

ユーザー企業のためのITマネジメント実践

プロジェクトをITベンダー任せにして失敗する企業が後を絶たない。プロジェクトを成功に導く、ユーザー企業としてのITマネジメントの極意を伝授する！！

研修のねらい

本セミナーは、ITプロジェクトの現場でユーザー企業を支援している講師が、事例を交えて成功に向けてのポイントを伝授します。講義とグループディスカッションを通して実践的なITマネジメントの考え方を示すと共に具体的手法に落とし込みます。

これにより、ITプロジェクトの進め方指導やチェックのコツを体得して頂きます。

対象

ユーザー企業においてITプロジェクトの意思決定者である、経営者・CIO・情報システム部門長を初め、ITプロジェクトのリーダー・情報システム担当者・PMOなど、ITプロジェクトの推進とマネジメントに関わる方にお勧めします。

プログラム

午前の部 (9:30 -12:00)	午後の部 (13:00 -17:30)
オープニング セミナーの概要、目的と進め方 経営環境の俯瞰	3. ユーザー企業のプロジェクトマネジメント ITガバナンスの重要性 マネジメントのフレームワーク 要求管理プロセス プロジェクトを可視化する(WBSと課題管理) PMOの組織と役割
1. ITプロジェクトの失敗要因 典型的な失敗事例 成功と失敗を評価する3つの軸 What・・・どのようなITが必要か Why・・・なぜ投資するのか How・・・どうやって作るのか	4. グループ討議(2) 「自社はプロジェクト全体をマネジメントするために何をしているか」 5. ITベンダー選定時の評価項目 6. グループ討議(3) 「自社はITベンダーに対してどのような評価や働きかけをしているか」
2. グループ討議(1) 「自社は上記3つの軸に対して、成功に向けてどのような活動をしているか」	まとめ

講師料・依頼条件など

1日20万円(消費税別、受講人数に関わらず固定額)。演習を厚くした2日版もあり。
開催人数4名～20名。全国へ出張(東京都以外への出張経費は別途必要)。
夜間コース実施可(2時間×4日間、等)。カスタマイズについてはお問合せ下さい。

講師よりひとこと

ITマネジメントは大企業や大規模なIT導入にのみ必要なものではありません。むしろ予算も潤沢ではない中堅企業のIT化において、コストパフォーマンスを最大化するためにユーザー自身が取り組むべき仕事なのです。これまで様々な企業のIT化を支援してきた経験を元に、ITベンダーとの上手な付き合い方を指南します。またセミナーだけではなく、現場のプロジェクト支援サービスもご活用下さい(支援内容はご相談)。

講師プロフィール

中村 浩司 (Koji Nakamura) 1962 年生まれ
ビジットアンドカンパニー 代表 PMI 認定 PMP



専門分野

IT・情報システム 経営戦略・計画 セミナー講師

得意業界

製造業 法人向けサービス業 情報システム開発

経 歴

1986 年 同志社大学法学部卒。システムインテグレータ、コンピュータメーカー、コンサルティングファーム等を経て、2005 年に IT 経営コンサルタントとして独立。1986 年より企業向けアプリケーションシステム構築を中心としたシステムエンジニアを経験後、3000 万円～30 億円規模の大小 30 のプロジェクトマネージャを歴任。近年では、製造業の IT 導入プロジェクトにおける PMO アドバイザー及び IT 企画支援コンサルタントとして参画する傍ら、様々な企業に対してプロジェクトマネジメント、IT ソリューション企画等の分野で研修講師としても活動。特にプロジェクトレビューと IT ソリューション企画を専門とする。

コンサルティング実績

製造業 (1 部上場、社員 1000 名規模) プロジェクトマネジメント支援、IT 企画支援、IT 人材採用支援

SI 会社 (1 部上場、社員 2500 名規模) プロジェクトマネジメント支援

化成品製造業 販売・生産管理システム IT 企画、プロジェクトマネジメント

文具卸 基幹業務システム再構築 IT 企画

旅行業 基幹業務システム再構築 プロジェクトマネジメント支援

セミナーテーマ

研 修：「プロジェクト計画策定実践」「失敗プロジェクトの分析」「IT ソリューション企画実践」

「IT ソリューション事例研究」「問題解決型ワークショップ」等

セミナー：「IT プロジェクトはなぜ失敗するのか・・・ユーザー企業に求められる IT マネジメントとは」

「日本版 SOX 法に備えた内部統制への取り組み方」「RFP 作成のポイントと要求管理」等

PR・特記事項

私の行うコンサルティングサービスや研修の特徴は、現場レベルに即した「現実解の追求」にあります。ビジネスにおける様々な理論（フレームワークやメソドロジー）に示される理想解と、日々現場で展開されている現状との間に「現実解」は存在します。「何をすべきか」から「どうやってやるのか」という実務レベルへの落とし込みに対する、現場感のあるコンサルティングに自信があります。