

平成 15 年 4 月 1 日

建設業 IT 化コンサルテーション (3 ヶ月パッケージ) 基本指針
コンサルテーション料金

各位

情報システムコンサルタント
桃知 利男
pinkhip@dc4.so-net.ne.jp

◎コンサルテーション指針

ご存知の通り、「CALIS/EC」への対応を見据えた社内 IT 化の目標とは、社員一人ひとりの情報リテラシー向上による、社員の創造的活性化を通じた企業競争力の強化にあります。さらに「CALIS/EC」などという狭い視野を超えた、経営戦略としての IT 化の視点もここにあります。

つまり、全ての社員の皆さんが自由に「IT を扱える」「IT を活用できる」そして「情報を発信できる」「情報を活用できる」といった能力を持つ事が、「CALIS/EC」そしてそれを超えた戦略的な IT 化への取組みの基本となります。

以上を目標とした私の IT 化コンサルテーションの大きな指針は以下の 3 点です。

- 一・CS (顧客満足) を最優先とした IT 化
- 一・全ての社員の皆さんが、積極的な向上意識を持てる IT 化
- 一・IT 化を通した御社のブランド・アイデンティティの確立

上記を実現するために、最初の段階として以下の取り組みを行います。

1. 現場におけるインターネット、電子メールの活用を第一義とした、PC の一人一台体制を前提とした IT 化インフラの整備 (イントラネットの構築と活用)
2. イントラネットの活用を通した、全社的且つ計画的な戦略的 IT 化指導

◇ 集中的な取組み

まず、最初に取り組むには「IT 化に対する組織的且つ集中的な活動」の基盤作りです。

IT 化の取組みとは、極めてシステムテックで組織的なものです。ゆえに、なによりも優先される最初のステップは、「IT 化の重要性と緊急性の全社的な合意形成」のための作業です。その為には、IT 化推進チームの立上げと、そのチームによる自発的な IT 化計画の立案作業が必要です。

◇フェーズ1 準備・助走段階

― 自社の理解、IT化推進チームの立上げ ―

1. 自社の現状を理解します。
2. IT化の重要性と緊急性の合意形成を行います。
3. IT化推進チームを組織化、立上げを行います。
4. IT化推進チームは、経営トップが示した目標実現のための具体策としてのITシステムをプロデュースします機能であることを理解し、そして行動します。
5. これらをふまえ、全社レベルでの進むべき方向と目標を、まず経営トップが示す必要があります。

■自社の理解とIT化の必要性についての合意形成について

- ☒ IT化の本質的な理解についての社内勉強会を開催します。
→具体的には、私のスタートアップセミナーを社内で行うこととします。(1回)
- ☒ この社内勉強会において記述式アンケートを行い、社員個人レベル、課レベル、事業部レベルにおけるIT化レベルの調査（ハード、意識、リテラシー）を行います。
- ☒ 調査結果の分析研究・認知・対策・知覚（調査結果のドキュメント化、広報）をIT化推進チーム最初の仕事として行います。

■IT化推進チームの発足

- ☒ IT化推進チームの人選を行います。(各部署から1名程度)
- ☒ IT化推進チームの人選は組織横断的に行う必要があります。
- ☒ この推進チームのメンバーは会社公認である必要があります。

■目標の策定について（自社の現状を理解した上で）

- ☒ IT化の到達目標とその到達目標までの具体的な取組み案を計画・立案します。
- ☒ ただし、最初に実行すべきは、小さな成功を確実に得られるものです。
- ☒ 小さな成功を得るための最初の取組み案としては、
 - ・社内標準の策定（ワープロ、表計算、CAD、メーラー）
 - ・イントラネットの初期利用講習
 - ・現場状況報告の開始
 - ・入金状況報告の開始
 - ・全社レベルでの電子メールの活用
 - ・and etc.

まず、ここまでをフェーズ1として短期的且つ集中的な取組みを行います。具体的な取組み事項もIT化推進チームが優先順位を決めながら行うこととなります。つまり、何の為に何を何時までに行うのかを、IT化推進チームが、経営トップが示した目標（御社の経営理念及び経営指針）に向かって自ら考え決定できるように指導いたします。

■フェーズ1での具体的取組事項

→ハード・設備の検討・見直し・準備・敷設

- 社内 LAN の構築若しくは再検討
 - ・社内教育用施設の検討等
- 社内 LAN からインターネットへの接続環境構築の検討・見直し
 - ・自社内にインターネットサーバーを持つのか、それともレンタルサーバーか
→ホスティング・ASP を推奨。
 - ・自社からのインターネットアクセスの検討・見直し。
→ADSL 等の低価格な回線で十分
 - ・現場、支店、営業所からのインターネットアクセスの検討・見直し
- 現場の IT 化（建設 CALS/EC 対応）はどうするのか
 - ・現場代理人が現場から Email を利用できる環境の提供

→社内教育

- イン트라ネット利用講習会の開催
イントラネット Server の準備が出来次第、イントラネットの利用講習を全社員対象として行います。
1 チーム 10 人程度の班編成
2 日までは私が担当します。
その後の勉強会等は、IT 推進チームの企画運営によって行います。

これらについては、必ずしも私の提案に合わせる必要は無く、御社の都合（御社の IT 化意識、御社の予算、お付き合いのあるベンダー等）に合わせカスタマイズ（調整）します必要もあるでしょう。

◇フェーズ2

— 全社的な導入段階 —

- ・フェーズ 2 の大きな目標は、社内情報インフラとしてのイントラネットの確立にあります。具体的には、
 - ・現場状況報告の充実を図る
 - ・入金状況報告の充実を図る
- ・これらの小さな成功を全体へと普及させます。
- ・基本システムでユーザーに十分慣れていただき、利用者の獲得を推進します。
- ・IT 化リーダー、キーマンの発掘育成を行います。
- ・システム再構成をトライ&エラーから学びながら行います。
- ・営業系システムとのインテグレーションの考案を行います（顧客データベース、顧客アンケート等）。
- ・継続した社員への IT 化啓蒙活動等の推進を行います。

この段階では、より多くのユーザーにシステムを利用していただき、慣れ親しんでいただくことが目標となります。ここでは、いかに社員の皆様が自らの情報を自発的に発信できるかが、成功目標となります。

このフェーズ 2 の取組が始まった段階で、一応の私の初期コンサルテーションは終了いたします。ここまでの 3 ヶ月を見込みます。(このフェーズ 1~2 までの立ち上げ期間は、システム (ハード) の構築も含めて 3 ヶ月を見込んでいます。)

達成目標は、御社の社員が、情報ユーザーから情報発信者へなる、ということです。そして、その実現のために、IT 化推進チームが、経営トップの経営理念を理解し、それを如何に IT 化 (建設 CALS/EC) に結び付け具現化していくのかを、自ら考え実行できるかということです。

◇フェーズ 3 — 応用段階 — (オプション)

- ・さらなる情報発信者へ
- ・CS を意識したアプリケーションの拡張等 (データ・ベースの活用)

この段階におけるユーザーの多くは、既に情報ユーザーから情報提供者へと質的な変化をしていることが前提となります。具体的には、フェーズ 2 に取り組んでから、3 ヶ月から 6 ヶ月程度時間が必要かと思えます。

進捗状況にもよりますが、貴社の社員の IT 化成熟度によっては、このフェーズは前倒しも可能です。その条件とは、情報ユーザーから情報提供者へと質的な変化です。

→つまり社内コミュニケーションのスピードと質的な変化が起きているということです。

◎コンサルテーション機能及び費用等

※各フェーズにおける情報コンサルタントとしての私の機能は、IT 化推進チームの活動をサポートしながら、IT 化推進チームが、御社の情報戦略部分を担う戦略的なチームとして経営トップを補佐します機能を獲得できるように指導しますことです。

契約期間は 3 ヶ月間を予定します。

→フェーズ 1 終了、フェーズ 2 の開始まで。

契約期間中におけるコンサルテーション契約料は、以下の条件において、月額 111,111 円 (源泉税控除後 100,000 円) といたします。

※IT 化のスタートに際した打合せに伴う訪問日当 1 回分を含みます。

※IT 化に対する、緊急性と重要性と必要性の合意形成セミナー開催の 1 日分の日当を含みます。

※イントラネット利用勉強会としての 2 日分までの日当を含みます。

◇旅費等

但し、宿泊費、旅費等が発生した場合は別途と請求とします。

旅費は、銀座線浅草駅を始点、終点とした鉄道運賃グリーン車料金及バス料金を計算基本とします。

小口旅費として、一回の訪問につき 5,000 円 (源泉税控除後 4,500 円) を支給します。

宿泊費は一泊 16,666 円（源泉税控除後 15,000）として計算します。
宿泊を伴う場合、拘束料として一泊あたり 22,222 円（源泉税控除後 20,000 円）を加算
します。

※相談・指導は電子メール及びイントラネットの電子会議室（以下「電子メール等」と
記載）の使用を前提とし、電子メール等での相談に関しては、相談件数に上限は設け
ません。

※相談内容は IT 化取組み内容に限定します。

※プロジェクトチームの会議、打合せ等は、契約成立後、早急に電子メール等の電子会
議システムをたちあげ、メンバーの地理的な障害を極力無くし、移動による時間と費
用の節減を図る。ただし、電子メール等の会議室のたちあげ、運用に係る費用はコン
サルタント料金には含まれません。

※会議へ出席や指導等、基本契約に含まれない訪問が必要な場合、日当は 55,555 円 / 1
日とします（源泉税控除後 50,000 円）。但し、この訪問にかかる宿泊費及び出張旅費
は別途請求とします。

※システム構築等の技術料の伴う案件、講習会開催に伴う費用については本委託料金に
は含まれず別途個別契約事項とします。

■ 契約期間終了後の継続的顧問契約について

※3 ヶ月間のコンサルテーション契約終了後の継続契約は、希望により IT 化顧問契約を
可能とします。

※契約金額は月額 11,111 円（源泉所得税控除後 10,000 円）。（1 年分の一括前払い）

※その他はコンサルテーション契約に準じます。

※顧問契約がある場合、オプションであるフェーズ 3 への対応は、訪問が必要な場合は、
日当扱いで対応。その他電子メール等で対応が可能な場合には無償で対応いたします。

※IT 化顧問契約社については、桃知商店主催の勉強会等での割引料金などの特典を設け
ることとします。

上記は平成 15 年 4 月 1 日からの契約に適用いたします。