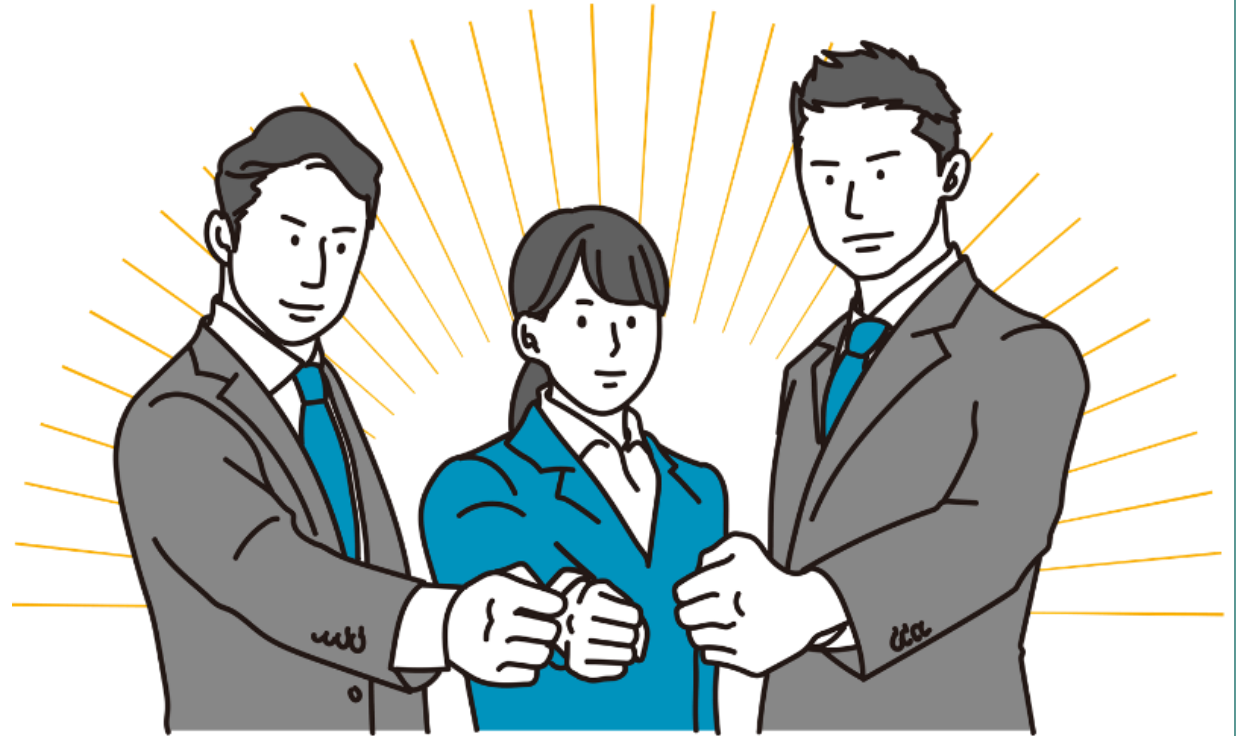


導入後の運用を先に考えて、  
「使える」システム導入を。

# 入れっぱなしにNO！ 使える！システム導入 サービス



# 入れっぱなしにNO！使える！システム 導入サービスとは

運用設計からはじめることで、絵に描いた餅にならないシステム導入を。  
これから事業・組織拡大を目指す企業様のためのサービスです。

## 貴社の成長を支えるシステム導入を



### しっかり使える

「導入したけれど使いこなせない」をなくす。



### 長く使える

「導入したけれどすぐに実情に合わなくなった」をなくす。



### 運用が楽

「導入したけれど運用の手間がかかる」をなくす。



# システム導入の失敗要因

システム導入の失敗率は調査によって幅はありますが、なんと30~70%にも。  
ですが、失敗の主な要因は共通しています。



## 要件定義が不十分

自社に必要な要件定義ができていない。  
そもそも要件定義が分からず、ベンダー  
に丸投げしてしまい、ベンダーに都合の  
良い要件定義になってしまっていた。



## 運用方法・体制が不明確

導入後の運用体制ができていない。  
運用の必要性が分からず、導入してか  
ら決めていけば良いと思っていたため、  
運用方法がそもそも分からない。



## 責任者や担当者が不明

システム導入に関する責任者、担当者  
が決まっていない。ベンダーに丸投げして  
しまっていたため、導入設定後の運用  
責任者・担当者は不在のまま。

# サービス紹介

失敗の要因が分かっていても、自社内だけで解決するのは難しいことばかりです。  
失敗する要素を一つ一つ丁寧になくしていき、「使える」システム導入を実現します。



## 自社のための要件定義

ベンダーの都合ではない、自社のために必要な要件定義を作ります。よくある「要求定義だけ作って、要件定義はベンダー任せ」にはしません。



## 運用を最重要視

システム導入で一番長いフェーズは、実は「運用」です。自社が主体になるのも「運用」です。ここをしっかり固めることが、失敗しないシステム導入の鍵です。



## 担当者と伴走

専任の担当者がいなくても大丈夫。担当者と一緒に、マニュアル展開や質問回答まで行い、社内にシステムを使った業務フローを浸透させます。

# 1. 自社による自社のための要件定義 -1

要件定義は、（自社にとって）「使える」業務システムとは何か定義すること。  
それなのに、ベンダー（システム提供会社）側に丸投げして大丈夫？



	要求定義	要件定義	システム構築
内容	「システム導入によって何を実現したいのか？」を明確にします。	要求定義で明確になったシステム導入目的を「どのように実現するか」を決めます。	要件定義で決めたことを基にシステムを構築します。
主担当	自社（ユーザー）	自社（ユーザー） システム会社（ベンダー）	システム会社（ベンダー）

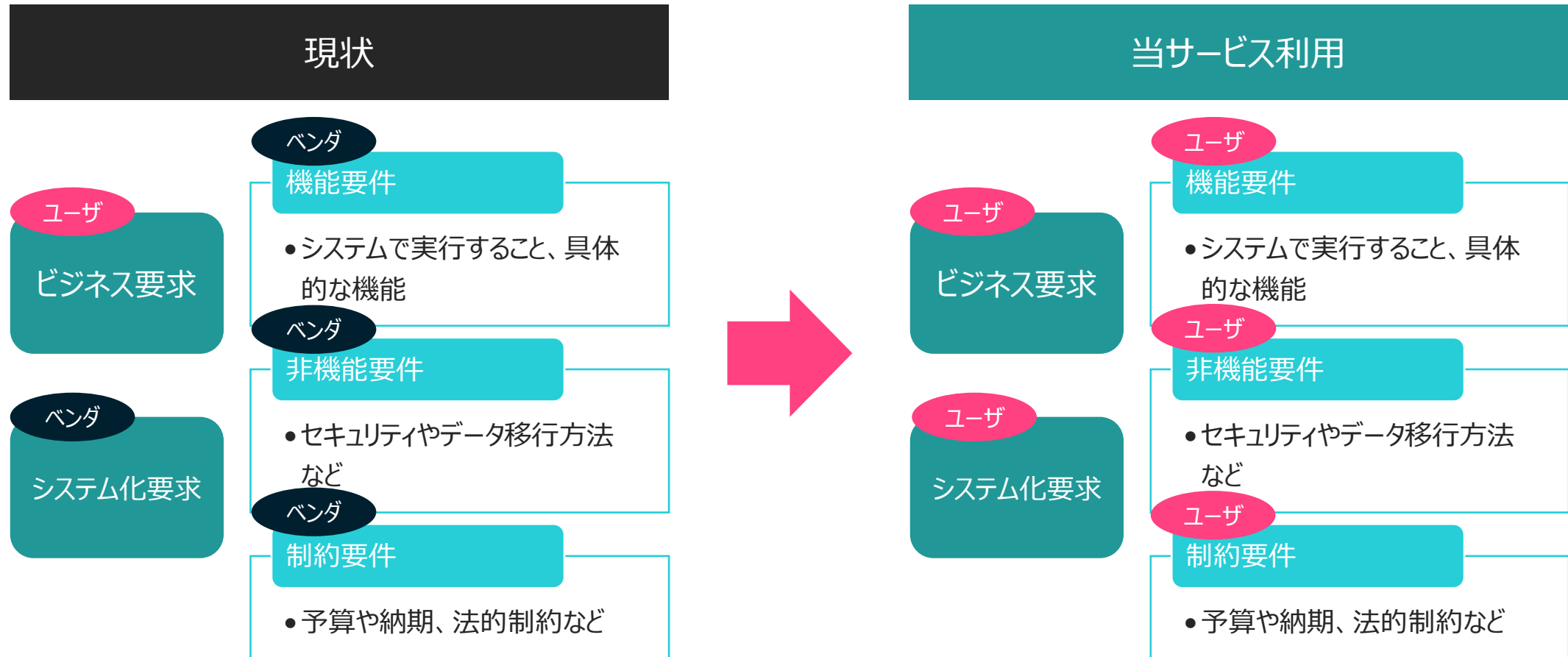
注意  
ここが曖昧だったりブレていたりすると、次からの工程も全てグダグダになります。

ベンダーはリスクを避けるため、自分たちがやりやすい（楽）な要件定義を作成する傾向にあります。

要件定義が実際の業務・運用からズレていれば、実際のシステムはそれ以上にズレます。

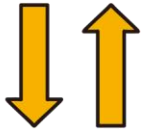
# 1. 自社による自社のための要件定義 -2

要件定義を自社（ユーザー）側で行うことで、  
実際に「使える」、楽に運用できるシステム導入を実現。



# 要件定義の分、余分に費用がかかる？

cost



むしろ安くなる可能性があります。

1. ベンダーへの委託費に含まれていた要件定義費用がなくなる。

※要件定義費用は当サービス費に含まれます。

2. システム要件が明確化されて、見積に含まれるリスク対応費が下がる。

減

本来は、要件定義ができていないと、どういうシステムを作るのか分からないため、見積りはできません。そのため、現状ではリスクを大きく取り、その費用を見積に含んでいます。

3. 見積の要件が揃うため、相見積もりがやりやすくなる。

減

要件定義が異なれば、できあがるシステムも異なります。そのため、システム構築に要件定義を含んでいると、同じ条件での相見積もりはできません。



## 2. 運用を最重要視 -1

最も長く、かつユーザーが関わる頻度が高いフェーズは、「運用」です。  
ここを軽視するから、システム導入が上手くいかなくなるのです。

### システム導入フェーズ毎の期間の目安



圧倒的に長く、そもそもここが目的なのに、システム会社に業務システム運用に関する知見があまりないことや、業務範囲外と認識されていること等から、軽視されてしまっている。



## 2. 運用を最重要視 -2

当サービスでは、この「運用」を徹底的に考えて  
最適化した業務フローをご提案し、  
それを実現するための要件定義をいたします。



現状の把握

経営方針の確認

あるべき姿の検討

業務フローの提案

要件定義

効率的で  
無理のない運用

### 3. 担当者と伴走してシステム利用を定着

システム利用が定着するかどうかは、導入後の社内教育にかかっています。  
当サービスは、ここを丁寧にご支援します。

#### 現状

- マニュアルなし
- 研修は型通り
- 担当者不明



#### 当サービス利用

- 業務フローに沿った丁寧なマニュアル
- オーダーメイドの研修メニュー
- 担当者には手厚いサポート



## 【当サービス利用で得られる効果】

「システムを導入する」ことではなく、貴社が成長・拡大するための  
「システムを利用した、効率的な業務フロー」をご提供します。



### 業務効率化

システムを利用した効率的で標準化された業務フローを定着させることで、業務効率化を実現します。



### 経営判断の精度向上

適切なシステム利用によって、経営や業務に関するさまざまなデータを一元管理でき、現状をリアルタイムかつ正確に把握できるようになります。



### 競争力強化

業務効率化が大きく進み、新たな価値を創出する余力が生まれることで、競争力強化にもつながります。

# プラン

システム導入の3段階をご支援します。  
全段階を通してでも、時期を分けても、一つだけでもご利用いただけます。

## 1. 業務改善

効率化への最初の一步

**88万円～**

- 現状調査
- 方針検討
- 業務フロー提案
- 社内教育（研修・マニュアル込）

## 2. システム導入

本当に「使える」システムを導入

**220万円～**

- 要求定義、要件定義
- システム選定、業者選定
- システム導入
- （補助金申請支援）

## 3. 運用支援

改善後のフローを定着

□ **35.2万円～**  
+ ■ **6.6万円/月～**

- 社内教育（研修・マニュアル込）
- 担当者サポート
- 利用状況管理
- 改善提案

※ 金額は全て税込です。

※ 1.及び3.の一部は、東京都の事業者様は助成金の対象となる場合があります（補助率2/3）。

# ご契約の流れ

## お問合せ

- まずは[こちらから]お問い合わせください。
- 担当者よりご連絡いたします。

## ヒアリング

- 現状や課題感について、担当者がヒアリングさせていただきます。事前に秘密保持契約（NDA）を締結させていただきます。
- 現場にお伺いすることも可能です（東京、神奈川以外は出張費をご負担ください）。

## ご提案

- お客様の課題に対して最適なプランをご提案いたします。

## お見積

- ご提案内容にご納得いただけましたら、お見積を提出いたします。

## ご契約

- ご提案内容、お見積金額にご納得いただけましたら、ご契約をお願いいたします。

## 実績

---

官公庁（教育、労働関係）を中心に大規模システム導入に携わっております。  
これまでのものは非公開案件となりますので、  
現在、実績として公開を許可していただける企業様を募集しております。

## 無料相談受付中

「なんとなく話を聞いてみたい」でも大丈夫です。  
弊社では、補助金申請のご支援も承っております。お気軽にご相談ください。

オンライン相談 初回45分無料

[こちらから](#)ご予約ください。



オンライン相談を予約する

オンライン相談以外をご希望の方は、こちらのフォームからご連絡ください。

お問い合わせフォーム



# 会社概要

社名	株式会社TheFlow
代表取締役	若林 凜
設立	2020年8月3日
資本金	300万円
事業所	〒105-0004 東京都港区新橋二丁目20-15 新橋駅前ビル1号館 6階
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 創業者向けバックオフィスサービス</li><li>・ 起業支援事業者向けマッチングサービス</li><li>・ システム導入支援サービス</li></ul>
取引銀行	世田谷信用金庫、楽天銀行
電気通信事業届出番号	A-03-19265
加入団体	東京商工会議所
ウェブサイト	<a href="https://theflow.co.jp">https://theflow.co.jp</a>

