

2006/7/14
OSC鹿児島セミナー

『自治体に求められる情報システム刷新のステップ』

ベリングポイント株式会社
中村 元洋





ベリングポイント株式会社 のご紹介

ベリングポイントのご紹介



ベリングポイント=BearingPoint (NYSE:BE) は、世界最大手のビジネスコンサルティング企業のひとつであり、ビジネスとテクノロジーを融合させることにより、グローバル企業ならびに政府機関のビジネスをサポートしています。世界中の17,500名のプロフェッショナル・スタッフは、顧客企業がビジネスシステムを活用し、タイムリーに必要な情報を入手できるよう支援し、顧客自らが自社の価値創造に貢献できるようサポートします。

- ◆ プロフェッショナル数
17,500人 / 60ヶ国
- ◆ 2004年度収入
\$ 3.3 Billion
- ◆ 2002年10月2日
米NYSEに株式公開



ベリングポイント株式会社のご紹介

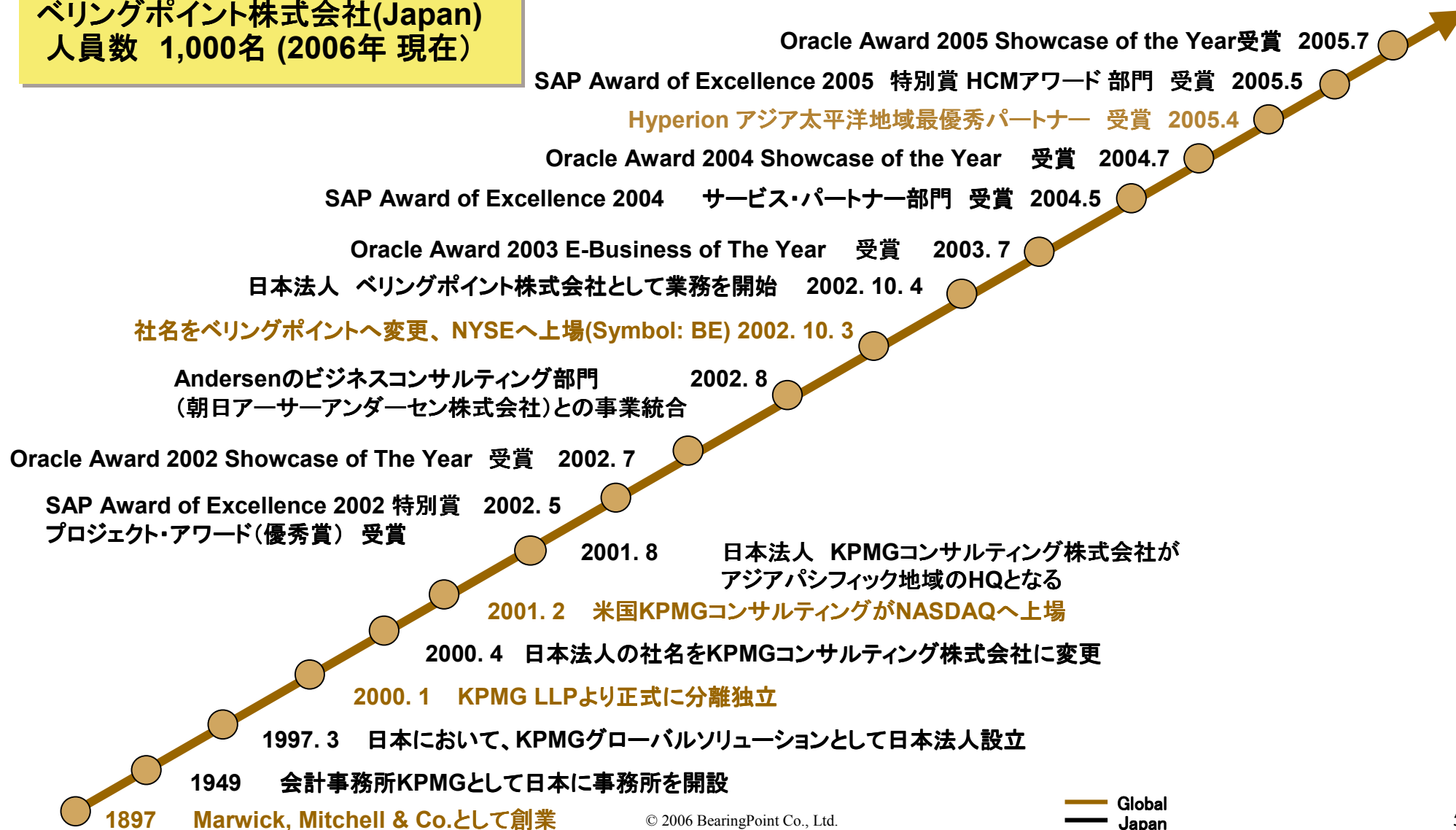


会社名		ベリングポイント株式会社	
資本金	365百万円	創立年月	1997年3月
		代表者	代表取締役社長:内田 士郎
主な事業		経営戦略立案からITソリューション導入までの一貫したコンサルティング	
従業員数		日本:1,000名 全世界:17,500名	売上高 全世界 :33億ドル (2004年度)
株 主		国内・海外拠点	
BearingPoint, Inc. (米国)		日 本: 東 京 ●〒100-6223 東京都千代田区丸ノ内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス丸ノ内	
KPMG Consulting, Incから社名変更を機に、ニューヨーク証券取引所に て取引開始。 NYSE:BE (2002/10)		大 阪 ●〒541-0048 大阪府中央区瓦町3-6-5 銀泉備後町ビル	
		名 古 屋 ●〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルディング	
		海 外: 北米、南米、ヨーロッパ、アジアパシフィック地区	

ベリングポイントの沿革



ベリングポイント株式会社(Japan)
人員数 1,000名 (2006年 現在)



ベリングポイントのサービスライン



ベリングポイントは、ワールドワイドで17,500名のプロフェッショナルスタッフを揃えており、産業別・ソリューション別のスペシャリストから構成されるマトリックス組織を展開しています。これにより、顧客企業が抱えるさまざまな経営課題の解決に向けたトータルなサービスを、業界・解決策の双方向から提供しています。



GT&IS : Global Technology & Infrastructure Services

4つの主要産業



ベリングポイントは4つの主要産業を中心にグローバルで2,100社以上の顧客にサービスを提供しています。

- ◆ 自動車産業
- ◆ 化学・天然資源事業
- ◆ 消費財・小売・流通業
- ◆ 産業財
- ◆ 石油・ガス事業
- ◆ 運輸業
- ◆ エレクトロニクス事業
- ◆ ライフサイエンス事業
- ◆ ソフトウェア事業

製造・流通・ハイテク

- ◆ メディア・エンタテインメント事業
- ◆ 移動体通信、ケーブル事業
- ◆ 固定通信事業
- ◆ 通信設備事業

通信 & メディア

金融

- ◆ リテールバンキング
- ◆ キャピタルマーケット
- ◆ 保険業
- ◆ 不動産、ホスピタリティ事業

公共関連

- ◆ 省庁・政府機関
- ◆ 地方自治体
- ◆ 医療関連事業
- ◆ 教育関連事業
- ◆ 非営利団体

ベリングポイント パブリックサービスの特徴



CIO補佐官の輩出などの実績

システムの構築において重要でありながら明文化されていない電子政府や組織間調整の動向など、定性的かつリアルタイムな知識・情報を数多く有しております。それらを背景に、最適化計画の作成において包括的かつ現実的なソリューションの提供が可能です。

ITベンダー出身者と最適化の経験

ITベンダー出身者のプロジェクト管理に関する知識と経験を活用することで、現実的なITプロジェクトマネジメントが可能です。また、公共機関の最適化プロジェクトを経験したメンバーが数多く在籍しております。

電子政府先進国における経験と実績

弊社は電子政府先進国である米国やカナダにおいて電子政府戦略の立案やシステム開発に関して豊富な実績を有しております。特に米国においては90%以上の中央省庁(連邦政府)における戦略策定を担当しており、EAの策定などにも深く関与しております。

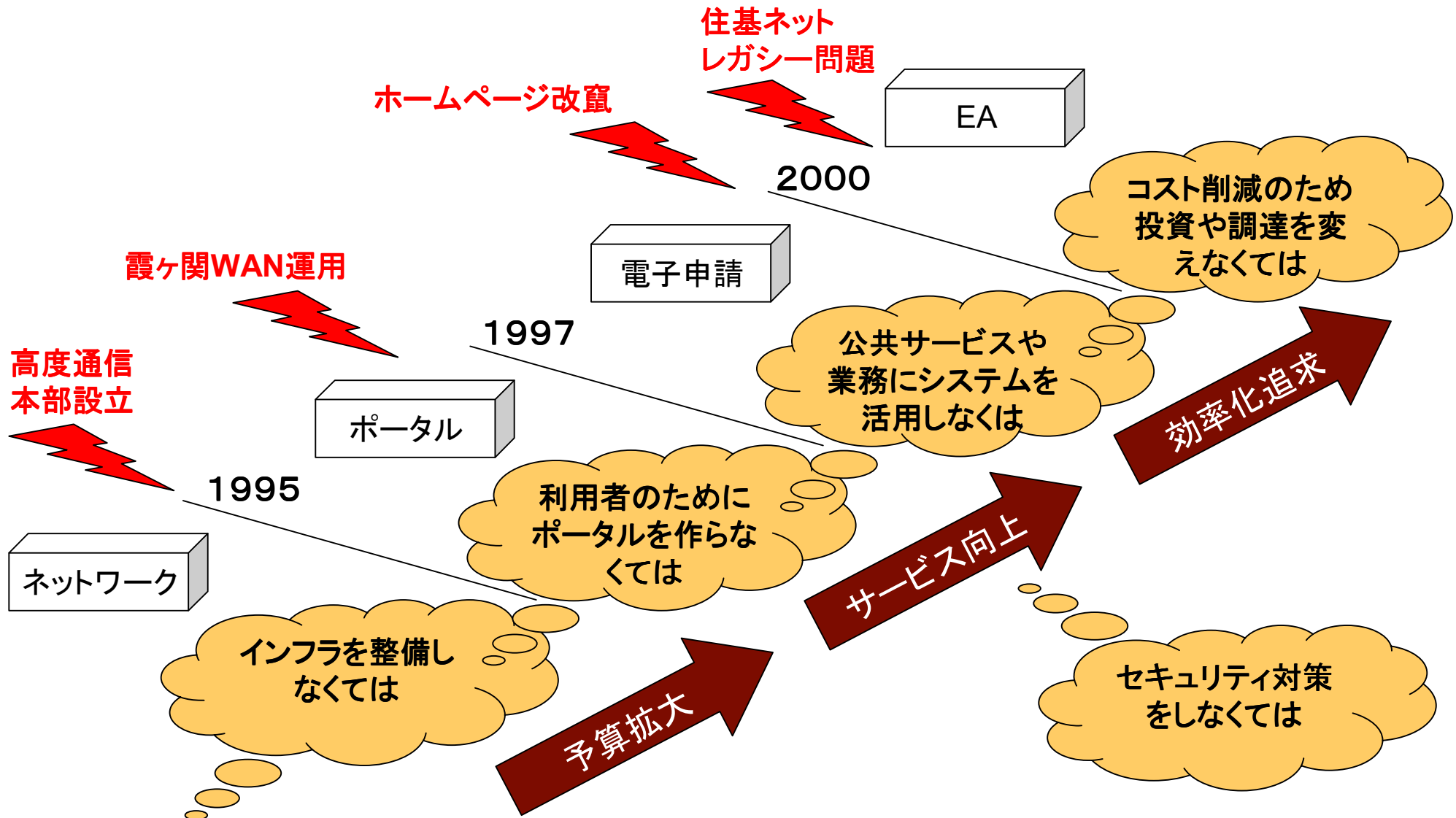
ITベンダーに対する中立性

弊社は、電子政府分野においてはコンサルティングサービスに特化しており、特定のベンダーとの資本関係は存在しません。このことにより、調達に関して公平性と透明性を担保することが可能です。



電子政府と電子自治体の動向

電子政府に関する話題の推移 調達課題と解決策

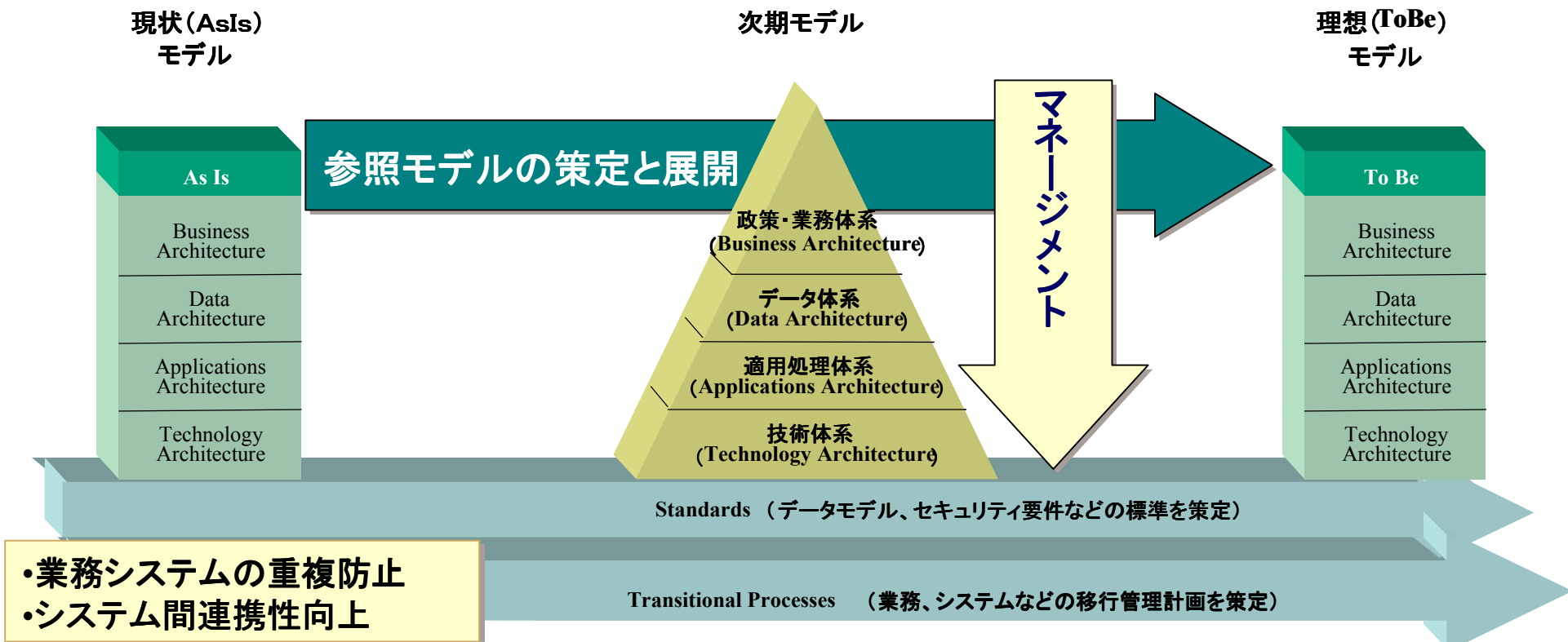


業務システム最適化計画(EA)策定の枠組み



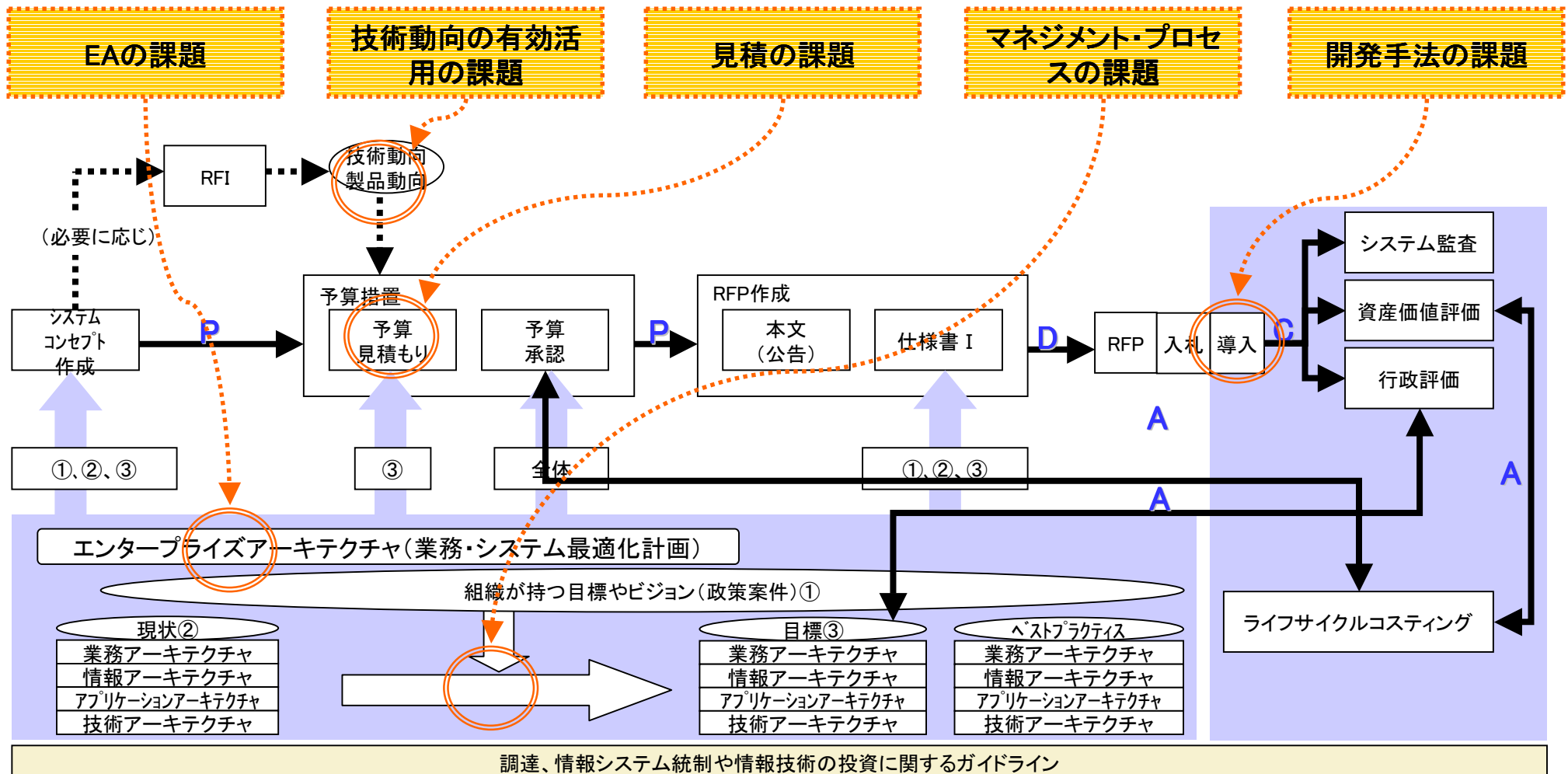
日本政府におけるEA ～業務・システム最適化計画

- 現行の問題をいかに解決し、理想(将来体系)を実現するかという「改善」に焦点をあてた取り組み。
- システム設計における業務分析から策定を開始。



情報システムライフサイクルにおける課題

電子政府におけるIT調達の一連の流れを以下に記します。貴県における情報システムの全体最適化を図っていくに当たり、下記の課題を認識の上、それらを解決することで最適化を図っていくことが求められます。



ITライフサイクルを支える仕組みと改善の考え方

- 業務・システムの評価・分析や最適化の実施は、一過性のものではない。
- 組織・体制の整備、様々なルールの整備等も視野に入れた情報技術の適正な維持管理も必要。
- 包括的な仕組みで情報システムの最適化を実施。



システム調達に関する課題



1. 不当な見積りの横行

省庁がシステムの調達準備を行う際に見積りをして予算取得を行うが、その見積りは開発量(ステップ数)のみで割り出したものが殆どであり、相見積りさえ確認しない場合もある。また、ステップ数での見積りは精密な見積りができない場合が多い。

2. オーバースペックなシステム構築

利用者が少ないにも関わらず大量の利用者の受入れ可能なシステムを構築する、若しくは全く利用されていないシステムを調達している等、オーバースペックなシステム構築が散見される。これは、システム企画、若しくは設計段階において、システム化の前提条件が適正に設定されていないために発生する。また、システム企画を導入ベンダー依存で実施し、行政官等担当者の要求をできる限りシステム化しようとするため、過剰なシステム化要件を設定してしまう。

3. 公平性・透明性の不在

企画～実行～事後の一連のシステム化プロセスにおいて、全てのプロセスがシステム導入ベンダー依存で推進されるため、各々の公平性やアカウンタビリティが失われる可能性がある。これにより、恣意的ではなくても、ベンダーの企業利益が不適切に優先される形でプロセスが進行し、高コストが発生する。

4. 一社技術への依存

システムの企画段階において、不要もしくは代替が可能である独自技術や製品を仕様化・導入し、そのために他社の参入を排除している場合がある。このために、官庁の情報システム調達は競争状態に置かれることがなく、特定業者に優位なシステム化プロセスを形成してしまう。必然的に不当な企業利益優先となり、高コスト構造を生み出す。

5. 不当な契約形態

本来、導入ベンダーとの間で「システム開発委託」として契約を締結するのが通常であるが、中央省庁のシステムの幾つかが、「データ通信サービス」という契約形態になっている。これは、電話回線の利用と同じ解釈で、ネットワーク利用が必要となるシステムを開発する際に開発を通信の付加サービスとして委託するものである。これによって通信回線を提供するベンダーは、半永久的にシステム開発を受託できる仕組みになっている。

システム調達に関する課題の解決方法



1. 見積りの適正化	➤ 複数のコスト見積り法を導入（ファンクションポイント法、類推法＝相見積りなど） ➤ 第三者である外部専門家による、システム監査の導入
2. システム企画 の適正化	➤ 第三者である外部専門家による、システム化要件の確認作業 ➤ コストダウンや便益に関する定量的な目標の設定 ➤ 政策とシステム要件を連動させる（システム化が政策の効果増大に資するよう）
3. 公平性・透明性の 担保	➤ 第三者である外部専門家による、システム化プロセスの評価 ➤ 第三者である外部専門家による、定期的なシステム監査や評価レポート公開の実施
4. 一社技術依存 からの脱却	➤ 企画段階において、第三者である外部専門家による企画内容の確認 ➤ 独自技術や独自仕様を避けるため、複数社の企画提案を比較検討
5. 不当な契約形態	➤ 再度契約内容を確認し、契約の再締結を行う



Business and Systems Aligned. Business Empowered.TM