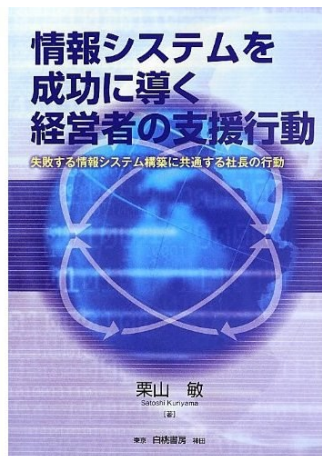


プロジェクトは「社長」で失敗する！

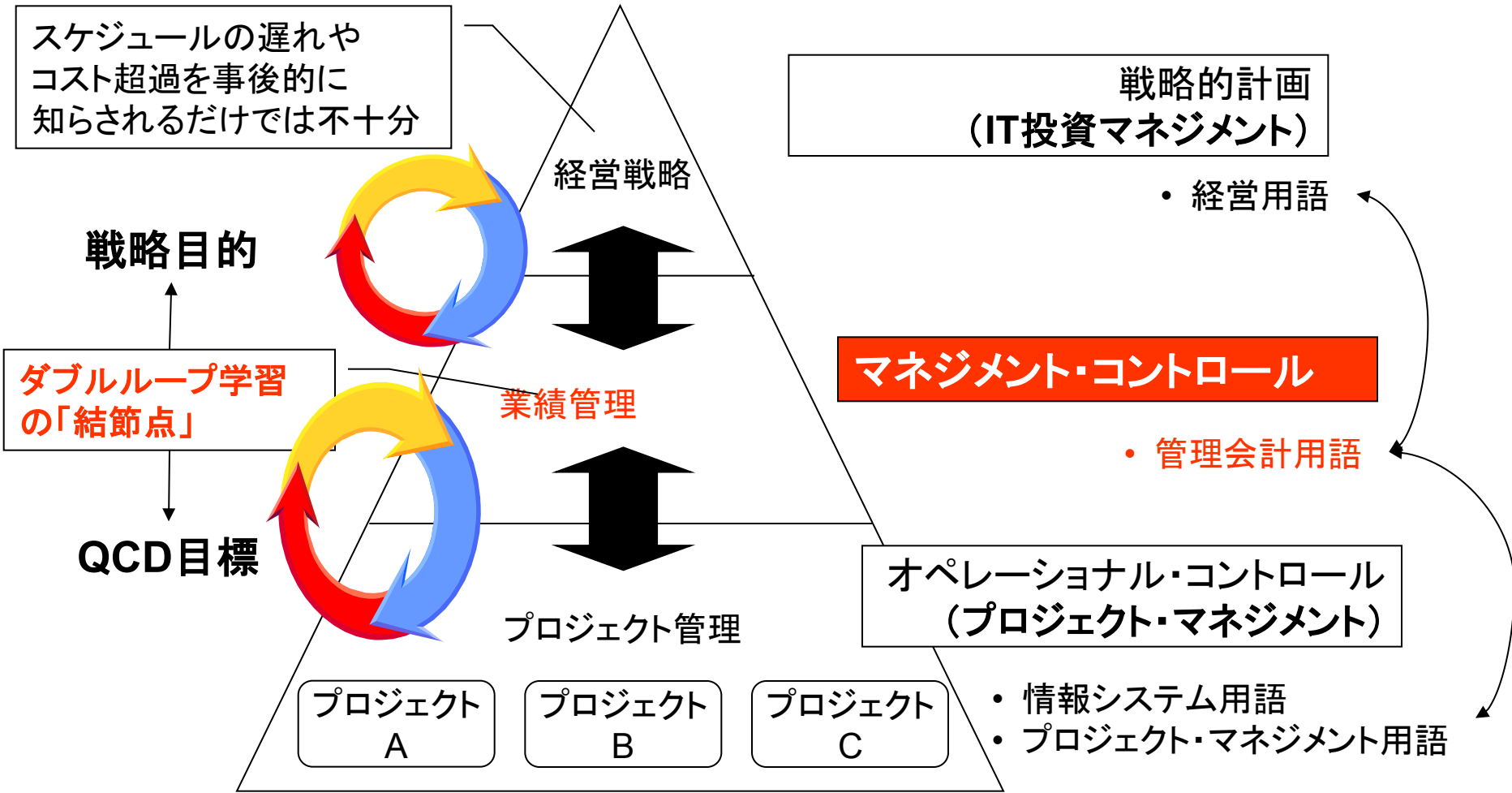
< 図表集 > 【第6回】



北海道情報大学 経営情報学部 准教授
元・日本アイ・ビー・エム株式会社
栗山 敏

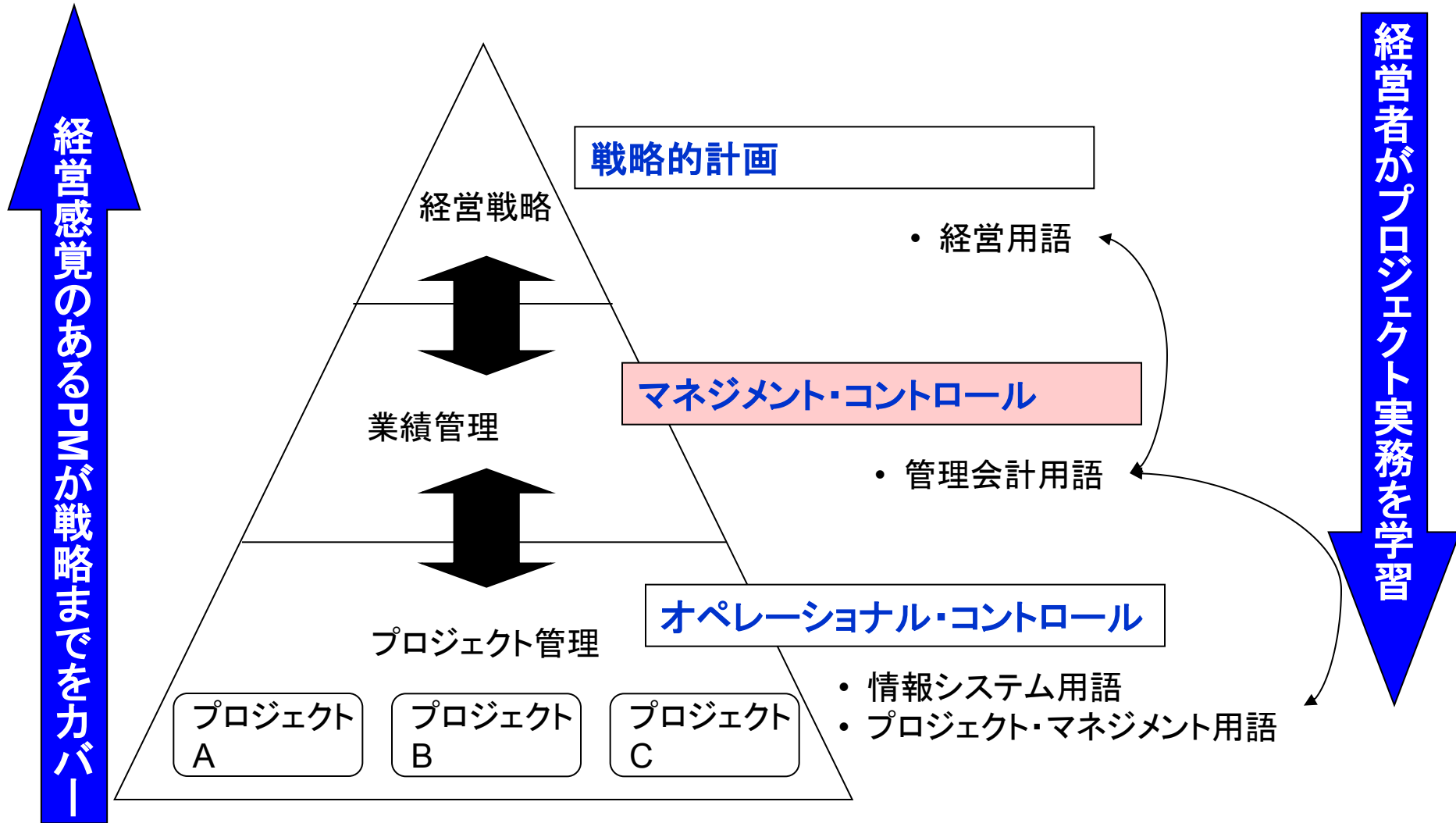
●「情報システムを成功に導く経営者の支援行動」
～失敗する情報システム構築に共通する社長の行動～
栗山敏著、2013年7月24日発売、白桃書房

マネジメント・コントロール層におけるダブルループ学習



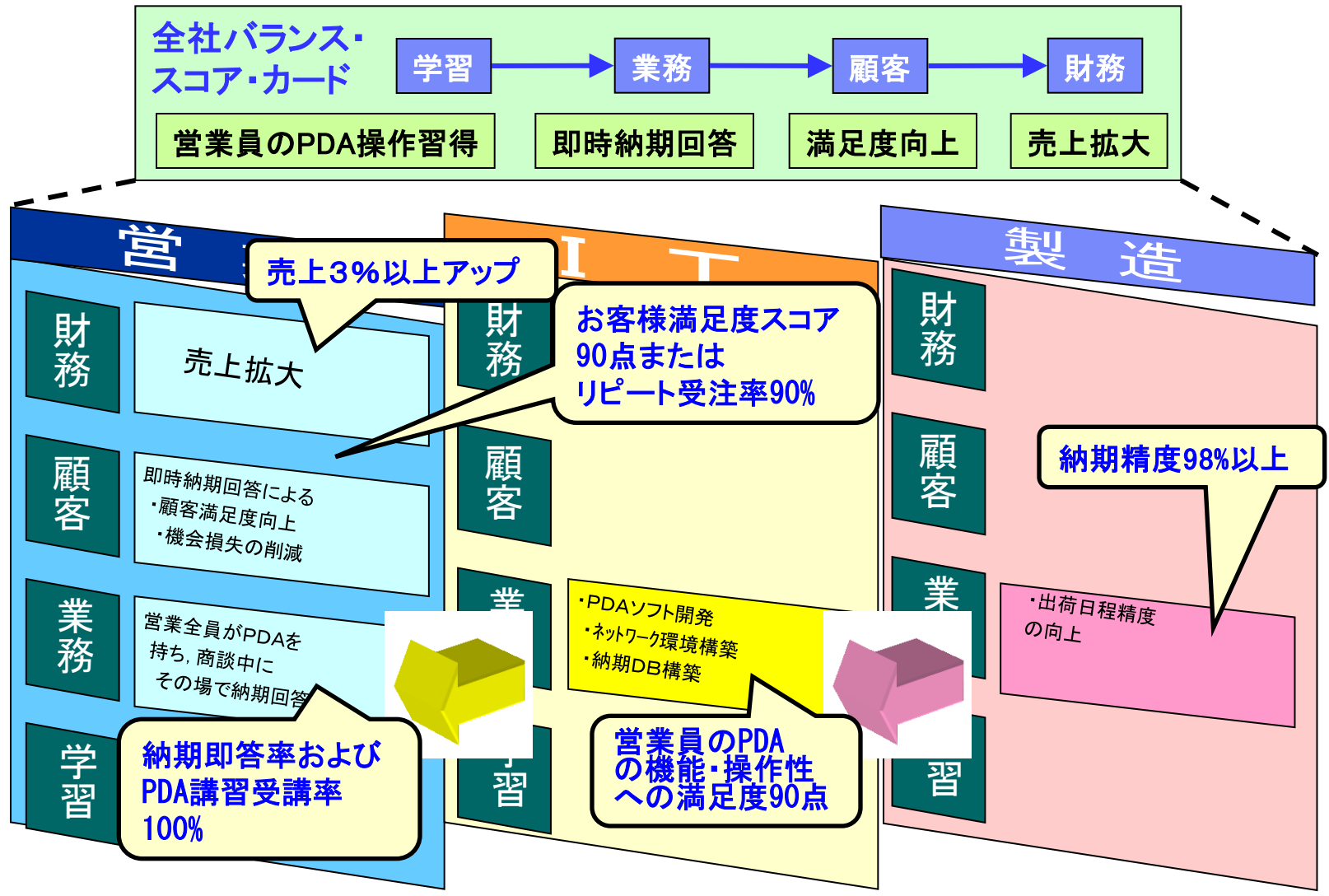
Anthony, R.N., Planning and Control Systems – A Framework for Analysis (高橋吉之助訳『経営管理システムの基礎』 1965)を基に作成

マネジメント・コントロール層に求められる「共通言語」



Anthony, R.N., Planning and Control Systems – A Framework for Analysis
 (高橋吉之助訳『経営管理システムの基礎』 1965)

プロジェクト・バランス・スコア・カードの戦略マップ



プロジェクト・バランス・スコア・カードにおけるKPI

	責任・権限	KPI(成果目標)	前提条件やスキル	KPI(プロセス目標)
営業部門	PDAを活用してお客様満足度を高め、売上を増大させる	お客様満足度スコア(リピート受注率)向上と売上3%アップ	営業員が全員PDAを使いこなせる	PDA講習会受講率および納期即答率100%
情報システム部門	営業員に十分な機能を持つ使い易いPDAを提供する	営業員のPDAの機能・操作性への満足度90点	営業部門にPDA講習会を実施し、操作を習得してもらう	PDA講習会の満足度90点、操作の問合せへの迅速な対応(ヘルプデスク)
製造部門	営業部門に信頼性の高い納期情報を提供する	納期精度98%以上	生産管理の仕組みを見直し、納期回答精度を向上させる	購買、生産計画、進捗管理、在庫管理・・・等々の見直し

経営者にとっての過去の「学習の機会」

ワシは興味がない！



それが急に

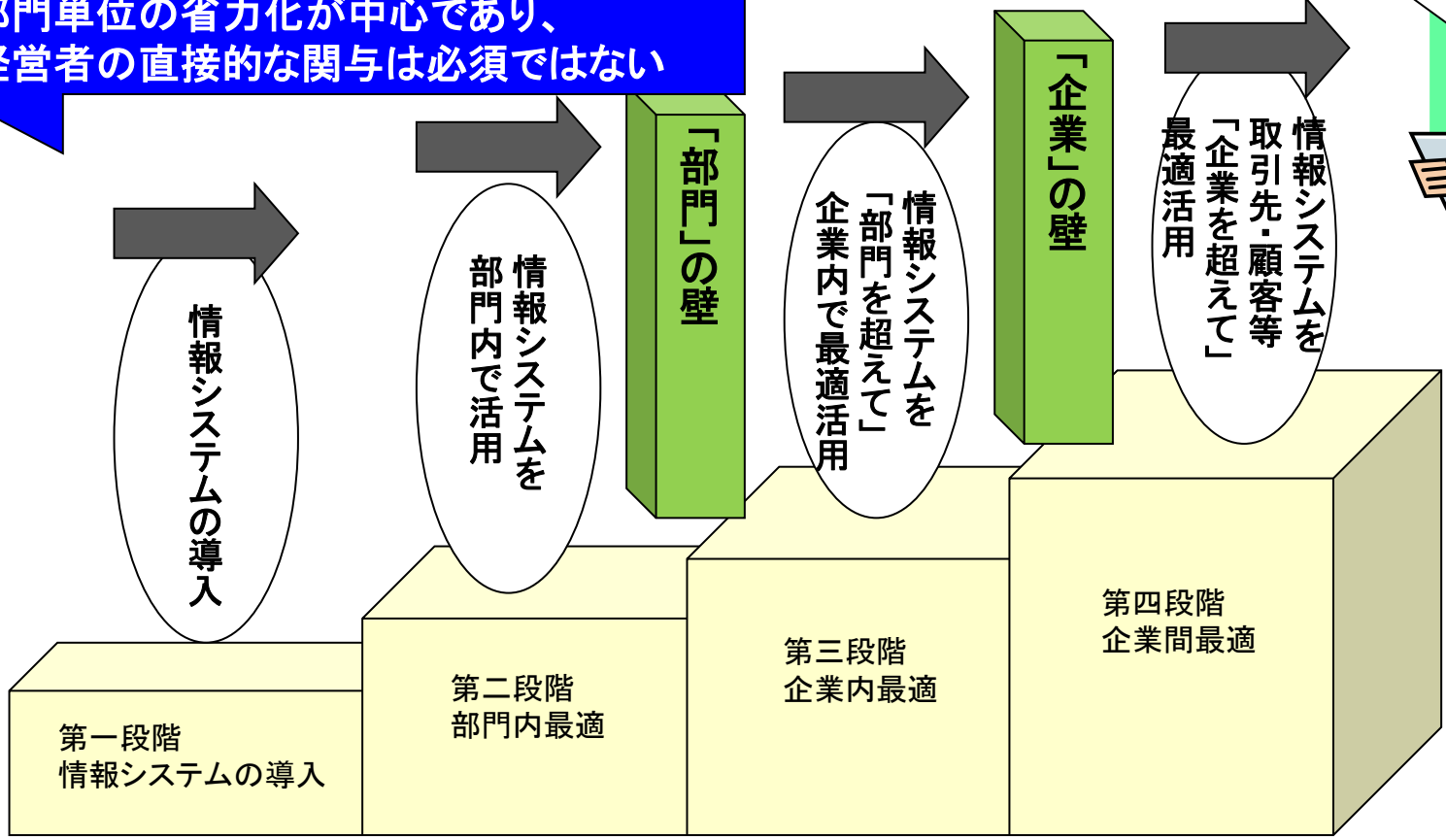
と言われたら
おしまい！

「社長、今度のプロジェクトは社運を賭けた重要案件なので、経営者としてしっかりご支援下さい」

と言われてもねえ…



部門単位の省力化が中心であり、
経営者の直接的な関与は必須ではない



“How to Be a Good Executive Sponsor”

経営者にこれらの要件が備わるかどうかは、偶然の産物である！

1. User Involvement (ユーザー部門を適切に参画させる)
2. Executive Support (経営者としての適切な支援を提供する)
3. Clear Business Objectives (ビジネス目標を明確化する)
4. Emotional Maturity (成熟した精神に基づき行動する)
5. Optimizing Scope (スコープを最適化する)
6. Agile Process (プロセスを俊敏に遂行する)
7. Project Management Expertise (プロジェクト・マネジメントの経験を積む)
8. Skilled Resources (スキルを有するメンバーをリソースとしてアサインする)
9. Execution (確固たる信念の下に実行する)
10. Tools & Infrastructure (ツールとインフラストラクチャーを整備する)

The Standish Group, “How to Be a Good Executive Sponsor”, *CHAOS Success Factors*, September 2009 Volume 4 Issue 9, 2009.