

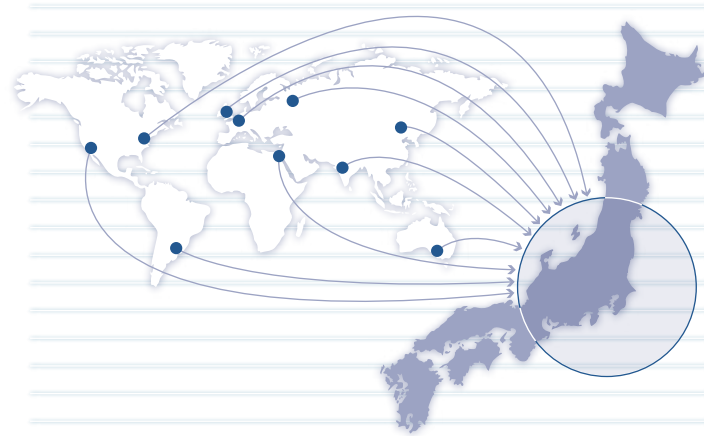
現在と将来を「見える化」するInfoCabina

経営戦略見える化ソリューション



IFRSへの対応は、グローバル経営の見える化

企業の経営環境は大きく変化し続けています。J-SOX（日本版SOX法）の施行、内部統制の強化、そして今度は、IFRS（国際会計基準）の適用が新たな課題として突きつけられています。これは、会計部門の問題だけではなく、海外の子会社や関連会社を含むグローバル経営の新たな基盤づくりの問題です。マネジメントアプローチへの対応や、連結会計システムの構築とそのデータ開示など、迫るIFRSへの取り組みを、ボーダレスな経営基盤の「見える化」対策として解決することができます。



見える化のアプローチ

戦略的な「見える化」推進のポリシー策定と設計を行うコンサルティング、セキュリティ対策や既存システムとの連携を含むシステム全体をカバーし、さまざまな選択肢の中から最適な方法によるシステム構築、システム導入後の教育・保守・運用支援、さらにハウジングやアウトソーシングにいたるまでの導入プロセスをトータルに提供します。



	コンサルティング	システム構築	保守・運用	
<ul style="list-style-type: none"> ●企業戦略 ●方針の策定 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業戦略・方針の把握 ●現行業務フロー・システムの把握 ●課題と改善策の整理 ●アクションプランに基づく指標の策定 	<ul style="list-style-type: none"> ●システム要件の整理 ●データ収集方法（データ・接続先・収集タイミング）の設計 ●データを蓄積する統合データベースの設計 ●情報を表示する画面の設計 ●システムインフラの設計 	<ul style="list-style-type: none"> ●システム構築（データベース構築、画面構築） ●試験（システム試験、性能試験、運用試験） ●移行（データ移行、システム移行） 	<ul style="list-style-type: none"> ●マニュアル作成（エンドユーザ・システム） ●教育（エンドユーザ・システム） ●保守 ●運用

経営者を悩ます「見える化の課題」

- ☑現状は見えるが、経営の将来像が見えてこない!
- ☑鳴り物入りのBIだが、使いこなせていないか不安...
- ☑今の分析内容じゃ、事業のリスクがわからない!
- ☑売上や生産の予測パターンを知りたいんだけど?
- ☑「見える化」の導入効果が、まったく見えない!
- ☑その基幹系のデータをもっと活かさないのか?



すべて解決しませんか？



NTTソフトウェア株式会社
 営業推進本部 法人営業部
 ソリューション営業部門
 〒108-8202 東京都港区港南2-16-2 太陽生命品川ビル27階
 TEL.03-5782-7261 FAX.03-5782-7221
 E-mail:infocabina@cs.ntts.co.jp
 URL:http://www.ntts.co.jp/products/infocabina/

InfoCabina®はNTTソフトウェア株式会社の登録商標です。その他会社名、製品名などの固有名詞は、一般に該当する会社もしくはその組織の商標または登録商標です。本カタログの情報は2009年10月現在のものです。実際の製品とは内容が異なる場合があります。

Copyright © 2009, NTT software Corporation
 ●NTTソフトウェアは環境保護に取り組んでいます。

課題の「見える化」だけでは、生き残る経営判断はできません。

先の見えない時代だからこそ、一步先の経営を“予測・分析”する「見える化」に取り組みませんか。

単に企業活動を可視化する「見える化」では、これからの経営に必要な意思決定が適切かつスピーディーに行えない時代がきています。先の見えない時代にこそ、経営を予測・分析する「見える化」が求められます。その実現に最も重要なのは、実は基幹系・業務系を含めたデータの整備や検証といった企業情報マネジメントです。経営層が求める「見える化」と現実の企業情報との“乖離”を解消し、そのうえで短期・長期の意思決定に欠かせない「見える化」を可能とする。それが、NTTソフトウェアが提案する経営戦略見える化ソリューション「InfoCabina」です。

経営効果

全員参加型の経営に向けて、経営層だけでなく現場や店舗マネージャが一步先を見据えた予測・分析が即座に行えます。



どこからコスト削減すべきか、適切な予測・分析ができる

現状のビジネス状況やプロセスを「見える化」することにより、問題点が浮き彫りになり、どこを変えれば、どの様に変われるかを予測・分析することが可能です。



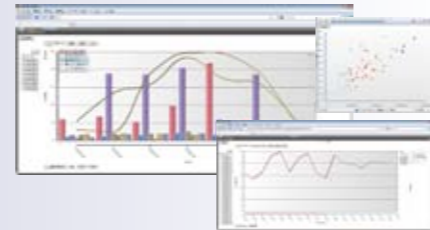
事業価値を見極める
収益予測・分析モデルが見られる

現在の顧客や生産、営業、店舗など、現場の最新情報をタイムリーに集計し、将来の収益を予測・分析。新規事業への投資リスクも見極めやすくなります。



市場変化を把握し投資戦略を策定することができる

顧客ニーズや市場の変化を多角的に分析し、いかに早く判断し生産計画に織り込むのか。企画部門やアナリストの分析を積み上げ、投資戦略を練ることができます。



市場戦略別に短期・長期の
売上計画を策定できる

営業や店舗のマネージャが集計・レポートしてくる情報（WebブラウザやExcel出力）をもとに、将来の売上計画を経営者独自の視点で分析・判断できます。



海外子会社を含めたIFRSへの
移行基盤ができる

IFRS対応の基盤となるグループ経営としての「見える化」（BI基盤整備）にいち早く取り組むと共に、連結会計、業績開示の仕組みを実現します。



コンプライアンスに基づくM&Aや
知的財産管理が容易になる

M&Aの成否は、異なるIT基盤の連携と統合が握っているといっても過言ではありません。NTTソフトウェアのシステム開発力・連携力にご期待ください。



画面はウイングアークテクノロジー株式会社のDr.Sum EAを利用した場合の構築例です。



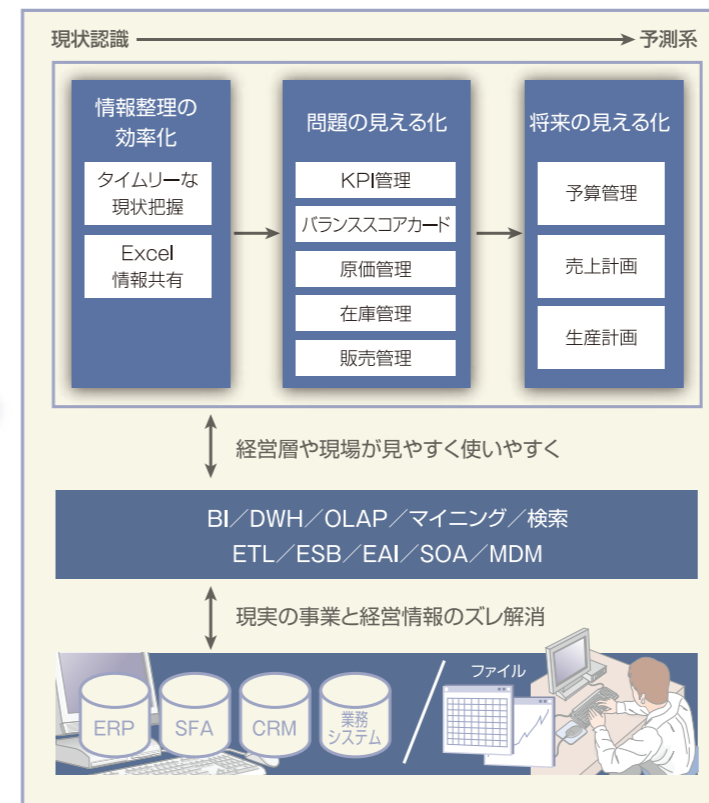
経営層・管理層の課題

- コスト削減
- ROI分析
- グループ企業を含む事業予測
- 現場や店舗のマネージャの経営参加

NTTソフトウェアの「見える化」は、「経営戦略の見える化」。

見たい分析が出てこない!何が必要かわからない!

基幹系・業務系を含めた企業情報基盤の整備を常に行い、短期・長期の意思決定に必要な情報を多角的に予測・分析し、使いやすい経営ダッシュボードとして「見える化」します。



経営戦略の見える化

使いやすい
予測・分析による
見える化

企業情報システムと連携する見える化

見える化の鍵は、情報基盤の整備

NTTソフトウェアなら

- 異なるシステム間の統合ノウハウが豊富
- 実績のあるBIコンサルティング
- 経験豊富な企業システム連携