type: none">優秀な人材は現場第一でPMOとして参画してもらえない事務作業に追われ、思うように活動（課題・進捗など）が行えない管理する内容が多岐に渡りリソースがとにかく不足している
経験	<ul style="list-style-type: none">はじめてのプロジェクトマネジメントでどのように推進するかわからない横串にプロジェクトを捉え、リスクを早期に把握できない運用・保守業務を効率化する視点をもった人材がない

全社的PMO組織による全体構想（戦略系）から、
個々のプロジェクトにおけるPMO（管理系・支援系）の業務支援を行います。



プロジェクト可視化、コスト削減、効率アップ及び意思決定の迅速化が得られます。

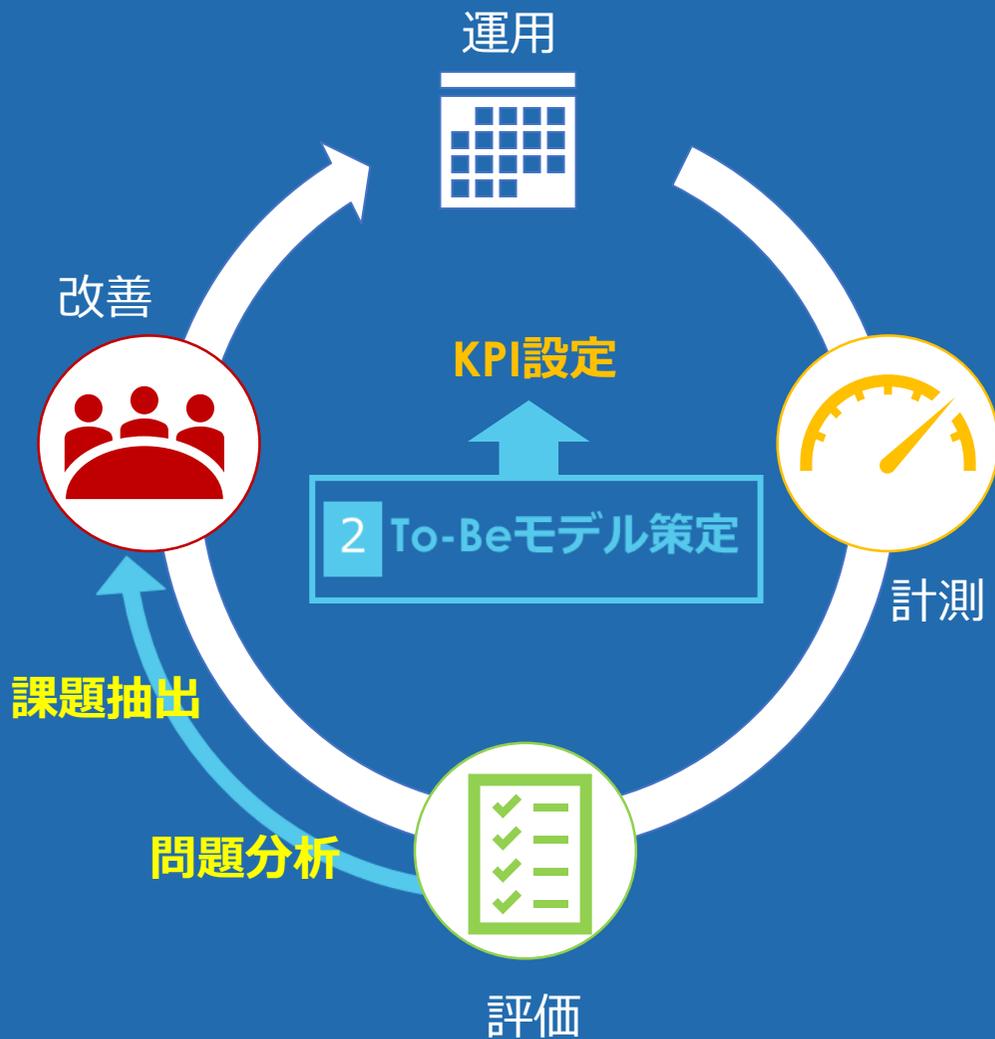
- 戦略系業務：組織全体の観点から必要とされる戦略、計画について、PMO自らが立案、策定を行う
- 管理系業務：組織全体として中長期的に管理する項目や個別プロジェクトの工程全般について、PMOが主体となって推進する
- 支援系業務：個別プロジェクトに対して作業を効率化するためのガイドラインなどの提供や、進捗状況のモニタリング、アドバイスを行う



運用による改善

運用による改善（KPI測定と評価）

運用による改善サイクル



測定可能なKPIに必要な6つの要素「SMART」

- 明確性(Specific)
 - 理解しやすくアクションがとり易いか
- 計量性(Measurable)
 - 定量化でき測定可能で、立証できるか
- 現実性(Achievable)
 - 組織的能力にあった到達可能か
- 合意可能性(Agree on)
 - 戦略目標を測定する方法として納得できるか
- 結果思考または関連性(Relevant)
 - KPIツリーで繋がる要素に明確な関連性があるか
- 適時性(Timely)
 - 測定期間が定期単位で効果が見込める

企業に、感動という付加価値を。

YDC Corporation

株式会社ワイ・ディ・シー

本社 〒183-8540 東京都府中市府中町1-9 京王府中1丁目ビル
TEL:042-333-6200 FAX:042-352-6100

中部支社 〒453-0801 愛知県名古屋市中村区太閤3-1-18 名古屋KSビル12階
TEL:052-451-2155 FAX:052-451-2742

関西支社 〒541-0043 大阪府大阪市中央区高麗橋四丁目4番9号 淀屋橋ダイビル5階
TEL:06-7711-1950 FAX:06-7711-1949

<https://www.ydc.co.jp>

本資料（添付資料を含む）に掲載されている情報（ページデザイン等のビジュアルを含む）は全て株式会社ワイ・ディ・シーの知的財産です。コンテンツの複製、社外への公開、社内利用への転用は全て、株式会社ワイ・ディ・シーの許諾を必要とする旨、ご理解をお願いします。（Copyright 2018）