

参考 企業・組織、サービス・ビジネスモデルの現状把握

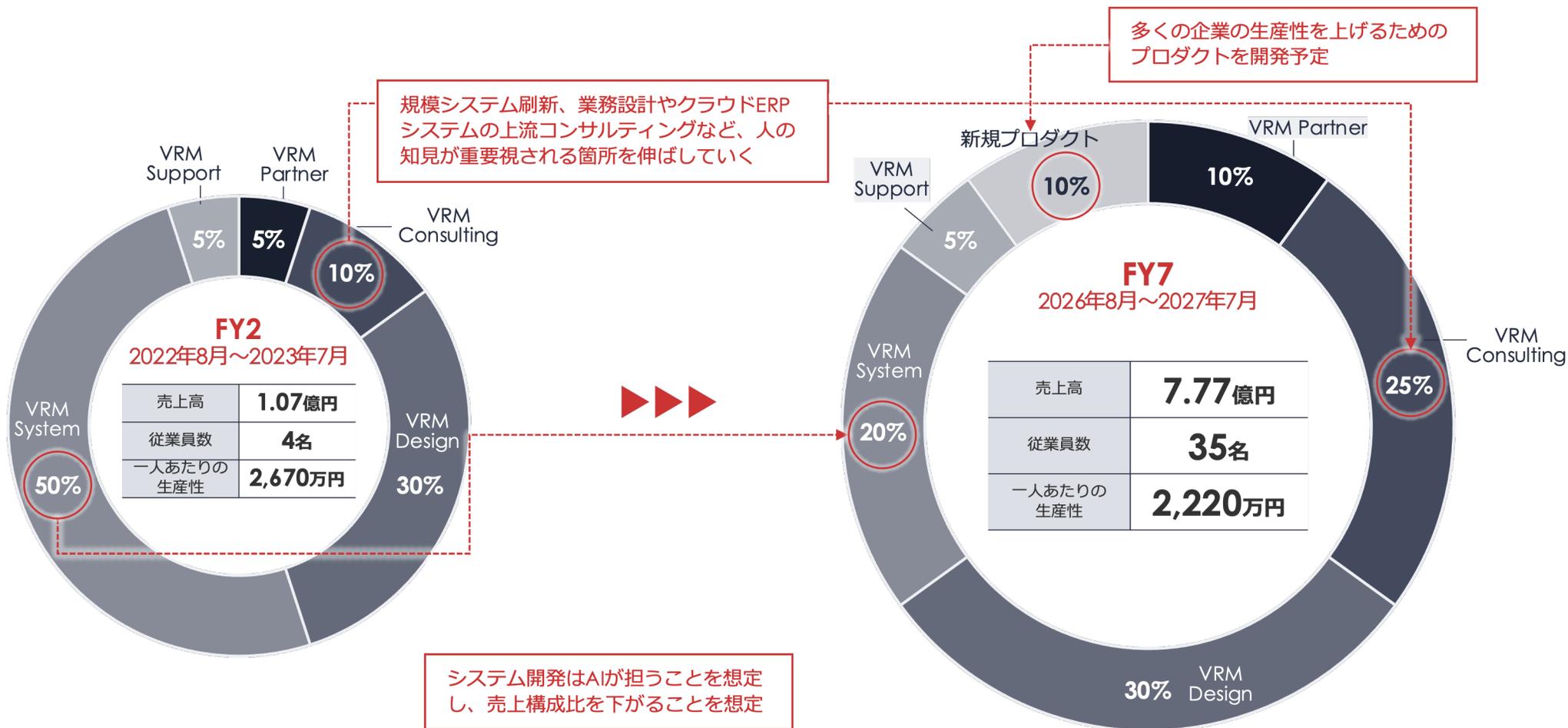
## 戦略の策定 クロスSWOT分析

フライクの クロスSWOT分析		<b>Strength (強み)</b>	<b>Weakness (弱み)</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salesforce、freeeなど、 フロントオフィス × バックオフィスの戦略～システムコンサルティング &amp; 開発</li> <li>• ブランディング × マーケティング × セールス × システムの4領域の実績</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• フライクが期待する人材の教育期間 (1~3年)</li> <li>• 中堅企業への存在価値の浸透</li> <li>• 自社プロダクト開発の資金力不足</li> </ul>
<b>Opportunity (機会)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• デジタル庁の新設によるDXの注目度</li> <li>• 地方創生・ウィズコロナによるビジネスモデルの変革 (IT技術の高水準化)</li> <li>• 2025年の崖 (12兆円の損失) とコンサルティング市場予測 (1兆2551億円)</li> </ul>	<b>積極戦略</b> (機会×強み)	<b>改善戦略</b> (機会×弱み)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• API機能の技術向上によるノンプログラミングの拡大</li> <li>• メーカー企業におけるコンサルティング領域の進出</li> <li>• 優れたシステムコンサルティングノウハウは拡散されやすく、模倣されやすい</li> </ul>	<b>差別化戦略</b> (脅威×強み)	<b>事業モデルの変革</b> (脅威×弱み)

## 定量ゴールの策定

### 5年後の収益構造

フライクの長期的戦略を数字で落とした収益構造の変化



## 計画・活動方針の策定

### 戦略実現のためにどう戦うか 行動指標値の策定



#### 先行指標

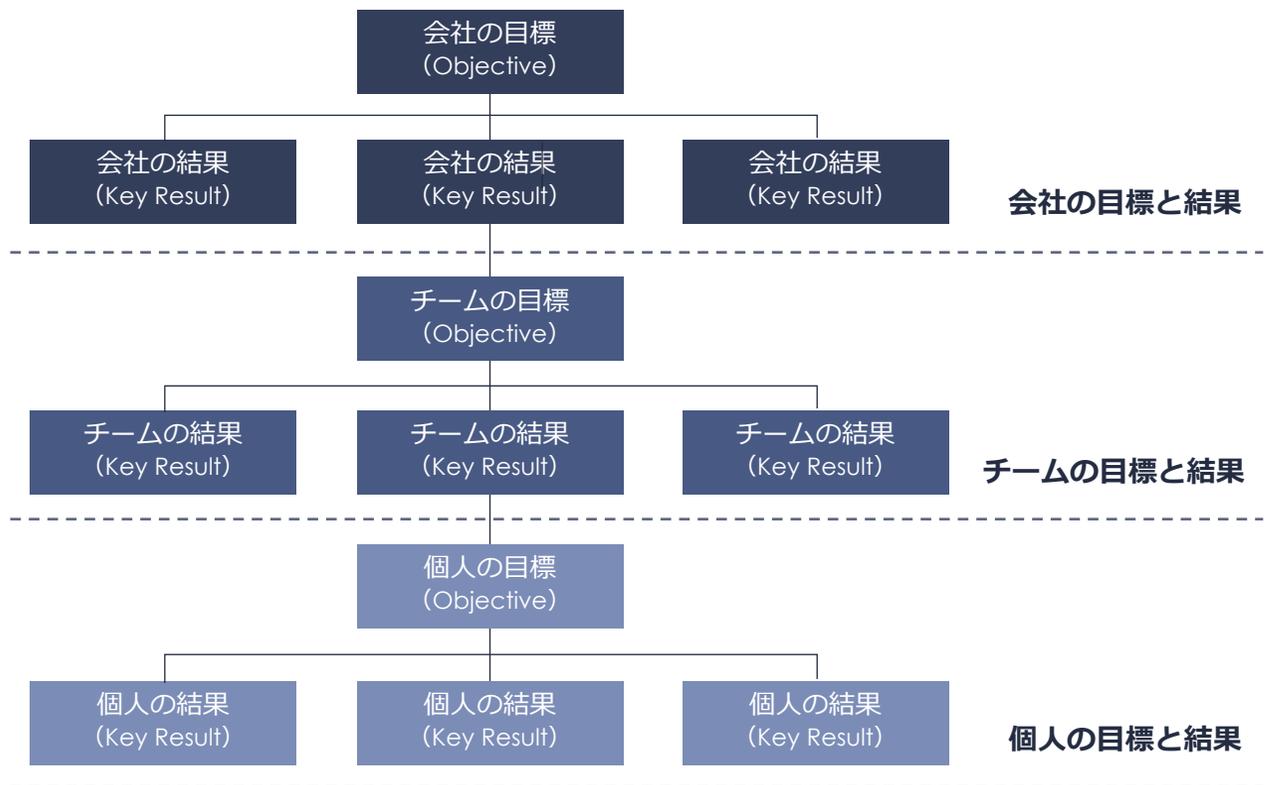
目標を達成するために、チームが実行しなければならないインパクトの強い活動の指標値

#### 遅行指標

最重要目標を追跡するための測定基準

例 売上高、利益、マーケットシェア、顧客満足度

## OKRの策定と定点観測手法の決定



### OKR

まず**目標 (Objectives)**を決め、その達成のために必要な要素を3~4の**成果指標 (Key Results)**に分解する。  
最終的には左図のような構造になり、**会社のOKRから個人のOKR**までが紐づくようになる。

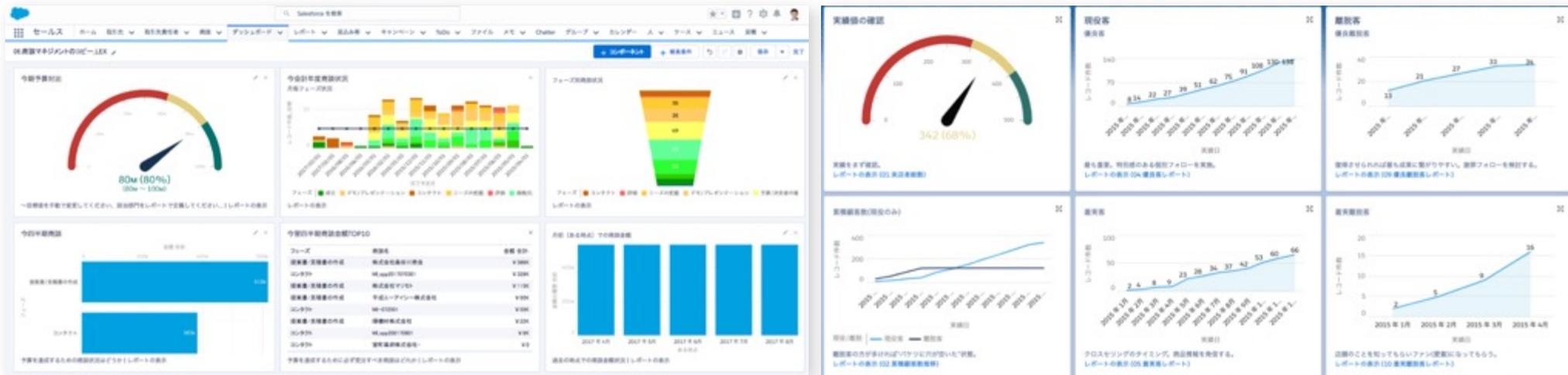
# 進捗確認方法

## 逆算型で考える ダッシュボード



## 進捗確認方法

# システム×見える化を実現する ダッシュボード



利用方法

- 商談管理ダッシュボード
- 異常値ダッシュボード

現在の状況、推移、異常値などを把握し、今後の取り組むべき施策や注力すべきポイントを検討する。

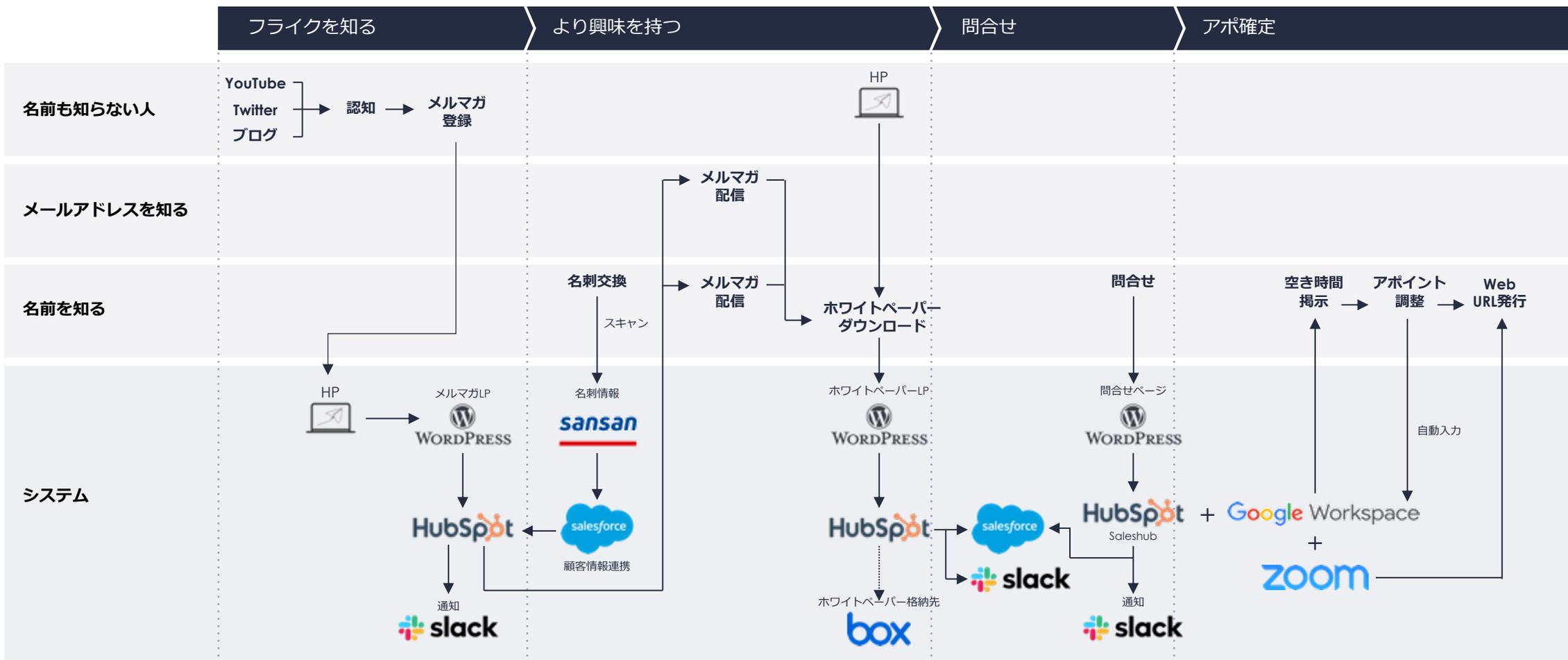
主な利用者

経営層、部門長、現場メンバー

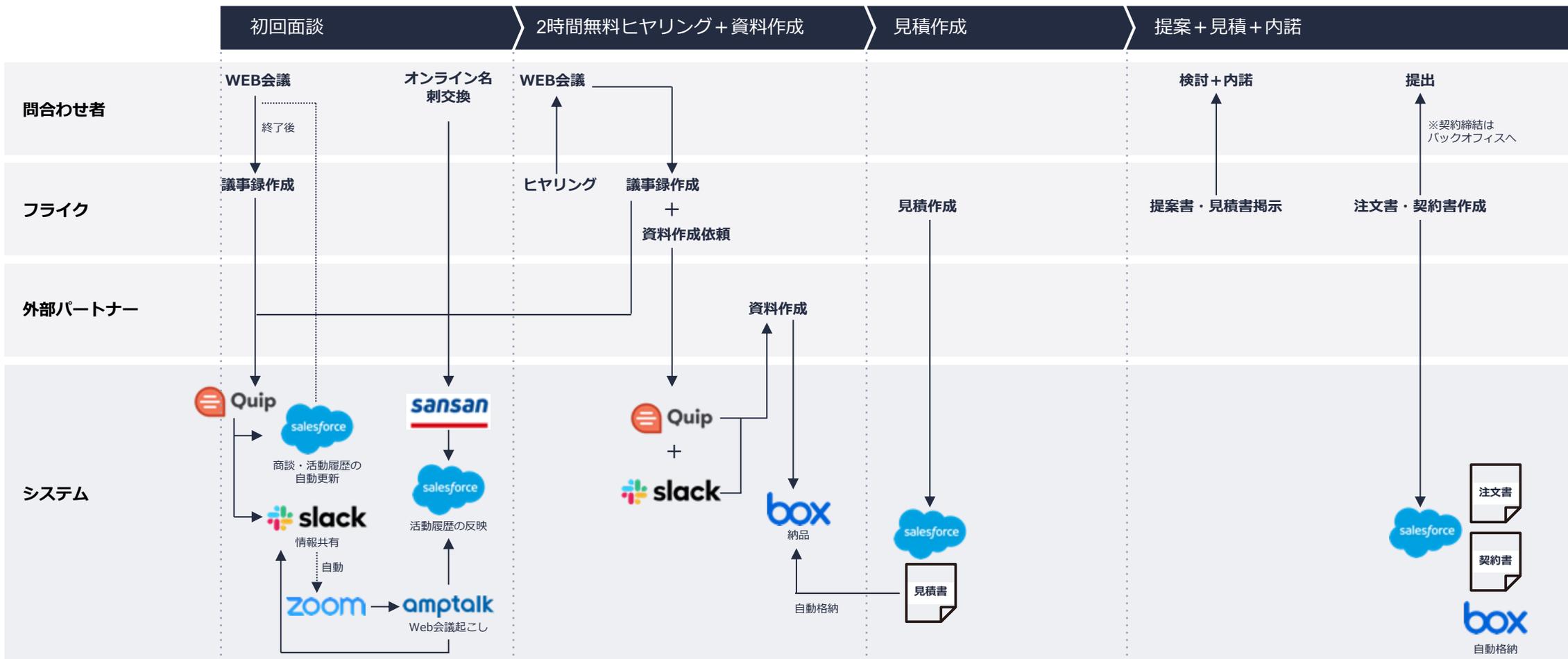
## 業務設計 | 「業務×システム改革設計書」作成の流れ



参考 業務設計 | マーケティング領域における業務フロー



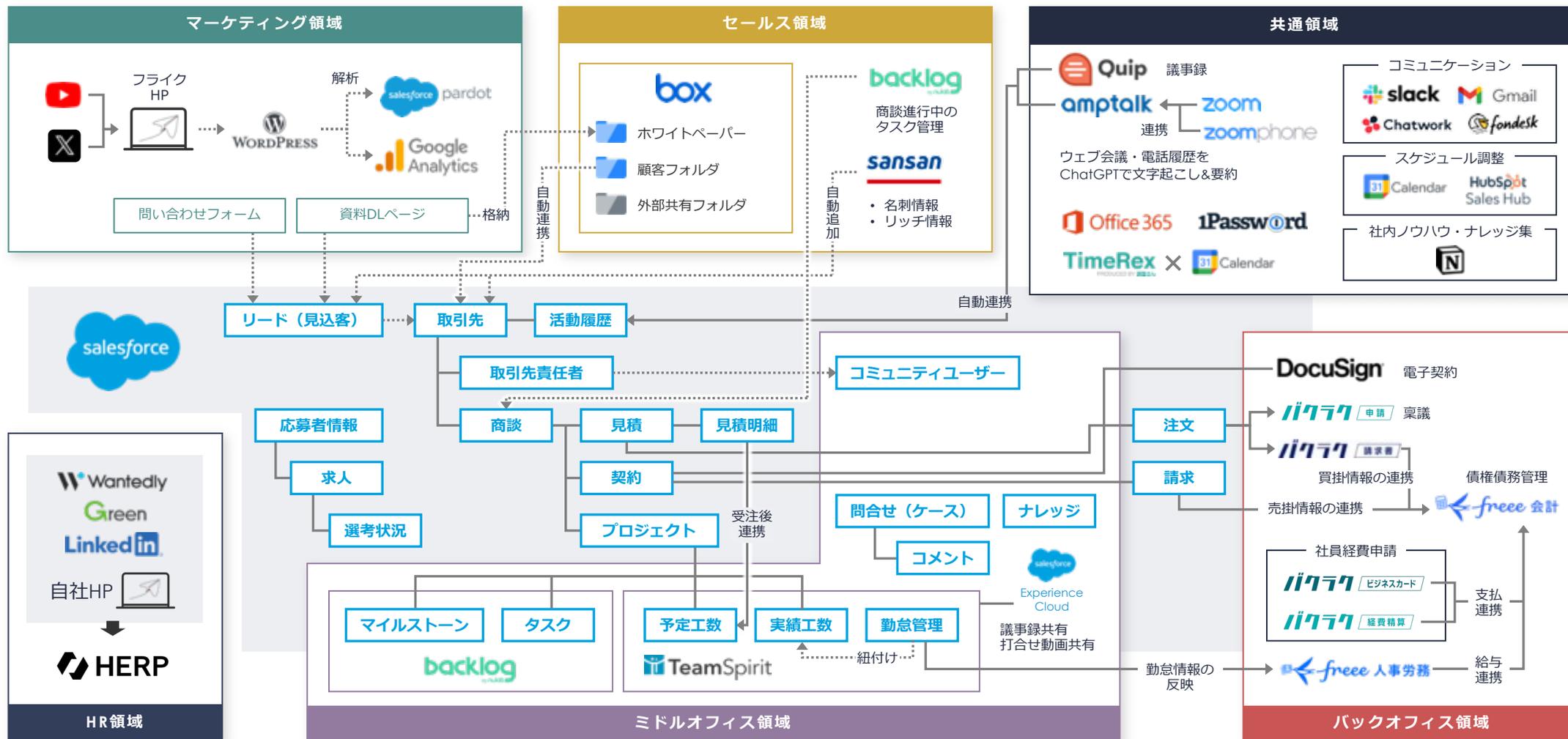
参考 業務設計 | セールス領域における業務フロー



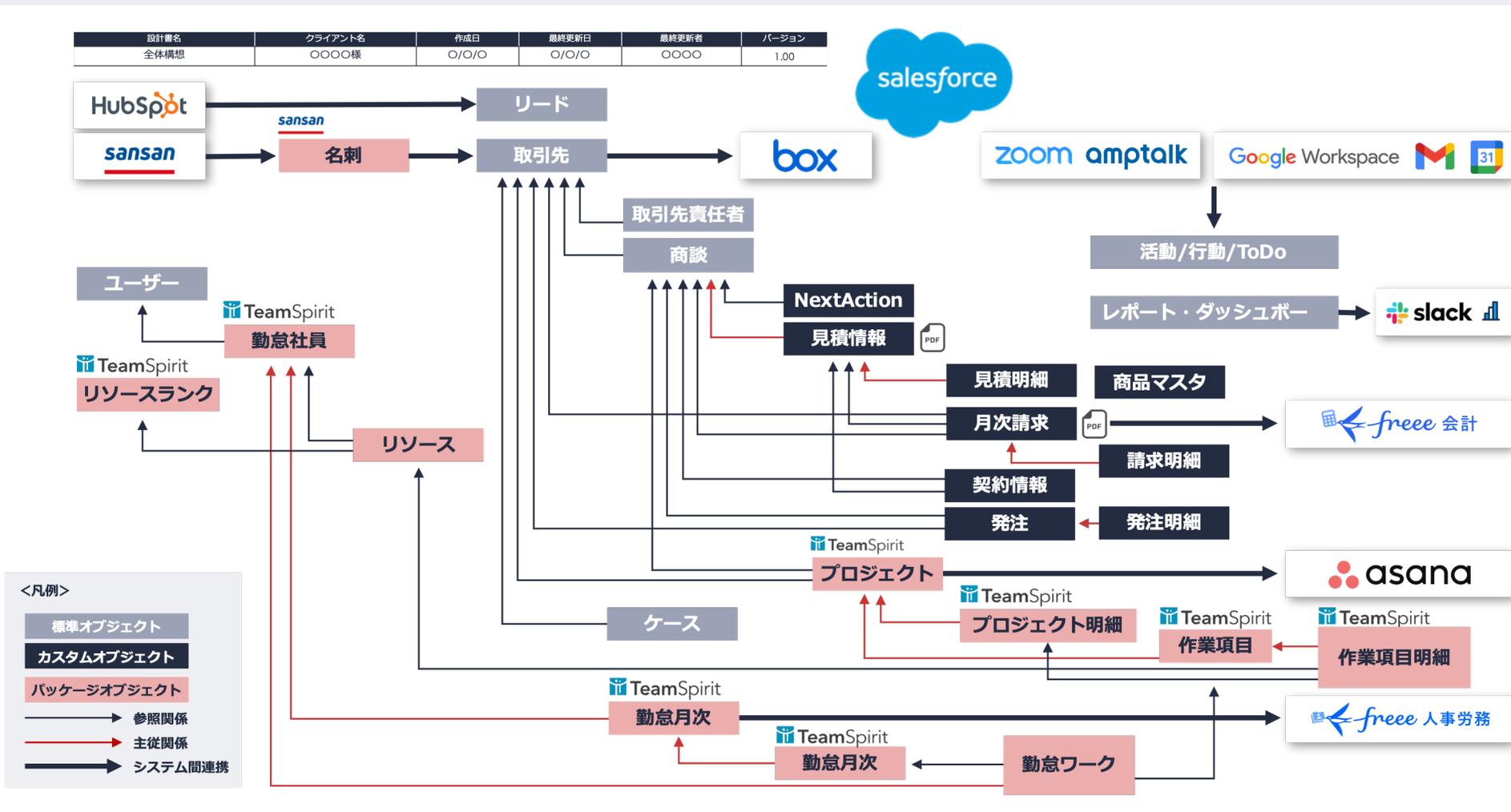
参考 業務設計 | 「業務×システム改革設計書」作成の流れ



## システム設計 | フライクのシステム連携組立図



参考 システム設計 | システム要件設計定義書\_オブジェクト構造



# システム設計 | システム要件設計定義書\_オリジナル画面定義

**設計書名** クライアント名 作成日 最終更新日 最終更新者 バージョン

取引先	〇〇〇様	〇/〇/〇	〇/〇/〇	〇〇〇	1.00
-----	------	-------	-------	-----	------

■ 設計書変更  
 ・(内注)の文字異同変更: 動的なアクション (ボタン押下や値の変更など) を行ったときに起こる動作を定義  
 ・(注)の数字変更: オブジェクト等の項目のマッピングを定義

■ プログラム実装

API Class	EstimatePage_Controller.c
Visualforce	EstimatePage.pdf
ApexTestClass	EstimatePage_Controller_Test.c
jQuery	jQuery

※jQueryを利用する場合は静的リソースにライブラリあり

■ CRMの区分

オブジェクト名	API名	区分	C	R	U	D
取引先	Account	標準オブジェクト	-	○	○	-
商談	Opportunity	標準オブジェクト	-	○	○	-
見積情報	Estimate__c	カスタムオブジェクト	○	○	○	○
見積明細	Service__c	カスタムオブジェクト	○	○	○	○
商品マスタ	SellyinMaster__c	カスタムオブジェクト	-	○	-	-
請求マスタ	ProductMtl__c	カスタム設定	-	○	-	-

■ 画面 (関係するオブジェクトのみ)

```

        graph LR
            A[取引先] --> B[商談]
            B --> C[見積情報]
            C --> D[見積明細]
            E[商品マスタ] --> C
            F[請求マスタ] --> C
        
```

■ レイアウト実装 (イメージ)

■ マッピング定義

NO	項目名	項目タイプ
1	見積No	Text
2	見積日	Text
3	請求種別	Text
4	請求開始日	Text
5	有効期限	Text
6	支払条件	Text
7	有効期限	Text
8	取引先名	Text
9	商品名	Text
10	料率	Text
11	納期	Text
12	発注日	Text
13	見積日	Text
14	確定	Text
15	備考	Text
16	承認ステータス	Text
17	合計金額 (税別)	Text
18	合計金額 (税込)	Text
19	消費税額	Text
20	発行番号	Text
21	備考	Text
22	発注番号	Text
23	発注元住所	Text

■ 画面定義

API Class	EstimatePDF_Controller.c
Visualforce	EstimatePDF.pdf
ApexTestClass	EstimatePDF_Controller_Test.c
jQuery	jQuery

※PDFに使用する料率の取得は別のレイアウトで定義済み

■ レイアウト実装

■ PC 画面

- 見積詳細ページ (VisualforcePageでの書き)
  - ⇒ EstimateViewPageの「見積書出力」ボタン押下時に表示する
- パラメータ
  - /apex/EstimatePDF?estId={1見積情報Id}
  - ⇒ Apexのコンストラクタにて、パラメータよりIdを取得し、見積情報及び見積明細をクエリする
- SQL
 

```

                SELECT
                Id,Name . . . (帳票印字に必要な項目を含めること※見積情報)
                ,(select //子クエリ
                Id,name . . . (帳票印字に必要な項目を含めること※見積明細)
                from rel_ServiceforEstimate__r
                Order By Orderint__c Asc) // 見積明細,並び順にてソート
            FROM
                Estimate__c
            WHERE
                Id =: パラメータから取得した見積情報Id
            
```