

「少ない情報の中から、当社にマッチする提案をスピーディに出してくれた。それでGPtechにお願いしました。当社の中期的展望を踏まえてIT導入要否をきちんと助言をしてもらえたのは、システムベンダーではない第三者的な立場であるからこそだと思います。」

システム刷新にあたって、グローバル・パートナーズ・テクノロジー(GPtech)にコンサルティングを依頼して下さったサイベイト株式会社様。IT 調達支援サービスをご活用いただいた経緯と効果について、プロジェクトに携わられた3名にお話を伺いました。

執行役員 高村 健一氏

管理部門リーダー 本田 知行氏(写真右)

システム課リーダー 久野 孝泰氏(写真左)



Q. サイベイトさんの事業内容は、どのような内容でしょうか？

本田様:サイベイトは、屋外広告の全国一括施工を請け負う事業を展開しています。従来の業界構造では、多店舗展開している企業は地域ごとに地場業者に発注しなければならず、非効率であることに加え、施工品質も安定しません。当社では、全国4,300の看板業者ネットワークを活用し、エリア、時期に関わらず、全国一斉での各種プロジェクトをサポートしています。

多店舗の施工を、多数の看板パートナーに発注し、一括施工のプロジェクト管理をしていくことが求められるため、業務の仕組みをしっかりと作り上げることが必要不可欠な事業モデルです。

Q. GPtech には、どのような仕事を頼まれたのですか？

高村様:基幹システム(ERP)の刷新に伴う、システム企画のコンサルティング、システム開発委託先ベンダーの選定、そして私たちユーザ企業サイドに立ったPMO業務です。

Q. システム刷新を目指された理由は何でしたか？

高村様:もともと、基幹システムを導入はしていたものの、企業規模や資金が拡大し、それに伴って会社としてのシステムへの要求が拡大していました。当時のシステムは、経営管理に必要な情報の収集・分析や、内部統制面での対応が弱かったため、会社拡大に向けた新しいニーズに対応するため、刷新をする判断をしました。

久野様:当時のシステムの機能改善も検討しましたが、当時のベンダーの開発品質に不安もあり、その判断は見送ることになりました。

Q. GPtech に業務を依頼することになったきっかけを教えてください

高村様:社内のメンバーで企画やプロジェクト推進を実行できればよかったのですが、社内にIT導入に精通した人材がおらず、RFP等を自分たちなりに作成はしていたものの、プロジェクトの品質を高める

ためには、外部専門家の支援が必要と感じていました。そのため、GPtech以外にも、システム会社からのコンサル支援の提案、プロジェクト管理会社や個人事業のコンサルタントからの提案も含め、6社に相談をしていました。その中で最もよい提案と判断したGPtechへの委託を決めました。

Q. GPtech への委託を決めた決め手はどのような点でしたか？

高村様:1つはレスポンスの早さです。単に電話、メールの返事が早いというだけでなく、少ない情報から当社の状況を想像していただき、スピーディに提案が出てきたことが印象的です。当社のスタッフは非常に多忙な状況であるため、少ない打合せで要件をまとめることができる期待感がありました。

もう1つは、トップのコミットメントがあった点です。GPtechが掲げている理念通りの提案が出てきており、かつ社長自身がプロジェクトの責任を持ってくれるということで、理念に掲げたサービスで期待を裏切るようなことはないだろう、という安心感もありました。

Q. どのような体制でプロジェクトを進めましたか？

高村様:当初は各部署のマネージャーに参画してもらい、GPtechに対して各部署のクリティカルな問題をきちんと伝え、またベンダー候補の提案をしっかりと判断できる体制を取りました。ベンダー決定以降は、管理部の本田を中心にした体制に切り替えました。

本田様:要件定義工程からは、現場のチームリーダークラスや現場担当に積極的に参加してもらうようにしました。システムの切替にあたってはどうしても現場にストレスがかかってしまいます。当社はベンチャー企業で業務の変化も激しい中で、システムに業務を合わせるべきなのか、業務に合わせてカスタマイズすべきか、といった判断に現場の業務担当者自身に主体的に関与してもらい、後々のシステム定着につながるように心がけました。

Q. システム刷新プロジェクトの成果は出ましたか？

本田様: 情報項目が少なく、利益状況が見えにくかった以前のシステムに比べ、経営管理の情報がきちんと見えるようになりました。いくつかのシステムにデータが分散していたものを一元化する、ということも、プロジェクトを通じて実現できました。情報の入力量が増えた分、入力方法について担当者間にややばらつきが見られるので、今後の課題として、業務運用の強化は必要と感じています。

高村様: 顧客ごとの売上や仕入先ごとの仕入状況を部下に指示すると、すぐに出てくるようになりました。実際にシステムを操作はしていませんが、状況に基づく判断が迅速にできるようになったのはプロジェクトの成果と感じています。

久野様: システム課としては、システムのメンテナンスやユーザ部門からの依頼事項への対応を、スタッフに任せられるような体制になり、負担は軽減されています。カスタマイズをすると費用が発生してしまうシステムになったことで、柔軟性が薄れたようにも見えますが、要件にきちんと優先順位付けをする意識が各部に芽生え、思い付きレベルの要件に対応する必要がなくなる、というメリットも出ています。

Q. プロジェクトを通じて社員に変化が出たようなことはありましたか？

本田様: 社員については、システムを、単に使うものとして見ていたところから、作り上げていくもの、という意識が芽生えました。単に不平を言うのではなく、改善要望をニーズ・要件として出す動きにつながっています。自分自身としても、要件定義、システム導入といったことに関与するのは初めてでしたが、一連のプロセスを専門家を巻き込んで経験できて、大きく成長できたと感じています。

高村様: プロジェクトを通じて、本田の成長は非常に大きかったです。今後は、ある程度の規模までのプロジェクトであれば、本田中心にまわせるだろうという見込みが持てるようになりました。

Q. GPtech に頼んでよかったと思える点は、どのようなことでしょうか？

高村様: 単純比較はできないのですが、コストが安く済んだように思います。プロジェクトが計画的に行き、無用なカスタマイズコストやトラブル対応のための費用はほとんど発生しませんでした。もし、自分たちでやっていたら、こうはできず、GPtech への委託費用よりずっと大きな費用が発生してしまっただろうと思います。

また、システム移行が非常にスムーズに行きました。移行計画を立案し、社員の参画意識を高めてくれたことで、非常にクオリティが高いプロジェクトになったと思います。

Q. ユーザ企業サイドに立ったコンサルティングサービスについて、どのような印象をお持ちですか？

高村様: 判断に迷う事項は多い一方、ベンダーとは利害が合わないので相談できないことも多い中、セカンドオピニオンとして相談できる先があるのはありがたいと思います。また、プロジェクトの過程で、Google Apps やセキュリティツール、車両の経路探索のツールなど、いろいろな他システムを導入すべきか否かの相談もできました。ベンダーに相談すると、営業的な対応を受けてしまうことになりませんが、当社の中期的展望を踏まえてきちんと要否の助言をしてもらえたのは、システムベンダーではない第三者的な立場であるからこそだだと思います。

Q. GPtech への今後の期待があれば、教えてください。

高村様: システム業界の取引形態を一新してもらいたいと思います。保険の窓口のようなセカンドオピニオンのサービスのニーズは、IT分野においても大きいと思います。また、GPtech の活動は、ベンダーの競争力向上にもつながり、そしてそれがユーザに再び返ってくると感じています。情報ネットワークを広く持って、多くのベンダー情報やパッケージ情報を収集・蓄積し、私たちユーザ企業に相応しいシステムを迅速に提案できる体制作りを目指していただければと思います。その結果、特定の製品を推奨・提案するようになってしまっただけでは理念が崩れるのでバランス感は重要ですが、ベンダー側から手数料をもらわないポリシーを貫いている限り、GPtech のバリューが失われることはないと思うので、今後の活躍に期待しています。



サイバイトのプロジェクトメンバーの皆様と
GPtech 坂本（後方中央）