

IT設計·監查業務 説明資料

ブルースター株式会社

マルチベンダー環境によるコストメリットを目指して

昔は、特定の大手情報通信企業にICT分野を丸ごと任せていれば高額なものの安心であった時代がありました。しかし、今日においてはコンプライアンスの観点からコストメリットをステークホルダーに対して示す必要性や、常に最新で安価なものを利用して競合相手に対して優位に立つ必要性が増してきています。

しかし、種々雑多な機械をどのように構成し、初期・運用コストの両面を抑制しつつ最高な環境を構築するのには、発注者側に多くの経験とスキルが要求されます。数々の構築経験がある企業であれば可能かもしれませんが、そうでない場合のほうが一般的です。

マルチベンダー環境にて構築できるSlerが増加していますが、総合的な初期運用コストが低減できるかのメキキは困難さが伴います。またベンチャー企業では運用期間中対応できるか不安が残ります。

自社でイニシアチブを執りながら、マルチベンダー環境で最高なものを安価に利用することを当社が、貴社のアドバイザーとして支援いたします。

ITコンサルイニシアチブベンダーの当社だからこそ

当社は、1990年の創業以来、一環して株式上場企業を中心としてた企業とお仕事をさせていただいてきております。中期経営計画に基づき、ICT技術を用いて中期経営計画を実現するために、どのようなことができるのかを検討し、事業計画を立案し、各プロジェクト起案、設計・開発・監査・運用支援をさせていただいております。

また同事業から事業の将来価値算定を行うビジネスデューデリジェンスを企業様および、金融関係者様に対して提供し、将来のトレンドに関する深い調査を国際的な視野をもって取り組んでおります。目先のことでなく、将来計画像をもとに現在を考えることの重要さを、このICT分野においては必須であると当社は考えています。



ICTプロジェクトマネジメント

- (1)経営者層へ向けた事業計画書 企画・資料作成業務
- (2)概要設計業務 錯誤のない詳細な概要設計の作成業務 見積もり概要書作成
- (3)ベンダー(開発会社)選定業務 声をかけるベンダーの選定基準(信用調査および査定)および指定 ベンダー説明会 概要設計に基づいた各社からの提案書の内容分析 各ベンダーからの提案比較書作成 各ベンダーより提案内容のヒアリング実施
- (4)発注支援、監査業務
- (5)運用支援



1. 経営者層へ向けた事業計画書

経営者層へ向けた事業計画書の企画・資料作成業務

当事業の必要性を簡潔かつ分かりやすく表現した「エクゼクティブサマリー」および詳細な事業計画書を、国際的な視野から貴社の現状と予算規模に則した内容にて作成を支援致します。

長期的な視野にたち、複数のフェーズにプロジェクトを分け、フェーズ毎の実施によるリスクとコストの両面から低減を図ります。他社での事例なども併せて最善なる方法を共同で模索していきます。なお、検討するべき事項を抽出し、重点的にご検討していただけるように致します。

市場調査によりプロジェクトリスクを軽減

事業計画書を作成する上で、市場分析が必要となりますが、その分野は 弊社の得意分野です。事業を実施した後に「市場ニーズがなかったので 損失が発生し引責問題に」ということを事前に回避することができます。

資金調達や共同事業パートナーの紹介

該当事業を共同で行うとシナジー効果の大きい事業会社様のご紹介や、資金調達をお手伝いいたします。



2. 企画・概要設計業務

経営計画にて承認された事業計画につき、その第一フェーズにて実施する開発工数試算および概算プロジェクト費の算定を行います。

開発と運用面の両方を考慮した企画案作成 開発と運用をどのような形で行うのがTCO削減効果が大きいかを、 社内人員などを考慮した上で共同で検証策定します。

錯誤のない詳細な概要設計の作成業務

開発発注にあたり、どのような手法と構成で行うのか概要設計を 行います。将来の拡張を踏まえ、どのようなデータベース構造、 機器構成であるかの指針も示します。

この概要設計強いによって、ほぼ同一条件で見積もりを取得することが可能となります。

この概要設計書を基に、コンペ参加の開発会社は提案書と見積書を作成してきます。



3. ベンダー選定業務

ベンダー

声をかけるベンダーの選定基準を信用調査等を踏まえて選定します。

ベンダー説明会

ベンダーを集め、プロジェクト概要説明会を実施します。プロジェクト 概要および概要設計書を開示し、予算規模を説明します。

各社からの提案書の内容分析

ベンダー各社からの提案書内容を分析し内容に錯誤がないかを確認します。錯誤がある場合には、指摘し再提出を促します。

各社からの提案内容を一覧比較表を作成し

各ベンダーより提案内容のヒアリング実施 提案内容を個別にヒアリングします。



4. 発注支援・監査業務

品質・工程・スケジュール管理指導 ガントチャートによりスケジュール管理を実施します。クリティ カルパスなどを設定することにより、スケジュール延滞が発生し ないようマネージメントを行います。

開発検討事項指導 問題点などの把握と検討を随時実施します。

定例の進捗状態報告会議 分かりやすい言葉での進捗報告を行います。

中間での要求性能テスト実施 部分毎の単体性能テストを実施し検収作業を行います。

最終的な要求性能テスト実施 最終的に結合テストを実施し検収作業を行います。

監査報告書の作成



5. 運用支援

運用開始後に発覚した問題点の責任範囲の調査

検収後のトラブルにつき、瑕疵の範囲か範囲外かを切り分けます。

開始後に発覚した運用上での問題点の改善方法の検討。

システム運用を行うための業務フロー設計、指導と実施状 況確認

運用のための人材支援(オプショナル)

マーケティング責任者、WEBデザイナ、カスタマイズのための開発者等を受託派遣いたします。

→ 【WEBマーケティングアドバイザ事業】 http://www.bluestar.co.jp/pdf/web.pdf



ブルースター株式会社のご案内

ブルースター株式会社は、1990年にネットマーケティング専門のコンサルティング会社として設立されて以来、一貫として同分野で多くの顧客企業に対してサービスを提供しております。その長い社歴から、「歴史は繰り返される」という言葉に表されるように、将来を見据えることが困難であるといわれているこのIT産業において、市場の変化などの先を読むことができています。

また古くから築き上げている人脈や企業間の信頼に支えられ、 当社はこのIT産業の発展に貢献できているものと自負しております。

パソコン通信の時代から、インターネットの時代へ、 そして社会基盤へと通信ネットワークの役割が変化してきている、 この新たな産業革命を社会のためになる仕組みへと 当社はお役に立ち続けていきたいと考えています。

設 立: 1990年8月16日

資本金: 4,000万円

本 社: 〒105-0003 東京都港区西新橋1丁目6-12 AIOS虎の

門402

代 表: 代表取締役社長 坂本光正



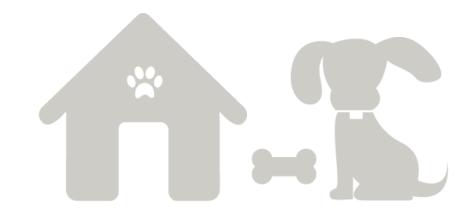
IT業界のことを知りましょう

20年余り、この I T業界の発展に少なからず寄与してきた当社は、この産業は建設業界との類似点が多くあることを機会がある度に説明をしてまいりました。

日曜大工のように、ちょっとした知識のある人であれば、犬小屋を作りあげることができると同様に、ホームページの記述言語であるhtmlとシステムのちょっとした知識があると、「犬小屋」に相当する小さなECシステムを個人でも作り上げることができます。

しかし、その犬小屋に人が住んだり、商売を行う店舗としての実用性や耐久性がないことは、見てのとおりです。このことはITについても言えることです。







建築業界とIT業界を比較してみると類似点が多くあります

建築業界

① 発注主の予算感やコンセプトから設計を行う

設計事務所

② 大手建設会社が各種工事業者をプロジェクト 管理し、建物が作られる

大手建設会社

下請け

中堅建設会社

下請け

地域密着工務店

③ 最後に内装業者が、仕上げていく

内装業者

④ 電話は家や事務所、商店として使う上でも 必需品

電話工事業者

⑤ 警備会社に日々の安心を託す

警備会社

大規模なプロジェクトは、どちらもおおよそこの ようなSTEPとなります。

プロジェクト規模により、「地域工務店」にすべてを依頼し、そこが抱える設計士が戸建て住宅を建てるのと同様に、小さなソフト開発会社が、あまり負荷のかからないシステムを作ることも可能です。

映画ロケのセットは、内装業者のようなところだけで作り上げるのと同様にホームページ制作会社が見た目を綺麗にハリボテを作り上げることもできます。そこに耐久性や拡張性はありません。

IT業界

① 発注主の予算感やコンセプトから設計を行う 多岐に渡るWEBマーケティングの知識をもつ

IT アーキテクト

Bluestar

② 大手SI会社が各専門的な開発会社を マネージメントし、システムが作られる

大手SI会社

下請け

中堅SI会社

下請け

地域SI会社

③見た目が綺麗になる。

ホームページ制作会社

④ プロバイダ、ルータ、ファイアウォールの 設置管理

ネットワーク会社

⑤ ウイルスや不正侵入(ハッキング)から守る業務

セキュリティ会社



【実績の一例】

【基幹システム入れ換えプロジェクト】

- ○クライアント:年商300億円の問屋
- ○AS400による勘定系基幹システムをオープンシステムにリプレースするプロジェクト

KSF: 仕入・販売リベート管理を含めた管理関係制度の導入。単品収益の把握。

顧客ごとに異なる帳票出力の自由さ、EDI連携などの入出力関係。 BIツール導入による意思決定の迅速化

- ○プロジェクト範囲:役員会決議資料~導入完了。運用後のカスタム帳票 作成支援。
- ○受託金額:800万円(14カ月間)

【通販会社 物流効率化プロジェクト】

○クライアント:大手通販会社(年商250億円)

KSF:通販商品出荷に16時間要し、管理部門まで動員している状況を改善。 誤配送率低減

- ○プロジェクト範囲:業務フロー分析、改善計画、出荷システム設計、ソフト開発・ハード選定
- ○改善とシステム導入により、出荷部門の人員リソースのみで9時間にて対応可能に。
- ○受託金額:1800万円(3カ月間)



【実績の一例】

【新規事業計画作成プロジェクト】

- ○クライアント:大手SI事業者
- ○新規事業における役員会決議資料

KSF:今後15年間の売上・収益予想の作成とその裏付け資料。

- ○プロジェクト範囲:役員会資料作成の一括受注。(海外先行事例収集、市場予測等)
- ○受託金額:500万円(2カ月間)



豊富な実績をもつITアーキテクトです。

1990年からネットマーケティング専門で一環してサービスを提供している 当社までCIO代行サービス、CIOアドバイザリーをご用命ください。



ブルースター 会社案内 ホームページ https://www.blue.co.jp/

当社、IT設計事務所は、予算に合わせ 効率的な施工、監査を包括的に プロジェクトマネージメント致します。

ブルースター WEBマーケティング関連マニュアル

https://www.blue.co.jp/pr/

- WEBマーケティンク゛アト゛ハ゛イザ リーサービス案内
- 法人ホームページ成功の秘訣
- SEOの概念説明(一般向け)
- SEOのWEB管理者向けマニュアル 2 https://www.blue.co.jp/pdf/seo_detail2.pdf
- 検索連動型広告改善・運用マニュアル
 - 検索連動型広告アドバイザーのご案内
- Google Analytics設定・運用マニュアル

https://www.blue.co.ip/pdf/web.pdf

https://www.blue.co.jp/pdf/success.pdf

https://www.blue.co.jp/pdf/seo.pdf

• SEOのWEB管理者向けマニュアル 1 https://www.blue.co.jp/pdf/seo detail1.pdf

https://www.blue.co.jp/pdf/listings.pdf

https://www.blue.co.ip/pdf/listingsadv.pdf

https://www.blue.co.jp/pdf/GoogleAnalytics.pdf

