

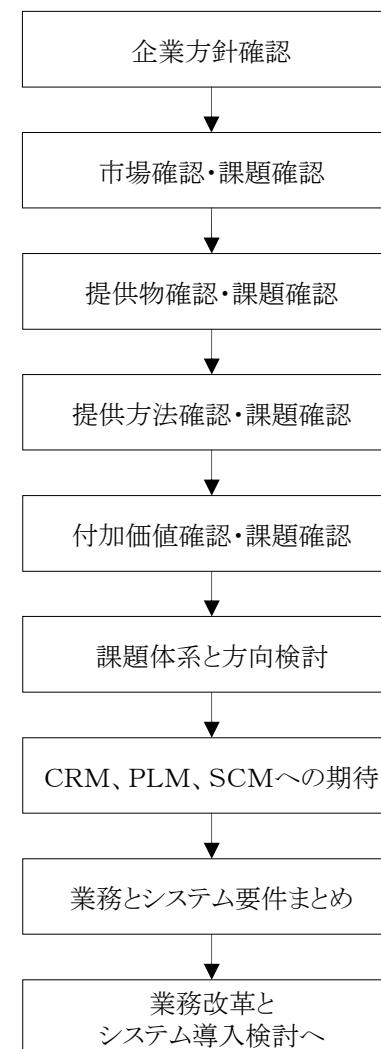
#### 4・2 各種情報システムの企画

情報システムの導入を効率よくかつ効果あるものにするには、事業の実態と課題を明確化し、その改革方向に対し、情報システムをどう活用するかを立案することです。さらにその関係者のコンセンサスを得ることは、常に現在の事業の姿に立脚して、課題と対策を考えることが重要で、そのためには、関係者自らが主体となつて悩む必要があります。

コンサルタントはそれを手助けするのであり、考える領域を明確化し、課題の抽出の視点を提供し、一緒に悩むことが求められます。

その悩みに、ITを活用して大きな改革支援を行うのが各種の情報システムです。最近では情報システムもパッケージ化され、ある程度標準的な機能を提供できるようになったため、それを理解をした上で、活用できる部分を有効活用するといった検討も、速く良いシステム導入のためには必要でしょう。

#### 展開ステップ



#### CRM、PLM、SCMの期待

CRM、PLM、SCMへの期待				
企業方針	誰に	何を	どう提供するか	さらなる付加価値は？
シーズ優位性 ニーズ対応性 その他	顧客 用途 の定義 と課題	<b>もの提供の課題</b> 商品企画 技術開発 製品設計 製品生産 商品供給 品質保証 修理 補修品 消耗品提供	セールス 直販 間販 販売方式 ビフォー:PR等 アフターサービス 等による最適化 提供方法の課題	納期回答 最短納期 品質保証 低価格 各種サービス 等々 付加価値 の課題
		<b>サービス、 技術提供の課題</b> 商品企画 技術開発 設計 供給 品質保証 サービス		