



BPM Managementのための実践モデリング階層

標準モデリング階層

Top level

事業構造図

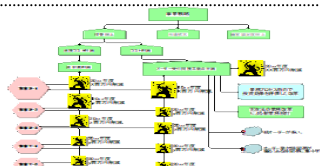
(事業/SBU、売上損益の可視化)



Level 2

目標図

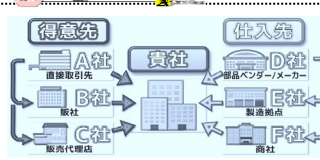
(全社戦略/KPI定義)



Level 3

取引関係図

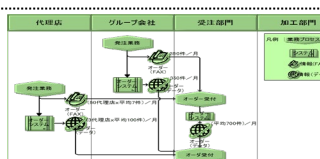
(会社間取引関係の可視化)



Level 4

プロセスチェーン図

(商流・物流・金流の俯瞰化)

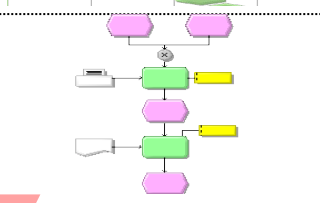


Level 5

業務フロー図

(オペレーション手順のフロー化)

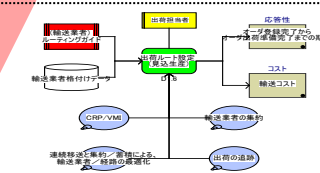
※概要と詳細で分けるケースもあり



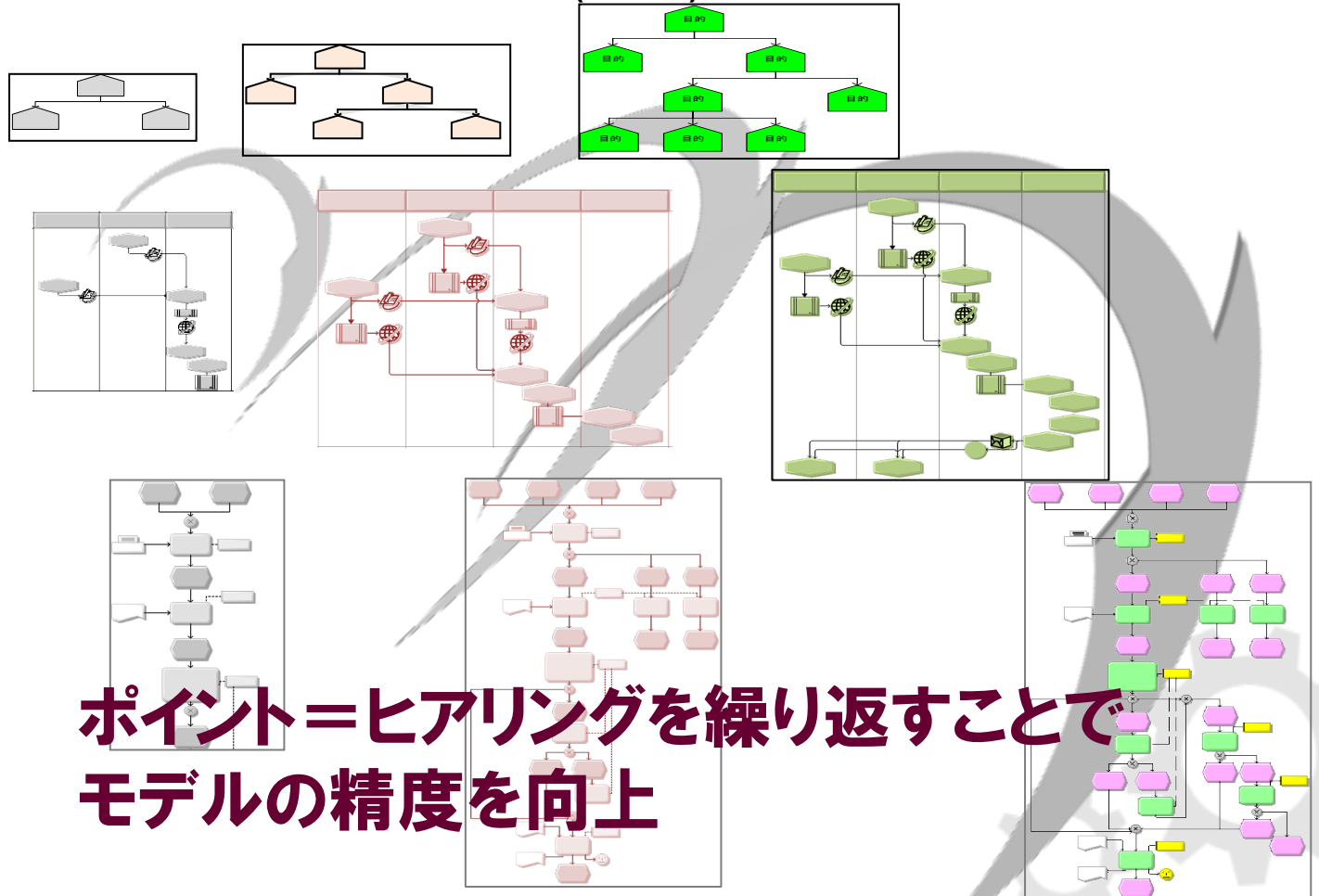
Level 6

入出力条件図

(業務機能の入出力項目、運用条件/要件の可視化)



(時系列) →



ポイント=ヒアリングを繰り返すことで
モデルの精度を向上

同一オブジェクトをリポジトリ管理出来るツール利用が効果的

Top Level : 事業構造モデル「製品・サービスツリー図」

【モデル定義】

会社の収支を管理する事業・ビジネスユニット(SBU :戦略事業単位、Strategic Business Unit)を表現するモデル

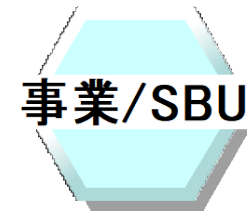
【基本オブジェクトとシンボル】

➤ 事業・ビジネスユニット(SBU)

ARISツール
オリジナル



ARISツール
BPM-QuickWin



Signavioツール
ArchiMate

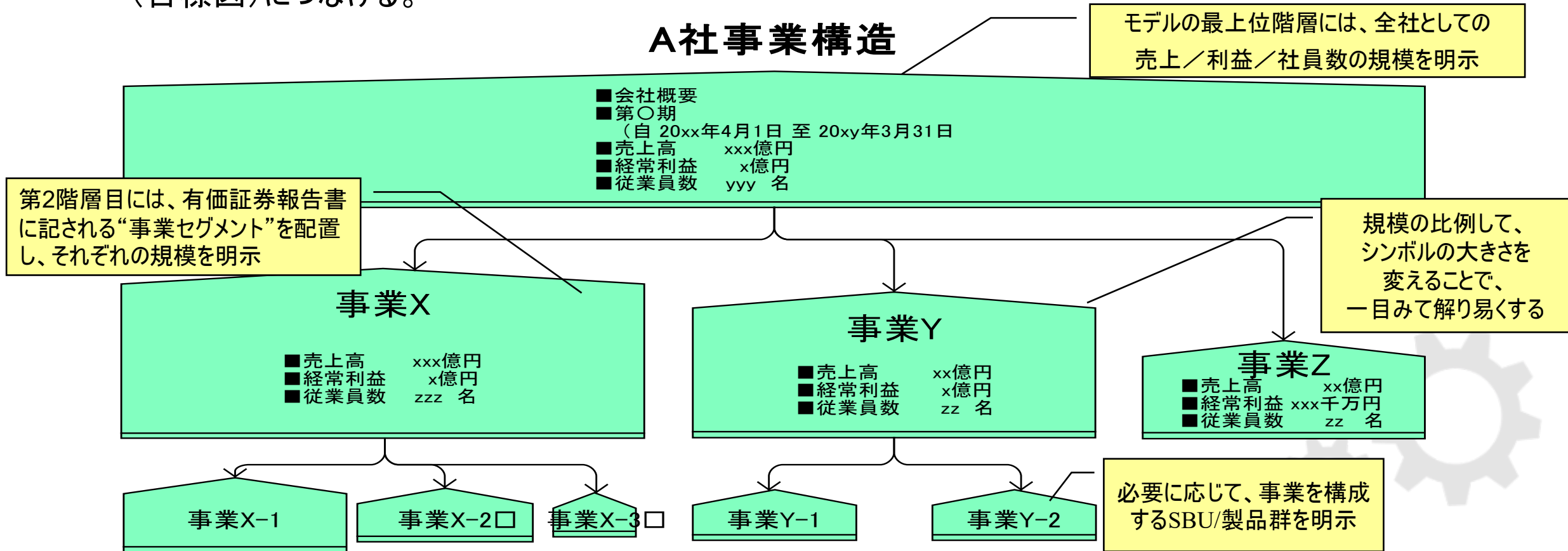


※使用ツール/メソッドによりいずれかを使用

⚙️ 事業構造モデルサンプルと作成のポイント「規模の明示」

➤ モデル作成のポイント

事業は、会社の経営を左右する収支(売上・利益)の単位であり、プロセスを捉え、プロセスの価値を評価するための要となる。また、それぞれの事業/SBUの収支の実績・予算を捉えることで、Level2.戦略モデル(目標図)につなげる。





有価証券報告書から事業構造図をモデリングする

※SBUとは、戦略の策定と実行、業績管理を独立して行える事業区分のこと。逆に業績管理単位が決まっていない場合は(なんてことは無いはずだが)、業務改革の前に、まず業績管理単位を決めることが先決。

- ① 有価証券報告書の事業セグメント毎の売上表の内容に従って、事業構造図(右図)を作成する(※シンボルの大きさは、売上を基準にした)。

	前連結会計年度 (自平成19年4月1日 至平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自平成20年4月1日 至平成21年3月31日)	対前連結会計年度比
売上高	185,856	192,007	103.3
システム運用	93,979	100,858	107.3
システム構築	77,662	77,162	99.4
機器・サプライ品販売	14,215	13,987	98.4
営業利益	10,623	11,606	109.3
経常利益	10,785	11,805	109.5
特別損失	103	2,304	-
当期純利益	6,479	5,662	87.4

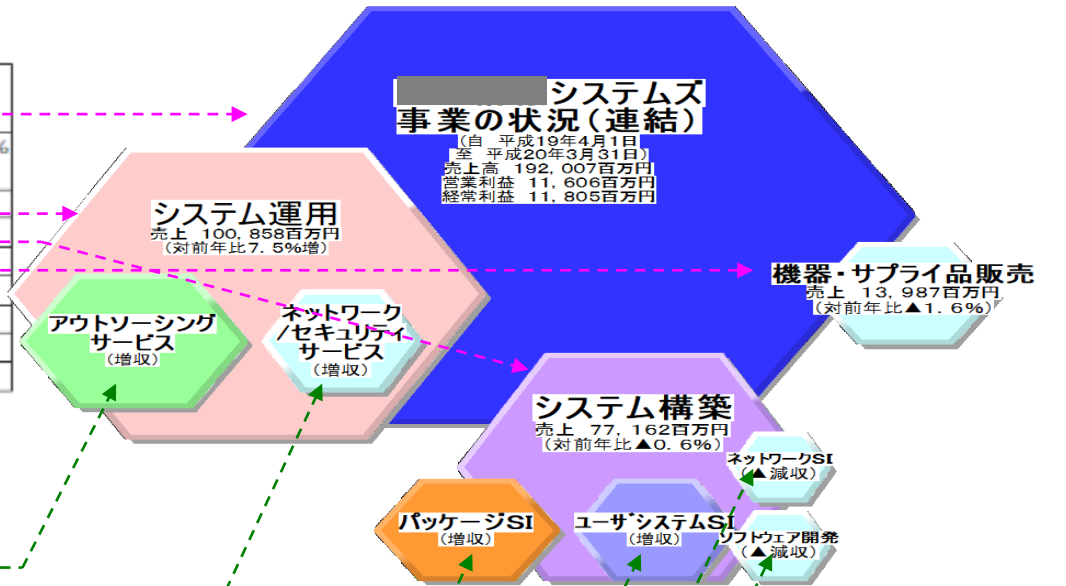
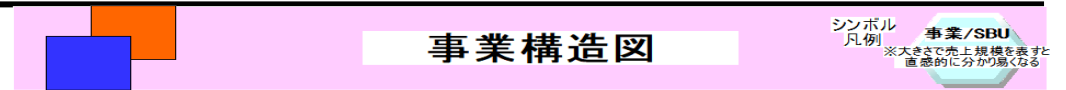
表. 事業ごとの売上高・利益の表

- ② 続けて、記載してある文章から、SBU※を読み取って補完する。

[システム運用]
アウトソーシングサービスは、前連結会計年度と同様であったシステム構築に連動してシステム保守が大幅に推移したほか、需要の旺盛なサーバアウトソーシングやサイトアウトソーシングが順調に拡大し、増収となりました。
ネットワーク/セキュリティサービスは、多店舗展開事業者向けのネットワークサービスやアジア諸国に進出する日本企業に向けた国際ネットワークサービス「NETFORWARD/GL」が牽引役となり、順調に回線数を伸ばしたほか、企業のコンプライアンス強化に伴うセキュリティ対策の需要取り込みに注力し、増収となりました。
以上の結果、システム運用の連結売上高は、100,858百万円(対前連結会計年度比7.3%増)となりました。

[システム構築]
パッケージSIは、主力の電子自治体ソリューションが、新製品「e-ADWORLD2」の稼働を順次開始したことに加え、法改正への対応需要などを積極的に取り込んだことにより好調に推移したほか、保険業やノンバンク向けシステムが堅調で、増収となりました。
ユーザシステムSIは、流通業やサービス業向けの基幹システム構築案件などが好調で、増収となりました。
ネットワークSIは、業務効率向上を目的としたネットワーク再構築需要、経費削減を目的としたIP電話やテレビ会議の導入需要を積極的に取り込んだものの、前連結会計年度が好調だった金融系の需要が落ち込み、減収となりました。
ソフトウェア開発は、大型案件の減少傾向が続き、減収となりました。
以上の結果、システム構築の連結売上高は、77,162百万円(対前連結会計年度比0.6%減)となりました。

[機器・サプライ品販売]
システム運用やシステム構築とのワンストップ・ソリューションとして商品ラインアップの充実を図るとともに、新規顧客獲得や既存顧客との関係性向上のための拡販を推進しましたが、価格低下や不況下における顧客の投資抑制・経費削減などの影響により、13,987百万円(対前連結会計年度比1.6%減)となりました。



注) SBUごとの売上の記載がない場合は、後日ヒヤリングで確認して補完する。

事業構造図 (ARISツールを使って、BPM、QuickWinのシンボルを使用)