

競争優位への【ビジネス構造化】

～ 経営改革・管理フレームワークとしての
【ビジネス構造モデル】の提唱～

2006年12月7日

ザカティールコンサルティング株式会社



構成

1. 経営・改革における課題の認識

2. これからの経営改革と管理のフレームワーク ~ ビジネス構造化

3. ビジネス構造化のアプローチ

本日のテーマ

CEO,CFO,CIOが活用すべき
競争優位レベルに向けた、
経営のビジョニング、実行、マネジメントの方法論

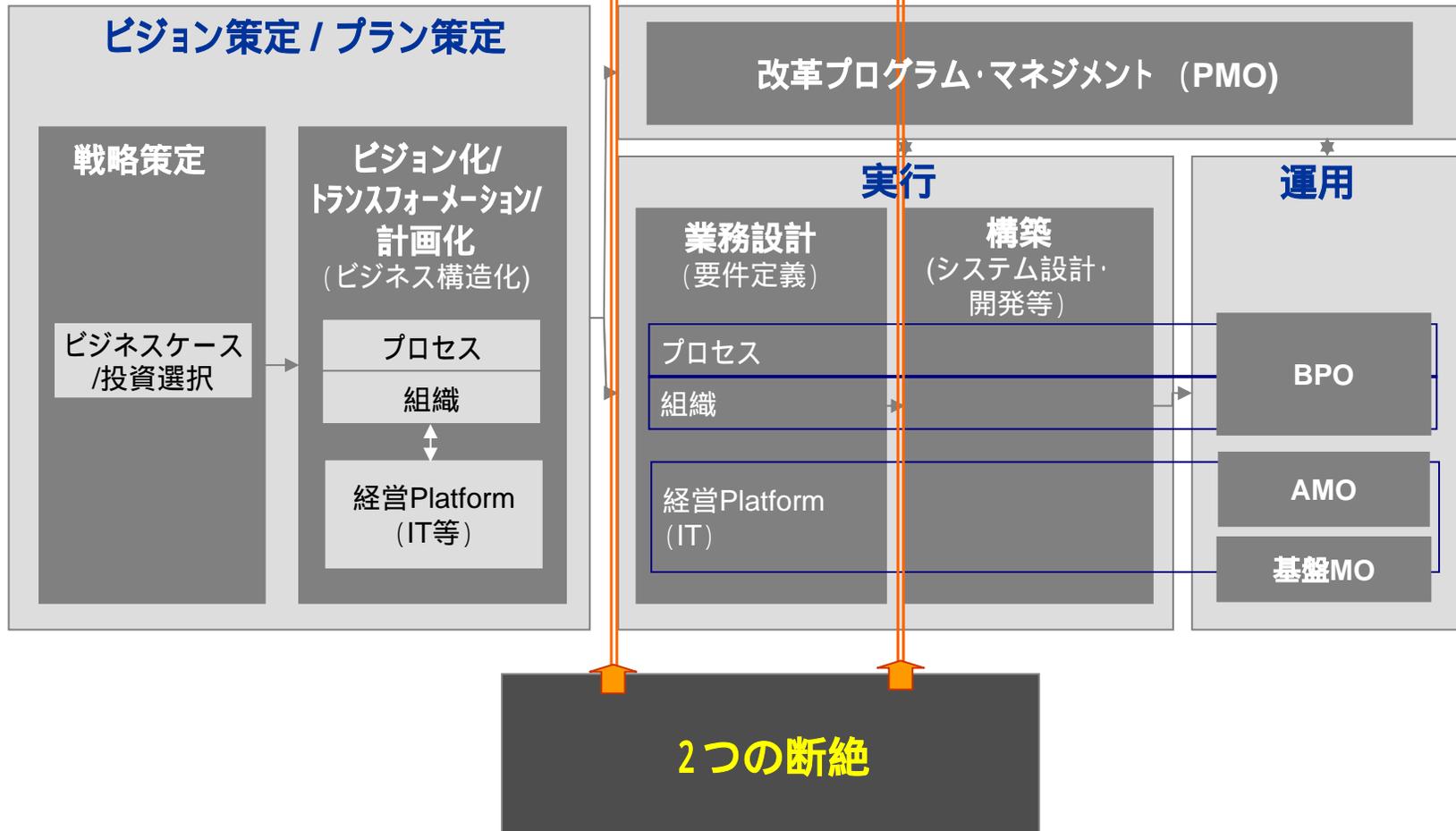
【ビジネス構造化】

- ・あくまでも実践的であることに意味（実務上の知見を抽象化）
- ・しかし、先端の経営理論、IT理論の結実（理論的妥当性）

本日はその概要。
詳細は別途、個別。

競争優位への経営の重要課題 ~まとめ(1/2)

ビジョンと実行の2つの断絶



戦略や改革が、

1. 【ビジョン】として全体最適化・現場業務への一体化 (つまりパフォーマンス最大化となるモデル化)
2. さらに【実行】(ビジョンモデルが余さず)に連動することが重大課題

競争優位への経営の重要課題 ~ まとめ(2/2)

それ以前に ~ 経営資産の認知不足

自社の経営資産を構造的に理解していない

- 業務プロセス(アクティビティ)レベル
- 組織/制度
- 支えるITリソース
- 支える人的リソース

存在
相互関係
相互関連

自社の経営資産の活用・再利用可能性の追求

個別対応指向の限界

・数年後には却ってボトルネックに



全体最適指向の限界

- ・スコープが大きすぎ挫折
- ・巨大な改革投資

経営資産の 構造的な認知の不足

そもそも自社の持つ【経営資産】(有形・無形)の構造的把握

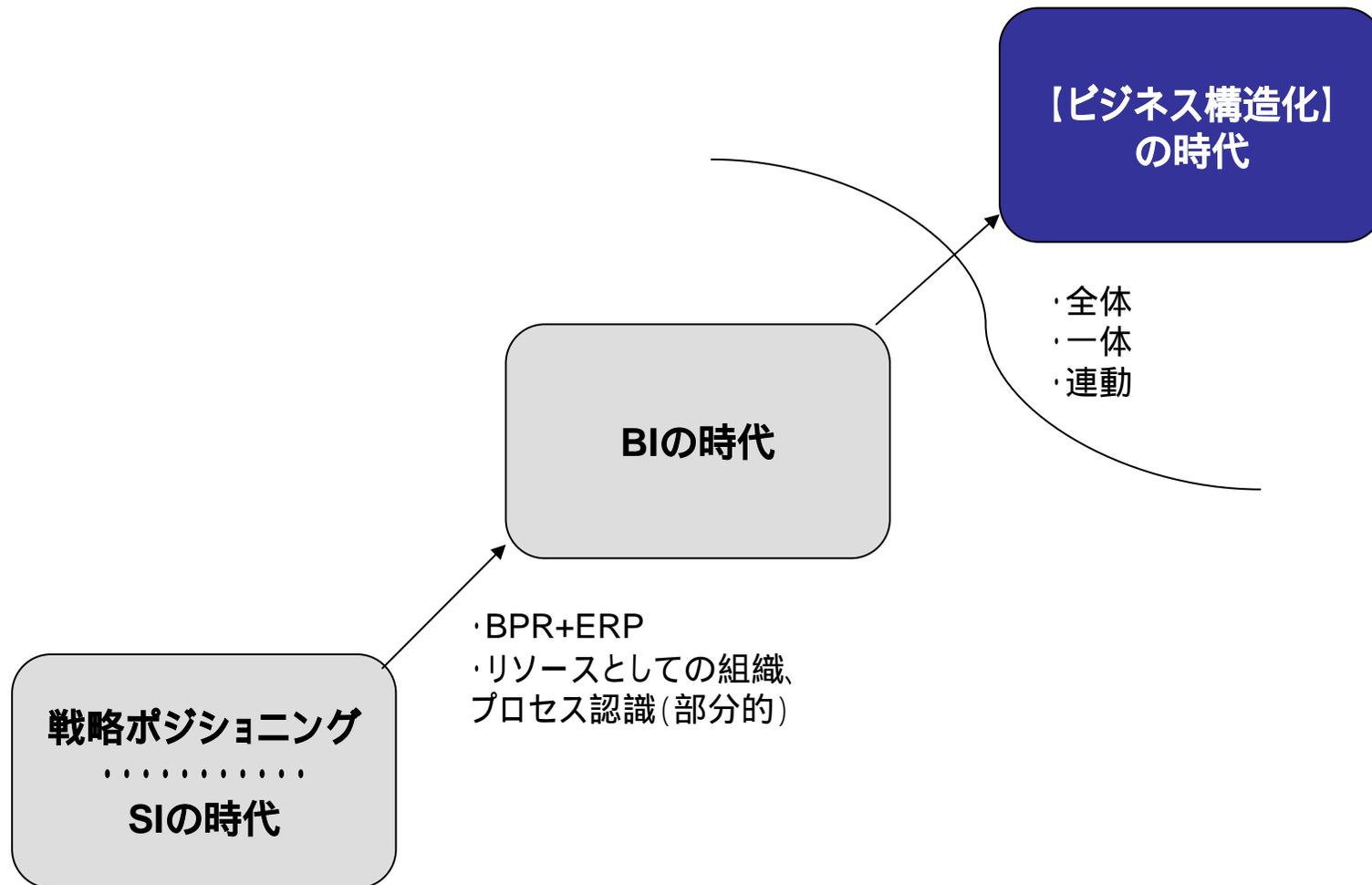
1. ケーパビリティ

2. プラットフォーム

(価値・制約と継承・再利用可能性)

【可視化】の本質

競争優位への経営の重要課題 ~ これまでの方法論とビジネス構造化



構成

1. 経営・改革における課題の認識

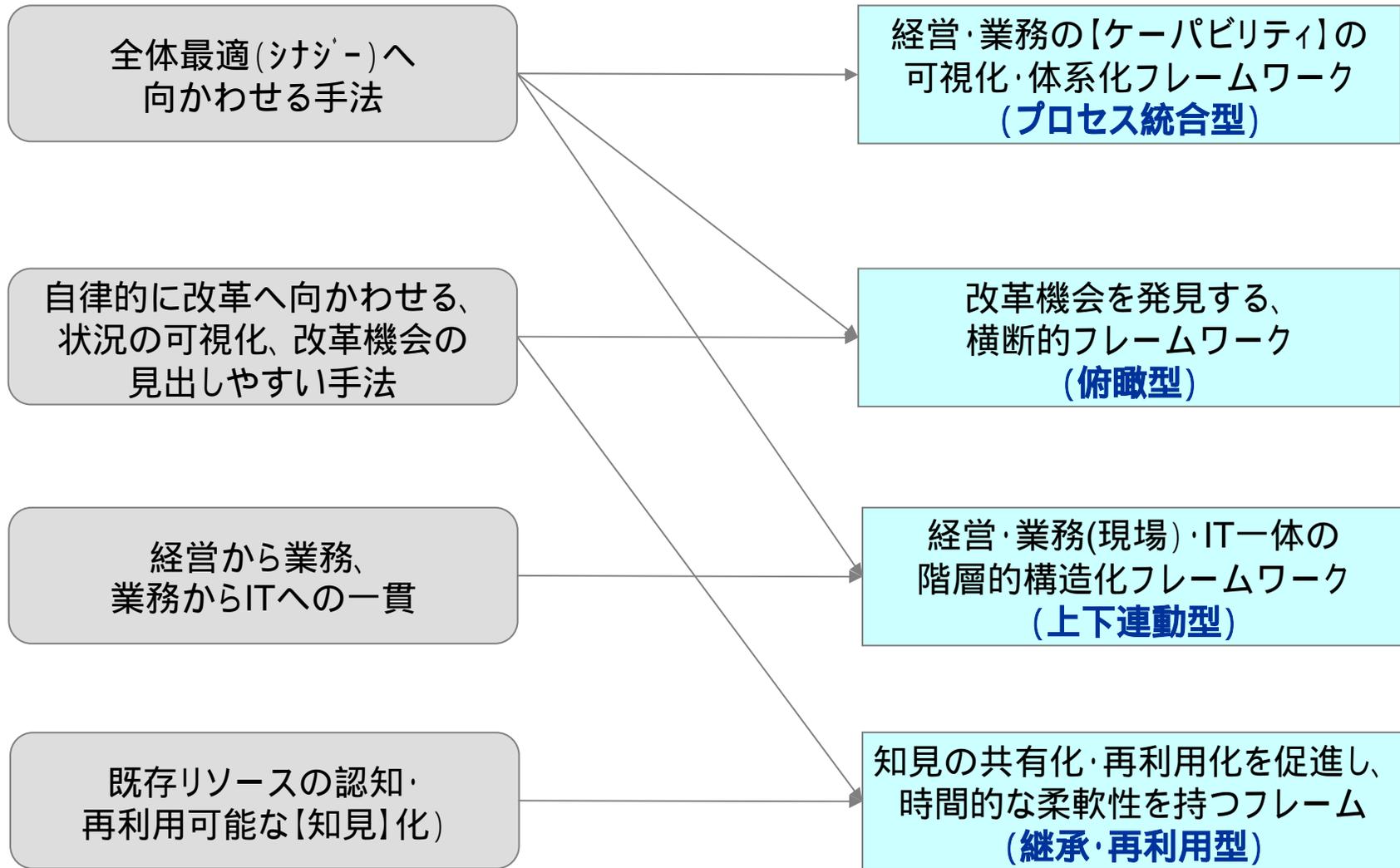
2. これからの経営改革と管理のフレームワーク ~ ビジネス構造化

3. ビジネス構造化のアプローチ

経営改革・管理フレームワーク ~ 競争優位への経営管理要件

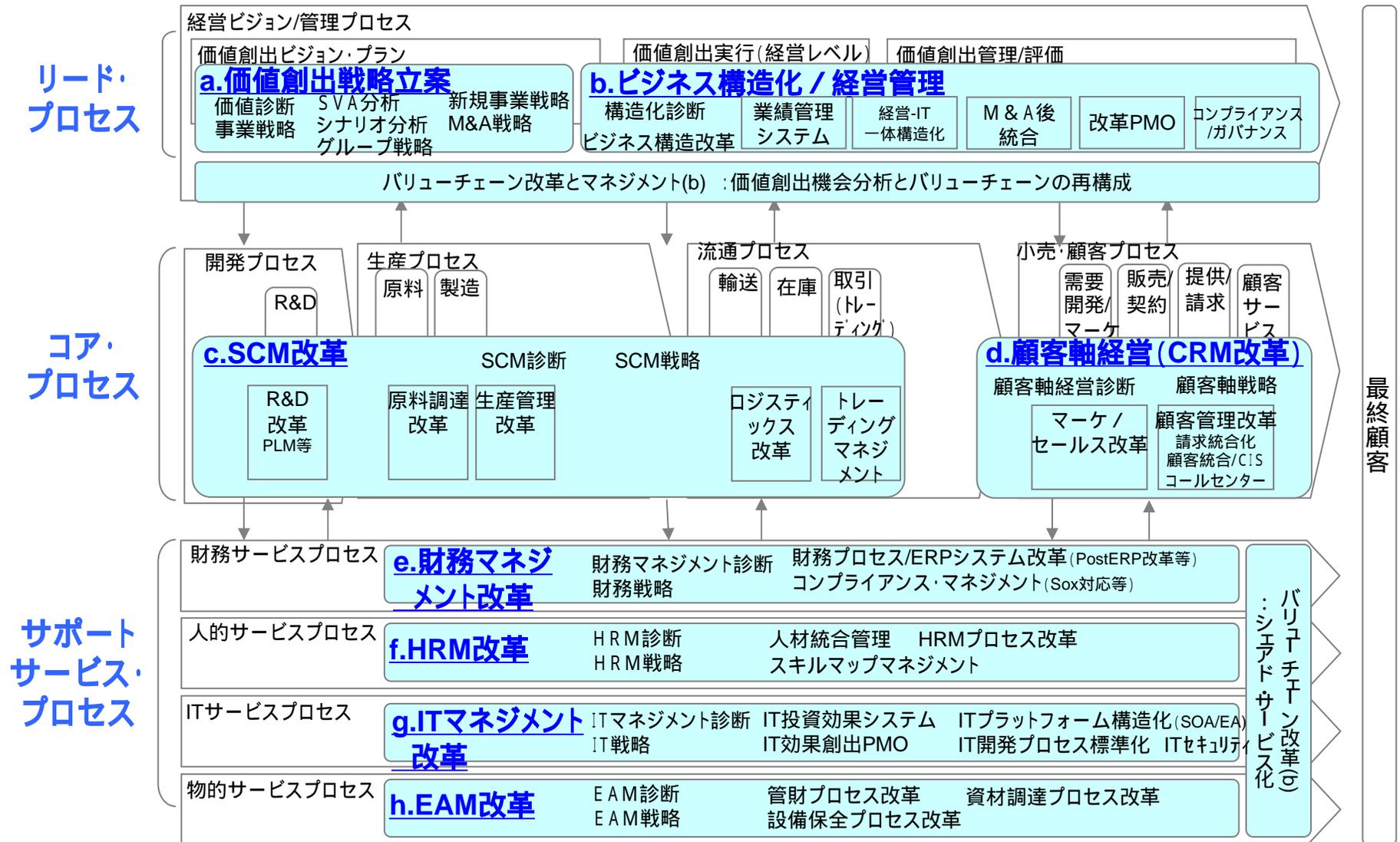
今の【経営改革・管理】に欠けているもの

競争優位への経営管理要件 【構造化】



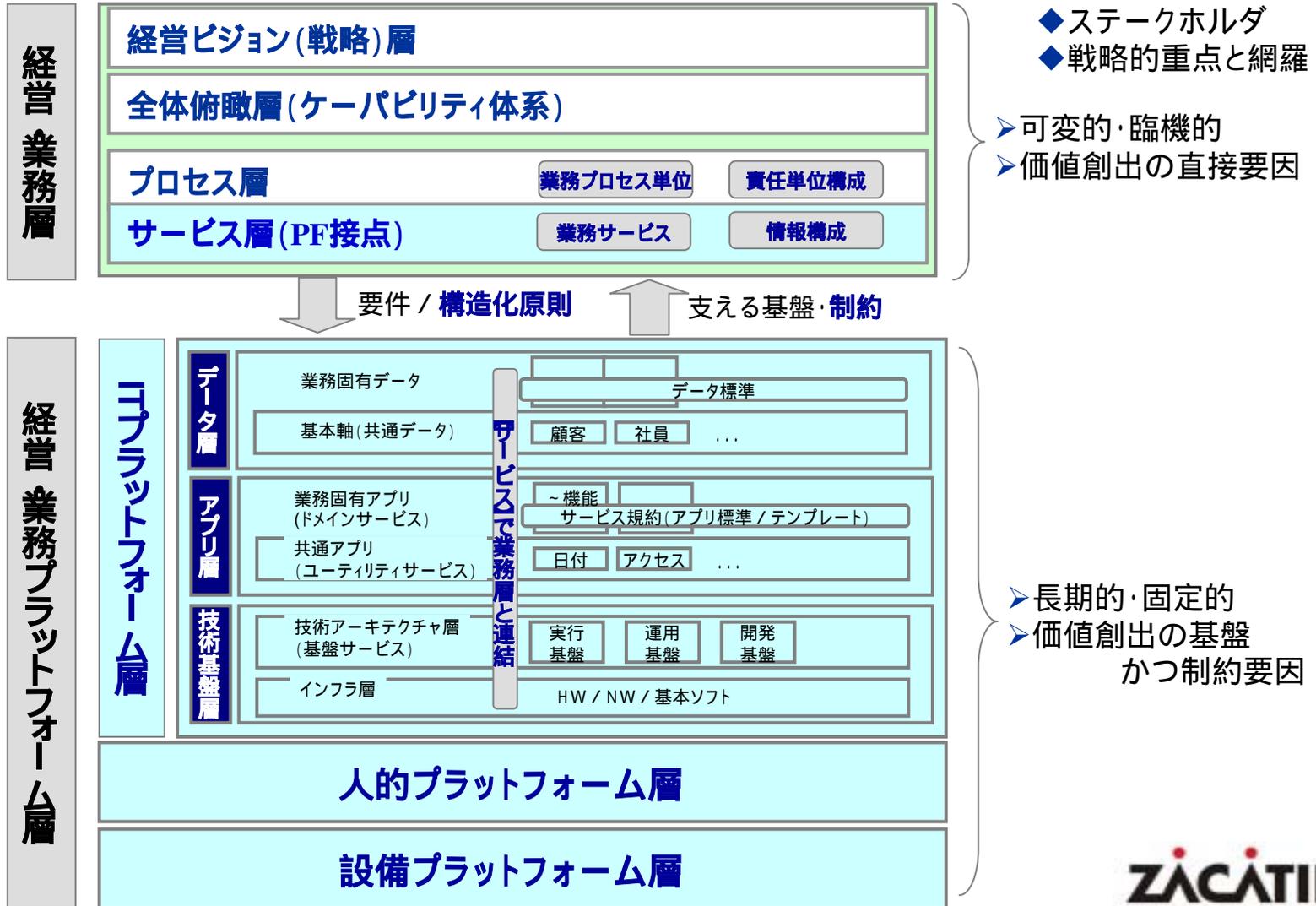
経営改革・管理フレームワーク ~ ビジネス構造化 (1/2)

【ビジネス構造モデル】：「ケーパビリティ」の体系化 (プロセス統合視点)



経営改革・管理フレームワーク ~ ビジネス構造化 (2/2)

【ビジネス構造モデル】: 全体俯瞰構造化 (俯瞰視点)
 経営・業務と、IT階層の一体構造化 (上下連動視点)
 再利用構造化 (継承・再利用視点)



ビジネスの
構造階層

【構造化のキーポイント】：

「ケーパビリティ」体系化（プロセス統合視点）+ 全体俯瞰構造化（俯瞰視点）

全体俯瞰のフレームワーク化

ポジション(外)と
ケーパビリティ/リソース(内)

パフォーマンスとリスク両面

構造理解 = 真の可視化

経営・業務と、IT階層の一体構造化（上下連動視点）

業務視点のSOA : サービス層

ベースとしてのEA

再利用構造化（継承・再利用視点）

資産の2つの性質
ケーパビリティとプラットフォーム

経営改革・管理フレームワーク ~ 効果の総括

【効果】の総括 :

徹底した効率化 ~ 低コスト構造化

習熟曲線、規模効果の最大化のみならず
構造的な業務共同化、IT等リソース再利用

競争優位の基礎
(ベース)

収益につながる構造的取り組みによるパフォーマンス最大化

相対ポジション(収益構造) * 自社リソース の真のシナジー (客指向等)
関連性の可視化による把握で、判断精度向上
リスクとパフォーマンスの一体的理解

競争優位の実現
(模倣されにくい
即効成果)

現実的に予測可能は3 ~ 5年後に備えた、戦略的【柔軟性】の確保

M&A
事業の環境変動 (IT等プラットフォームの再構築投資 1/10以下)

競争優位の確立
(対応力の差による
決定的な
時間軸アドバンテージ)
IT-ROI
人材-ROI
...

構成

1. 経営・改革における課題の認識

2. これからの経営改革と管理のフレームワーク ~ ビジネス構造化

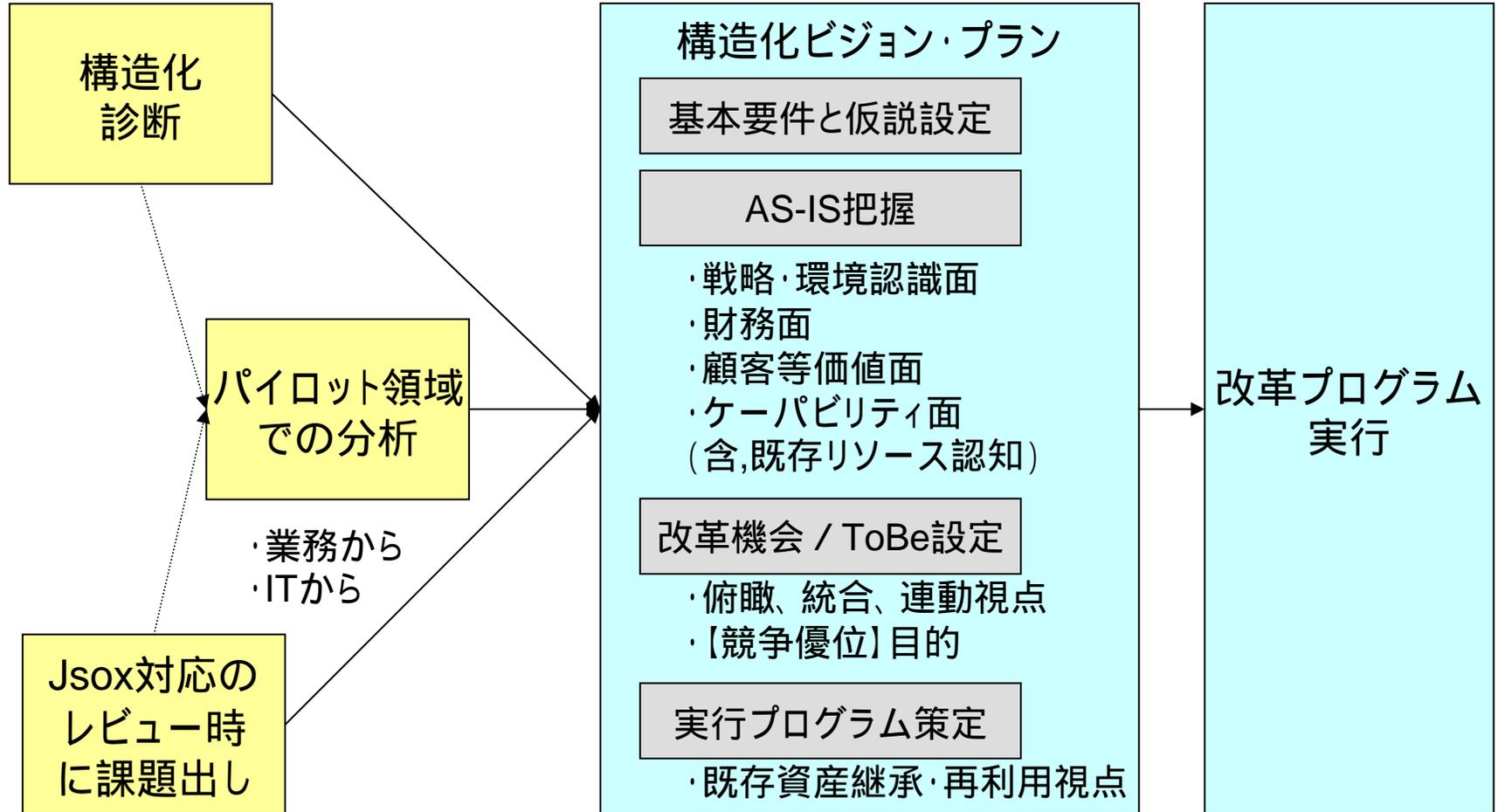
3. ビジネス構造化のアプローチ

基本アプローチ

構造化の必要性 / 現状大枠把握 ステージ

構造化プログラム

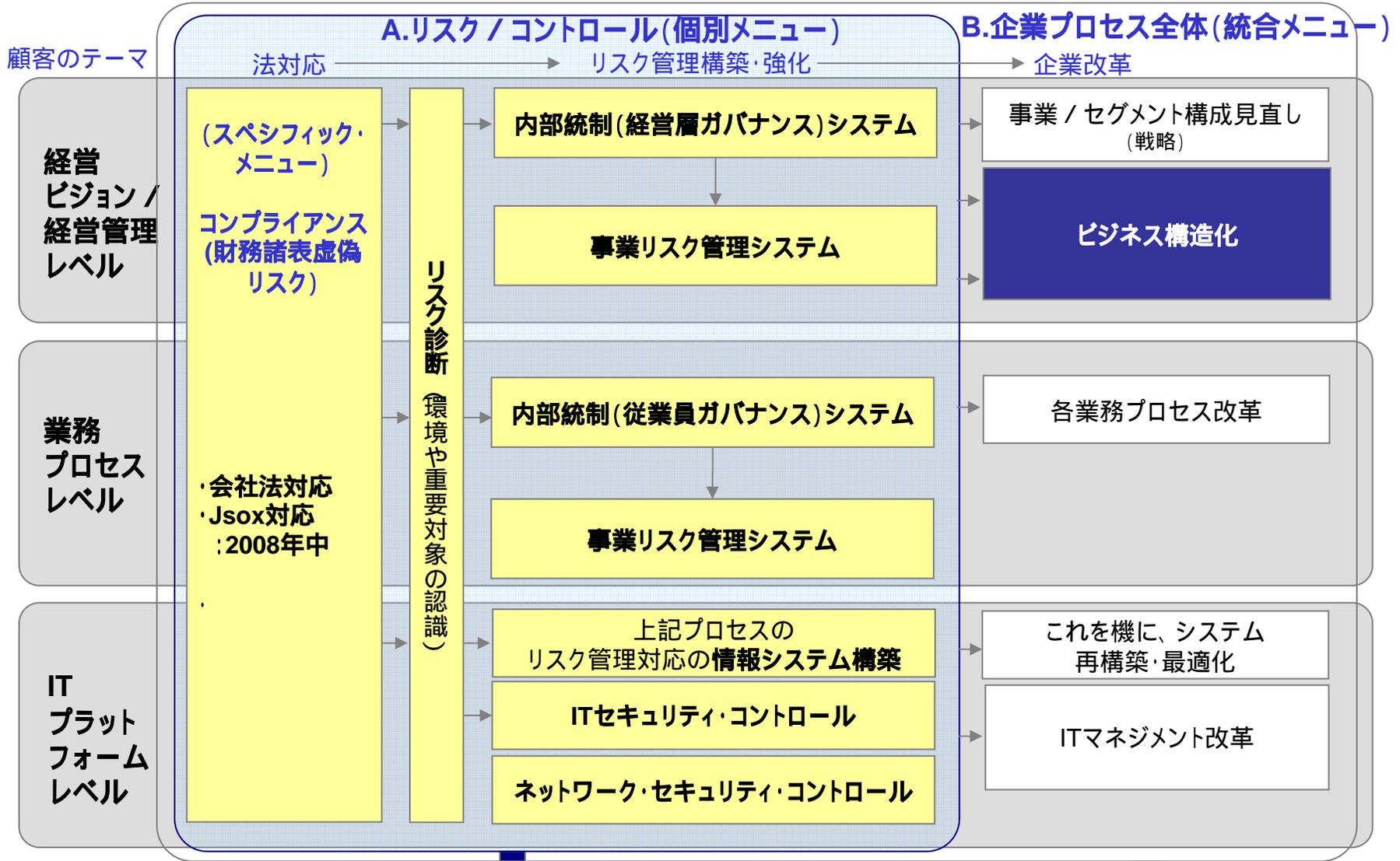
状況に応じた取り組みの始め方



J-Sox対応を契機として、構造化へ取り組むアプローチ

ザカティール・コンサルティングのメニューベース

対象スコープ大

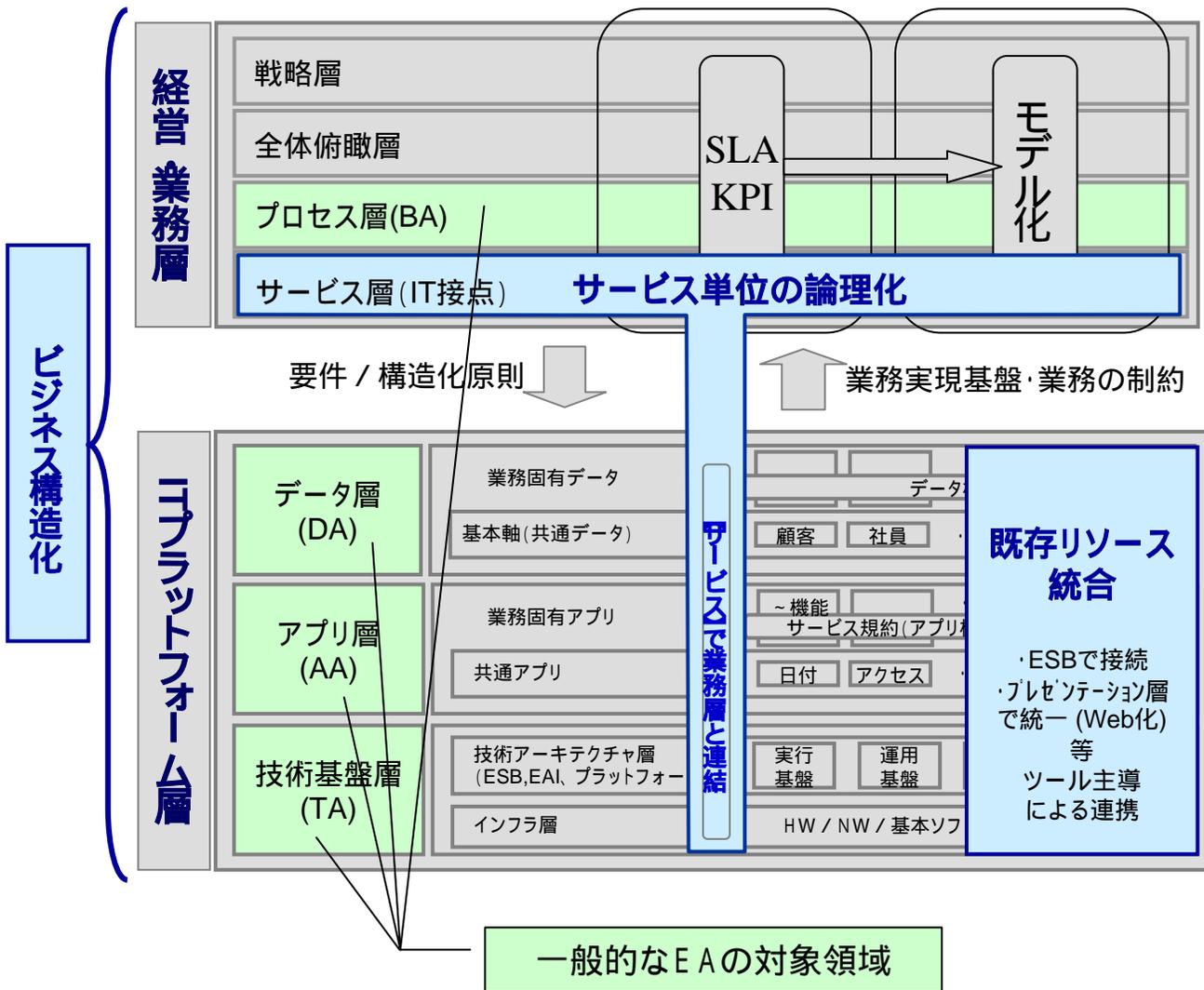


STEP1&2: 法対応、および、全体視点での内部統制確立と課題出し

Step3: 全体レビューにより把握した課題の対応

ITからのアプローチ ~ EA・SOAからビジネス構造化への展開

ビジネス構造モデル(概要)



< ビジネス構造化への展開 >

既存リソースのツール統合
= **「狭義のSOA」**

(ツールベンダー視点)

サービス単位の論理化と
疎結合化

= **「本質的なSOA」**

(全体のサービス構造化)

EA+SOA+ビジネス全体俯瞰
= **「ビジネス構造化」**

(真のEA化)

以上、【ビジネス構造化】の提唱。
より詳細なお話に関しましては、
下記まで、ご遠慮なくお問い合わせください。

《お問合せ先》

ザカティールコンサルティング株式会社

サービス統括GM

ディレクター 武井 淳

jun.takei@zacatii.com

〒105-0022 東京都港区海岸1 - 16 - 1 ニューピア竹芝サウスタワー13F
TEL 03-4560-2200(代表) FAX 03-4560-2201

ザカティール・コンサルティングご紹介

経緯

2005年8月、弊社の親会社は、株式譲渡により仏キャップジェミニ社から、株式会社エヌ・ティ・ティ・データに移るとともに、両者間の業務提携による新しいグローバル・アライアンス・パートナーシップとなる。

株主構成 株式会社NTTデータ 95%
Capgemini U.S., LLC* 5%



1997年 2月 「日本アーンストアンドヤング コンサルティング株式会社」設立



2000年 5月 「日本キャップジェミニ・アーンストアンドヤング株式会社」に社名変更



2004年 4月 「日本キャップジェミニ株式会社」に社名変更



2005年10月
「ザカティーコンサルティング株式会社」として、
ビジネスと資本を再構成。強力に再スタート。



ザカティール・コンサルティングの サービス領域

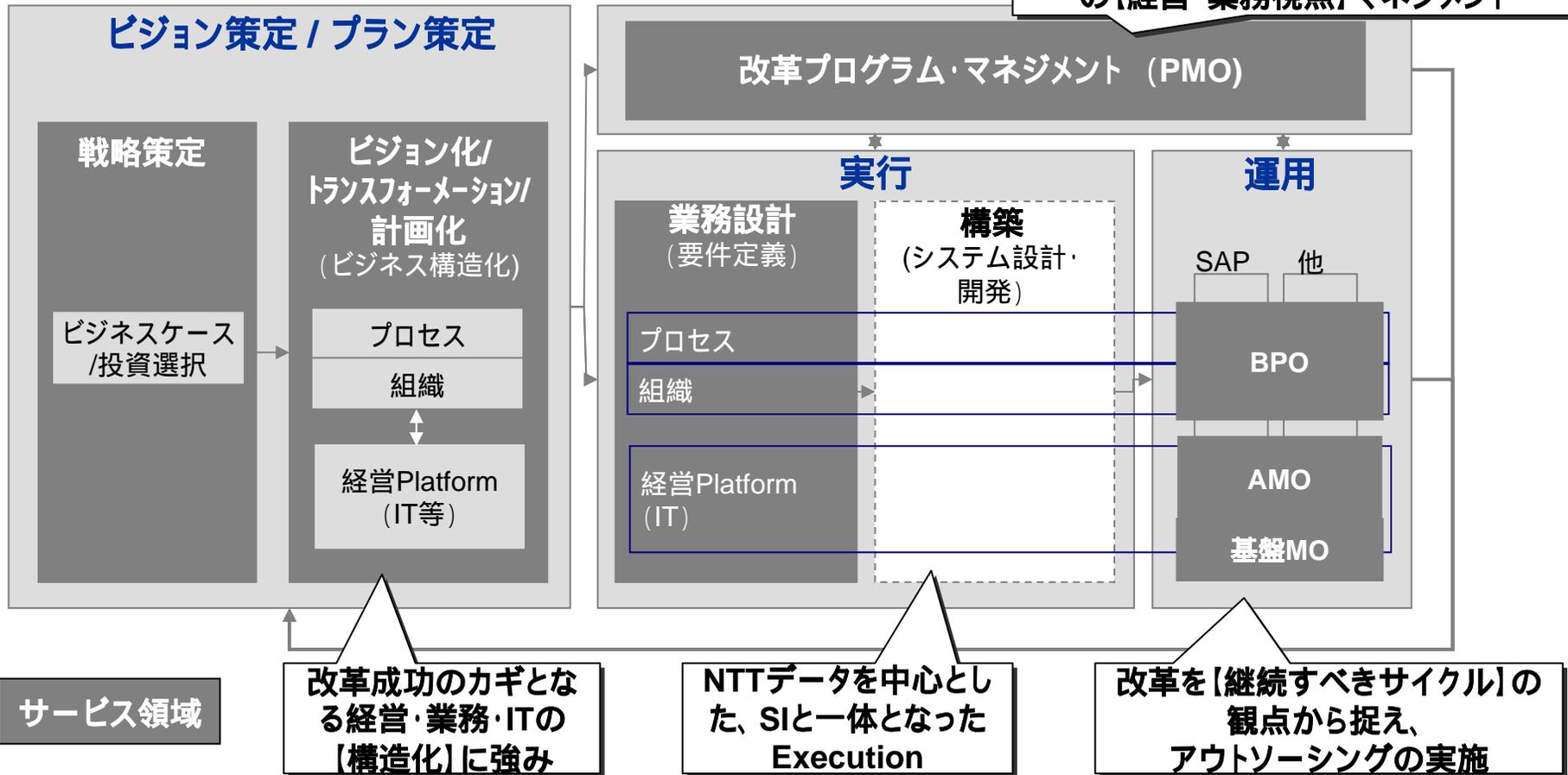
顧客の変革の触媒(= **【改革参謀】**)として、**【高付加価値型】** サービス提供

・改革のビジョンおよびプランの立案 ITへ連動する構造化 業務設計・要件定義 改革マネジメント

・**【経営視点】**による企業ケーパリティ全体の統合性・関連性を重視したサービス

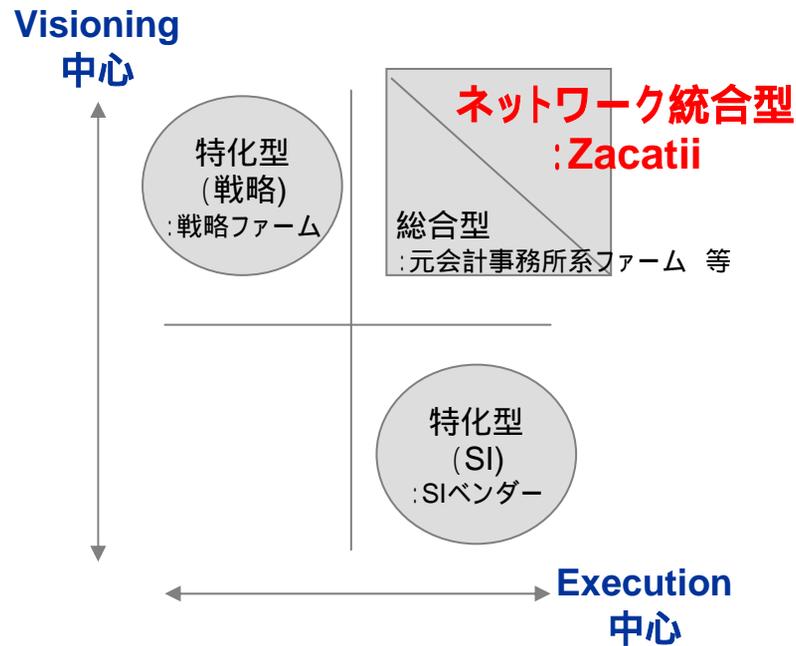
・経営/業務側から、ITにつながる構造化と、価値創出までの一貫マネジメント

経営・業務の側に立った**【価値創出】**への**【経営・業務視点】**マネジメント



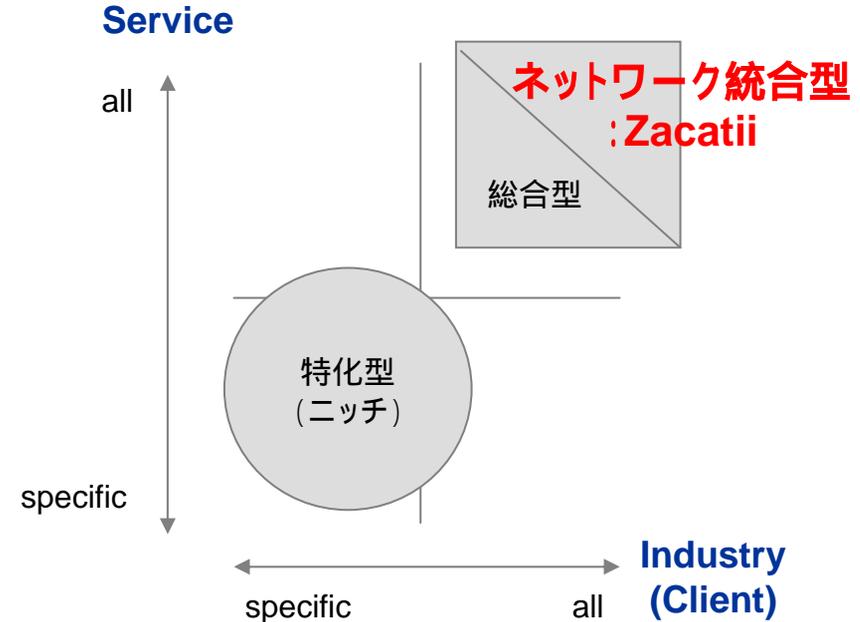
ザカティール・コンサルティングの市場ポジション

Visioning / Execution (サービス領域) 面



- ・ Vision / Planをコア領域に徹底した【高付加価値】指向
- ・ ネットワーク・アライアンス活用による Execution 連動
- ・ 顧客状況に応じたカスタマイズなど、総合型にない柔軟性・機動性

Service / Industry 面



- ・ 【改革参謀】として、領域細切れではなく、経営視点での統合サービス
- ・ インダストリ横断の視点から改革視点

グループとのシナジー

Zacatiiは、小規模ファームの機動力と大企業の経営資源を併せ持っています。

これは競合にない、ユニークな立ち位置になります。

これらを併せ持つことで**クライアントのニーズと期待にフォーカスし、真の高付加価値**を提供するチャレンジが可能となります。

