

株式会社フレアス様 情報戦略と業務改革 (BPR) 提案

1. 戸沢PBLの目標

- IT をビジネスに役立てるために、ビジネス価値を生み出す業務改革と情報戦略を策定する
- 仮説・検証型の思考方法による課題の本質を見極める能力の習得
- 情報収集実践力（手段、方法）の習得
- 経営者を説得する論理構成力、プレゼンテーションスキルの習得
- 情報戦略、業務改革の方法論の習得

2. 活動概要

(1) 活動テーマ

協力企業の事業領域を把握したうえで、課題と改革ポイントを明確化し提案を行う

- 業務全体を正しく理解する
- 組織が必要とする情報を見極め、その情報の現状の管理方法およびあるべき姿を検討する
- 組織が抱えている課題を取り除くため、どのようなビジネスプロセスが必要かを検討する

(2) PBL 全体のアプローチ



3. PBL 協力企業について

前期：4月～8月 千代田第一工業株式会社様

千代田第一工業株式会社様は、ダイクロン、プラストロンなどのお客さまのニーズに応える表面処理のオンリーワン技術で日本の製造業を支えている会社です。
平成19年東京都中小企業ものづくり人材育成大賞知事賞を受賞しています。

後期：9月～2月 株式会社フレアス様

株式会社フレアス様は、在宅医療マッサージで唯一全国組織を持ち、創業からわずか10年で29道県32事業所を設けるなど急速に成長してきました。2012年2月からは訪問看護事業にも参入し、“ふれあい”を大切にサービスで在宅患者のQOL向上に貢献しています。

4. 成果物からの抜粋

お客様の考えと我々のアプローチ
4つの要件と最終的な提案
ビジネスモデル
リアクティブな営業プロセス
製造プロセスにおける課題
コミュニケーションに関する課題
あるべき姿
提言する3つの改革ポイント
改革のポイント①
改革のポイント②
改革のポイント③
実績情報データベース
実績情報データベースとKVS
リアルタイムな情報共有イメージ1
リアルタイムな情報共有イメージ2
情報戦略と業務改革のシナリオ

ビジネスコープ
ビジョン
在宅医療（介護医療）
フレアスのSCN (Strategic Capability Network)
事例分析
フレアスのCSF (Critical Success Factors-重要成功要因)
CSF(1.1) プロセス志向での仕事
CSF(1.2) プロセス志向：営業プロセス
CSF(1.3) プロセス志向：拠点運営
CSF(2) 全国組織の強みを発揮
CSF(3.1) モチベーションの向上①
CSF(3.2) モチベーションの向上②
CSF(4) 地域連携
CSF(5) 理念の浸透
ナレッジマネジメント
“人が全て”のビジネス

5. お客様の声・反応

<p>6月上旬 社長から「大きな目標となるような北斗七星を期待している」とのお言葉をいただく。 6月中旬 製造工程のキーマン（N氏）へのインタビュー実施。 「情報が無いことで困ることがある。」というキーワードを拾う。</p>	<p>6月下旬 部品単位での管理の指摘が社長の考える問題意識と重なり「部品単位の管理は以前考えたことがあるが出来なかった。どうやって行うのか？」というお言葉をいただく。</p>	<p>7月 プロジェクト終盤にさしかかったところで「まとまり過ぎてこわい」「“グーグル的”な提案を」とのコメントを社長よりいただく。 8月 「非常に知的な時間を過ごすことができた」との言葉をいただく。</p>	<p>9月下旬 社長より「人材確保が非常に難しい業界である。」ことを伺う。 10月 社長より「フランチャイズ戦略について調査して欲しい。」と依頼いただく。 また、「品質を犠牲にしないで事業展開のスピードを上げる為にはどうすれば良いか？」という質問もいただく。</p>	<p>11月～1月 社長より「社員を大事にしているというメッセージを今以上に伝えたい。社員に力を最大限に発揮して欲しい。そのためにはどうすれば良いか？」という質問をいただく。 1月 最終報告では「目から鱗」の話を聞けることを期待しているとの言葉をいただく。</p>
--	--	--	---	--