

Aoyama Systems Consulting



会社概要

会社名	青山システムコンサルティング株式会社 Aoyama Systems Consulting Inc.
略称	ASC
資本金	1,000万円
従業員数	17名
設立母体	青山監査法人（現 PwC Japanグループ） 情報戦略コンサルティング部門（SISG）
設立	1995年11月14日
代表取締役	野口 浩之 （経済産業大臣認定 システム監査技術者 / プロジェクトマネージャ / 情報セキュリティスペシャリスト）
取締役	長谷川 智紀 （経済産業大臣認定 システム監査技術者 / ITサービスマネージャ / 情報セキュリティスペシャリスト）
本社	〒162-0833 東京都新宿区筈笥町3-4番地 VORT神楽坂19階（旧 日交ビル） 電話03-3513-7830 F A X 03-3513-7852

ホームページ <https://www.asckk.co.jp/>

法人番号 4011101037249
適格請求書発行事業者登録番号 T4011101037249

経営理念

身近で安心感のあるコンサルティングサービスを提供し続ける

「敷居が高い」と思われがちなコンサルティング業界のイメージを払拭し、身近で安心感のあるコンサルティングサービスを提供し続けます。IT技術やITサービスを、より効果的・効率的に活用できるよう、ひとつでも多くのクライアント企業に提供し、社会に貢献します。

最良の働く場を提供し続ける

コンサルタントとしてプロフェッショナルである社員に、最良の働く場を提供し続けます。

スローガン

Be Creative （創造的であれ！）

Be Strategic （戦略的であれ！）

Be More Professional （さらにプロフェッショナルであれ！）

Be an Excellent Consultant （そして、優秀なコンサルタントであれ！）

をスローガンとして、常に期待以上の成果・価値を提供します。



適用範囲：ITシステムコンサルティング

代表のメッセージ

真のIT・システムコンサルティング会社として

当社は1995年の設立時から、IT・システムを十分に活用できていない企業・団体等に対して、IT・システムコンサルティングサービスを提供しています。

現代は、組織の種類や規模、業種、業界を問わず、IT・システムは必要不可欠であることは、誰もが理解していることでしょう。しかし、IT・システムを本当に効果的・効率的に活用して、高い生産性を実現できている組織はとても少ないのが実態です。特に、中堅・中小企業や団体においては、IT・システムを十分に活用できておらず、生産性の低い組織が多いといえます。

当社はそのような中堅・中小企業や団体等の組織にたいして、IT・システムコンサルタントとして貢献し、クライアントの発展、そして社会に貢献していくことが弊社の使命であると考えております。

「公正中立」を経営ポリシーとして

当社は「公正中立」の立場でIT・システムコンサルティングサービスを提供することを最重要であると考え、以下の経営ポリシーを掲げております。

- 【約束1】 独立した組織(独自資本)であり続ける
- 【約束2】 システム開発をしない
- 【約束3】 代理店ビジネスをしない

他社の資本が入っていたり、システム開発をしたり、特定の製品やクラウドサービス等の導入・販売をサービス提供しているコンサルティング会社の場合、「公正中立」であることが難しく、コンサルティングの結果、システム開発や製品販売などにつながるためのコンサルティングになりやすいのが実態です。

当社はこれからも「公正中立」の経営ポリシーを守り続け、IT・システムコンサルティングサービスを提供してまいります。

100年企業に向けて

リーズナブルで質の高いプロフェッショナル・サービスを企業の規模や存続年数に関わらず、平等に提供し続けることが、弊社にとっての社会貢献だと考えています。すなわち、**ゴーイングコンサーン（継続企業）**こそが弊社の究極のMissionであり、規模の拡大や株式公開などは会社の目標にしておりません。

今後とも末永くお付き合いいただきますようよろしくお願い申し上げます。



野口 浩之

代表取締役

経済産業大臣認定
システム監査技術者
プロジェクトマネージャ
情報セキュリティスペシャリスト

サービスライン

システム診断

戦略性、業務合理性、技術適合性、TCO適切性の4つの観点から現在ご利用中のITシステムを診断し、その結果を元にITシステムの改善施策を導き出します。

販売管理システム、会計システム、物流在庫システム、等々単体のITシステムでも診断は可能ですが、全システム・IT環境全体を診断することで、より適切な経営視点での診断が可能です。

システムアドバイザーサービス

企業の成長、そして時代が変化し続ける限り、ITシステムの改修は絶え間無く続きます。

その変化に対応してゆくために、貴社の経営理念・経営戦略に合わせた情報化(IT化)戦略の立案、実行を

CIO (Chief Information Officer) 代行、CIO補佐といった立場でお引き受けします。



システム化計画

情報システムの中長期計画を立案いたします。

経営戦略・経営環境を分析し、どのような情報システムが必要とされているかを明らかにし、ITシステムのグランドデザインを策定すると共に、開発優先順位策定・投資予算算定を行ないます。

計画策定の中では、業務ルール・業務プロセス改善の視点で、貴社にとってのToBeモデル(あるべき姿)を策定します。

プロジェクトマネジメント

貴社とシステム構築業者との間に弊社がPMO(Project Management Office)として参画します。コスト・品質・スケジュールの各視点において、貴社の立場に立ちプロジェクトの推進・管理・運営を行ないます。

ITベンダー評価選定サービス

策定したシステム化計画を実現するために、ITベンダーやパッケージソフトを選定します。公正中立である弊社だからこそ、貴社に最適な選定をすることが可能です。

IT戦略策定コンサルティング

TCO (ITコスト) 削減コンサルティング

DXコンサルティング

ITインフラクリニック

RFP作成コンサルティング

データベースマーケティング

ITシステムデューデリジェンス

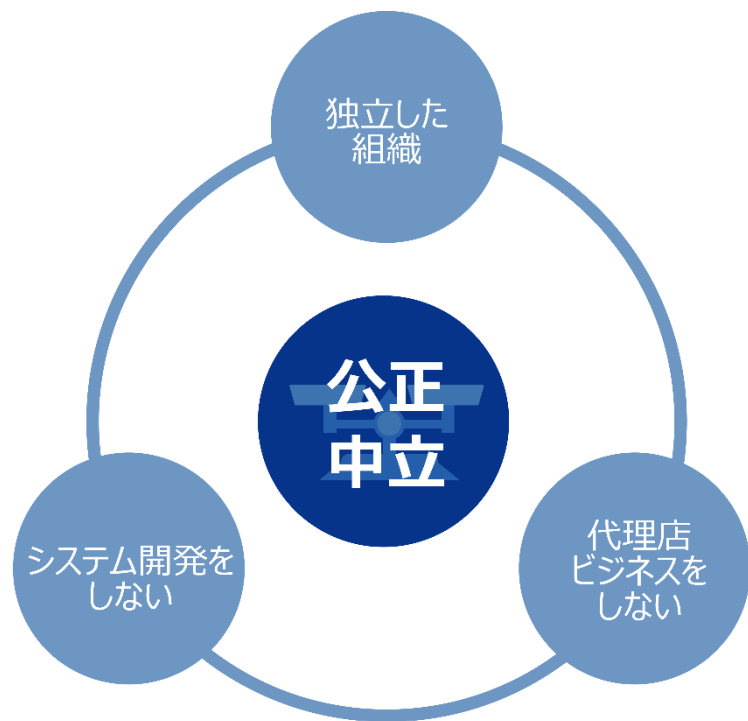
医療情報システムコンサルティング

リモートワークコンサルティング

内部統制評価・整備コンサルティング

お客様との約束

(1) 公正中立なポジション



公正中立なポジションで、真のコンサルティングサービスを提供するため、弊社は次の約束を守ります。

- | | |
|-----|--------------------|
| 約束1 | 独立した組織(独自資本)であり続ける |
| 約束2 | システム開発をしない |
| 約束3 | 代理店ビジネスをしない |

これらの約束により、弊社は特定の製品・サービスに縛られることなく、常に「公正中立」な立場で最適な選択をすることができます。

コンサルティングの結果、
「今回は投資効果に見合わないので、新規システムの導入を見送りましょう」
「当面現行システムを使い続けましょう」
という結論を出せるコンサルティング・ファームが、どれだけ存在するでしょうか。

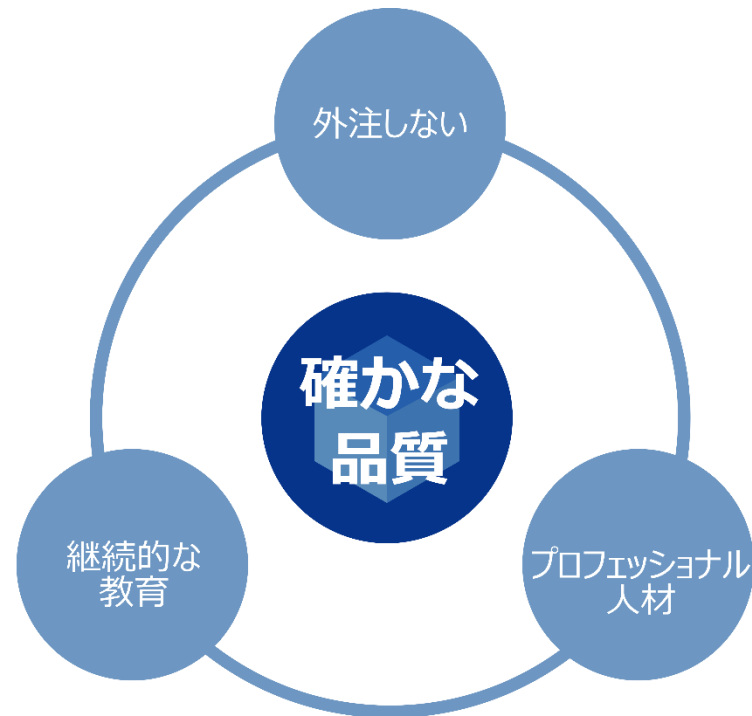
多くのコンサルティング・ファームでは、次のような戦略を取っており、多くの場合規模の拡大を目指しています。

- ・ 大手企業の資本傘下に入っている
- ・ 特定の製品・サービスを販売・導入するコンサルティングを中心に手がけている
- ・ システム開発業務を請け負っている

これらのコンサルティング・ファームでは、往々にして「新システムの導入は見送りましょう」という結論を出すことは困難です。私たちは、コンサルティング・ファームとして本来あるべき「公正中立」の立場を貫き通します。

お客様との約束

(2) 品質へのこだわり



確かな品質でコンサルティングサービスを提供するために、弊社は次の約束を守ります。

- | | |
|-----|----------------|
| 約束1 | 外注しない |
| 約束2 | プロフェッショナル人材の採用 |
| 約束3 | 継続的な教育の実施 |

多くのコンサルティング・ファームでは、

- 他社や個人事業主等の外部リソースを活用してのコンサルティング
- 新卒を含むIT業界未経験者を採用してのコンサルティング

をおこなっています。果たしてこれで、確かな品質のコンサルティングサービスが提供できるのでしょうか。

弊社は**全ての案件を弊社社員が担当**しており、外部リソースは利用いたしません。また、IT業界で一定以上の経験を積んだプロフェッショナル人材を採用しております。どのコンサルタントが担当しても、確かな品質が提供できることをお約束いたします。

加えて、**継続的な教育**により、コンサルタントとしてのスキルアップに取り組んでいます。

お客様との約束

(3) 費用へのこだわり (1/2)

弊社はお客様へご負担いただく費用について、強いこだわりを持っています。弊社はお客様に次の約束を守ります。

約束1 圧倒的なコストパフォーマンス

大手コンサルティングファームの約半分から 3分の1という報酬額で、コンサルティングサービスを提供します。弊社には、それを実現可能な理由があります。



- ・企業規模の拡大を追い求めず、少数精鋭での徹底した高効率経営
- ・押し付けのサービス（人員投入）ではなく、クライアント企業が本当に求めているサービスやコンサルタントを柔軟に提供できる経営体制

圧倒的なコストパフォーマンス（大手コンサルティングファームの約半分から 3分の1という報酬額）で、最高のサービスを提供できることが弊社の大きな Value の一つです。

お客様との約束

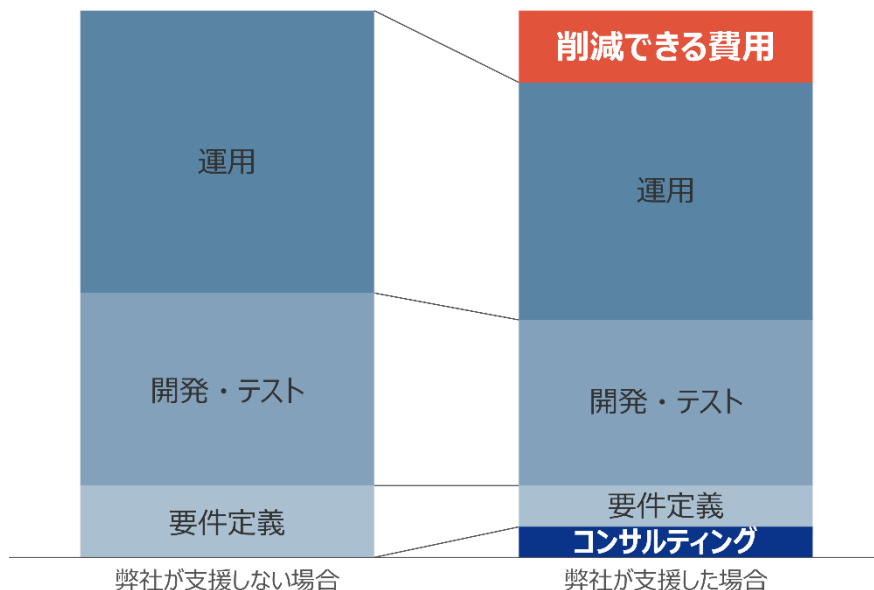
(3) 費用へのこだわり (2/2)

弊社はお客様へご負担いただく費用について、強いこだわりを持っています。弊社はお客様に次の約束を守ります。

約束2 お支払い頂いた費用以上の効果の提供

頂いた費用以上の効果が得られなければ、弊社コンサルティングサービスをご活用いただくメリットがありません。弊社のコンサルタントは、常にお支払い頂いた**費用以上の価値を提供**することをお約束します。

例) システム開発前のコンサルティングからシステム運用までの総額費用イメージ



システム開発プロジェクトの場合、プロジェクトの初期にコンサルティング費用は発生いたしますが、**プロジェクト全体でみた場合の費用総額は削減可能**です。

加えて、

- ・業務効率化
- ・システムの品質向上
- ・プロジェクト失敗のリスク軽減

についても貢献いたします。

知識・経験豊富なメンバー



ぜひホームページを御覧ください

情報処理技術者試験

システム監査技術者	7名
プロジェクトマネージャ	1名
ITストラテジスト	4名
サービスマネージャ	2名
情報セキュリティスペシャリスト	3名
情報処理安全確保支援士	1名
システムアーキテクト	2名

その他資格

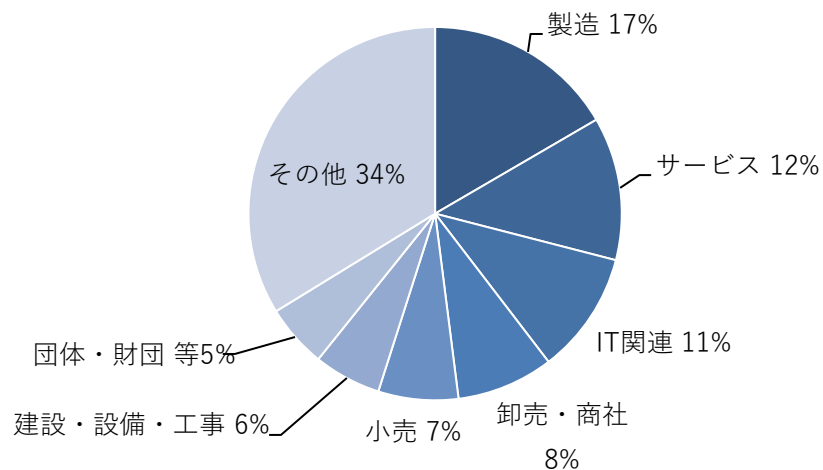
中小企業診断士	2名
上級医療情報技師	1名

主な特徴

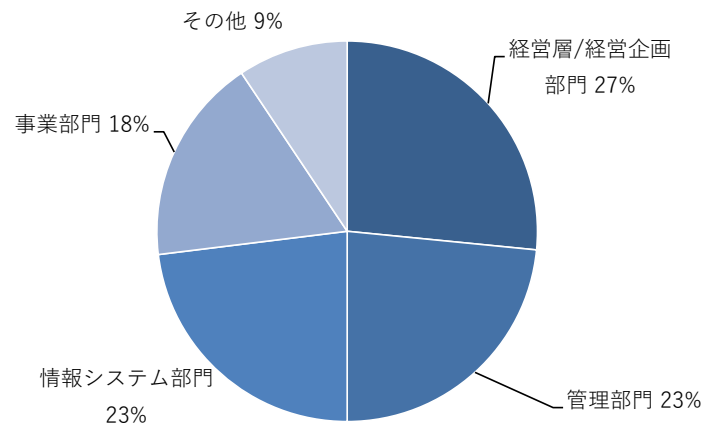
- ・ 年齢層 平均年齢 約40歳 (30～40歳代 中心)
- ・ 情報処理技術者試験 高度試験の有資格者多数
- ・ IT業界での一定以上の経験後に入社

クライアント企業層

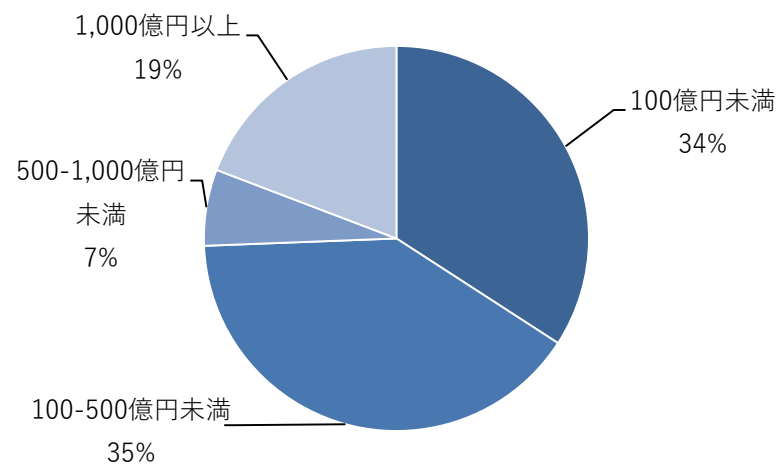
業種分類



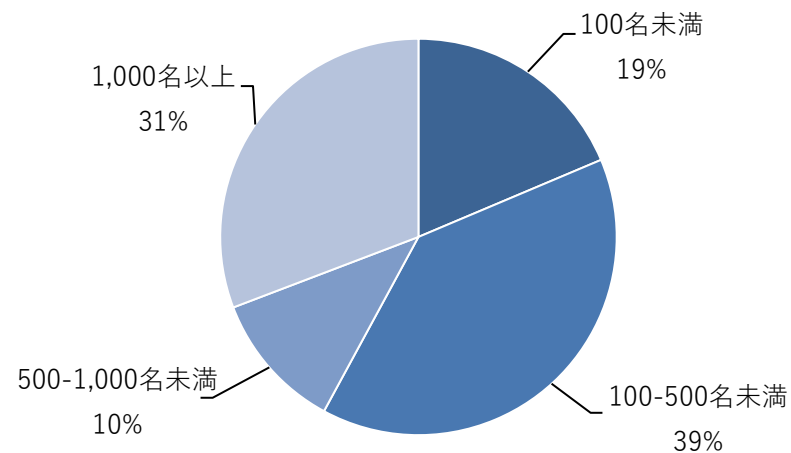
依頼部門



売上規模



従業員数規模



お客様からのお問い合わせの声（イメージ）

アウトソーシングサービス業 年商20億円

DX

弊社は、主に〇〇業務を中心とした〇〇管理アウトソーシング事業を展開している会社です。業界ではパイオニア的存在ですが、デジタル化が遅れており、**このままでは近い将来競合に太刀打ちできなくなる**という強い危機感をもっています。この度**貴社が出版された書籍「DXの教科書」**を拝読しまして、一度相談させてください。

製造業 従業員数 500名以上

DX

書籍「DXの教科書」を拝読しました。弊社の状況などをご説明した上で、どのようなご提案を頂けるか、相談できますでしょうか。

製造小売 年商数十億円

システム・デューデリジェンス

システム化計画

SI・ITベンダー評価選定

プロジェクトマネジメント

システムアドバイザー

弊社の一事業のカーブアウトを検討しております。

詳細はお会いしてお話いたしますが、〇〇億程度の**事業をカーブアウトし、その新会社でのシステム構築につき相談させてください。**システム領域のデューデリジェンスから、カーブアウト後のシステム構築支援までを対象に検討しております。

製造業 従業員数 数十名

システムアドバイザー

先日、本国の担当者から当社のIT統制が適切でないとの指摘があり、その説明に近々来日するが、**社内にシステム専門家がおらず。**社内IT機器を導入しているベンダーは取引があるが、**第三者視点でユーザー企業寄り**で支援することは可能でしょうか。

エネルギー系商社 年商数百億円

システムアドバイザー

弊社は創業は明治、資本金〇〇億、売上〇〇〇億、従業員数〇〇〇人程度の中小企業です。私は弊社で情報システム部門の長を務めています。2年務めてきて感じることは、やはり**ITを上手く活用できていない会社である**、ということです。

何とか改善できないか、いろいろ本等に当たっていたところ、**貴社が書かれた本を読み「ぜひ相談してみたい」**という気になりました。

但し、私は、貴社のようなコンサル会社に相談したこともなく、費用感等も全く持ち合わせていません。中小企業なので、お金も余りかけられないので、コンサルさんを利用するなんて贅沢のような気がします。また、経営者はITの有効性は認めるものの、戦略を持っていません。一度事前相談は可能でしょうか。

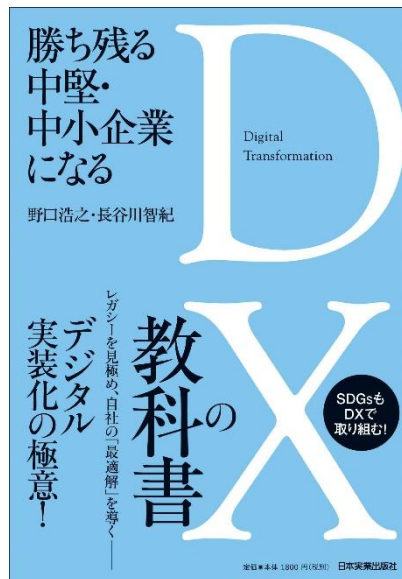
CSR 情報化社会への貢献 講演、 インタビュー、執筆

◆仕様 単行本（ソフトカバー）／216頁
◆発売 2020年3月19日
◆価格 1,800円（税抜）
◆ISBN 978-4534057723

◎話題のDX(=デジタルトランスフォーメーション。デジタルテクノロジーを駆使して、経営のあり方やビジネスプロセスを再構築すること)の進め方を、中堅・中小企業向けに解説する、唯一の書。

◎「時代に合ったシステムの刷新はビジネスモデルの刷新とセットでないと進まない。それは大企業も中堅・中小企業も同じ」というのが、実際に導入企業にコンサルティングし、ベンダーとの調整も行なっている著者の考えです。

◎本書は、まず「2025年の崖」問題(DX=デジタルトランスフォーメーションが進まなければ、2025年には最大で年間12兆円の経済損失が生じる可能性がある、と経産省がレポートで指摘)についてその背景を解説。警鐘を鳴らしつつ、人的資源や資金が豊富でない中堅・中小企業が、どのようにして先端デジタル技術を取り入れ、自社のビジネスモデルを変えていくか、先進事例を交えながら、正しい考え方と具体的な進め方を解説していきます。



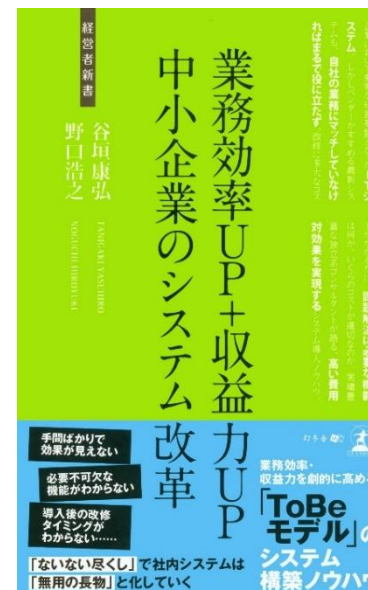
◆仕様 新書版／並製／本文236頁
◆発売 2015年9月24日
◆価格 800円（税抜）
◆ISBN 978-4-344-97317-6

中小企業の経営者にとってITシステム導入は、経営の重要課題でありながら、わからないことだらけで難しいもの。

- ・ソフトウェアの妥当な金額がわからない
- ・改修のタイミングがわからない
- ・費用対効果の高い機能がわからない

このような悩みを抱え、せっかく導入したシステムがまるで役に立っていないという企業は少なくありません。

本書では独立系のシステムコンサルタントである著者が、豊富な事例をもとに効果の高いシステム導入の方法を解説します。



CSR 情報化社会への貢献 講演、 インタビュー、執筆

2024年1月	「煌めくオンリーワン・ ナンバーワン企業 2024年版」 に掲載	タイトル「煌めくオンリーワン・ナンバーワン企業 2024年版: 21世紀を拓くエク セレントカンパニー」(ぎょうけい新聞社)に掲載
2022年3月	株式会社アイル様 主催セミナー	タイトル「勝ち残るためのDX戦略 ～今、中堅・中小企業に必要なこととは～」
2021年6月	NECソリューションイノベータ株 式会社様の専門家コラム	タイトル「コロナ禍で中堅・中小企業のデジタル化は待ったなし DXを加速させる ための経営者の理想的な姿」
2021年3月	島根県江津市	市内企業向けセミナー 「中小企業のこれからを創るDX ～取組の必要性和進め方～」
2021年2月	「商工ジャーナル」 No.551 2021年 2月号	テーマ「デジタル導入の先にあるべき本当の変革」
2020年12月	日刊工業新聞	インタビュー記事 著者登場『勝ち残る中堅・中小企業になる DXの教科書』
2020年10月	株式会社プラネット 会報誌 PLANET VAN VAN	EDI プラットフォーム PLANET の会報誌 PLANET VAN VAN 特集記事掲載 「アフターコロナを生き抜くDX戦略 デジタル時代の真の勝者を求めて」
2020年10月	一般財団法人マリンオープンイノ ベーション機構	講演「中堅・中小企業がDXに取り組むべき理由と進め方」
2020年5月	一般社団法人 ITビジネス研究会	特別WEBセミナー「中堅中小企業のDXと、どのように向き合うべきか」
2018年5月	株式会社内田洋行ITソリューションズ 様 主催 新緑ITフェア2018	特別講演「製造業におけるAI、RPA を活用したコスト削減方法」
2017年8月	情報支援サイトWork×IT (ワー ク・イット)	寄稿記事「モバイル導入だけで終わらない- 働き方改革につながる企業の モバイル活用とは」 VAIO株式会社が運営する情報支援サイトWork×IT (ワーク・イット)に掲載
2017年5月	日経BP総研 イノベーションICT研 究所 主催	特別講演「暗い未来にしない働き方改革とは」

青山システムコンサルティング株式会社

<https://www.asckk.co.jp>

〒162-0833

東京都新宿区筆筈町3-4番地 VORT神楽坂 1 9階

電話：03-3513-7830 FAX：03-3513-7852

交通

- 都営地下鉄大江戸線 牛込神楽坂駅 徒歩1分（A1出口）
- 東京メトロ東西線 神楽坂駅 徒歩7分（矢来口）
- 東京メトロ南北線・有楽町線 市ヶ谷駅 徒歩15分
- 東京メトロ南北線・有楽町線 飯田橋駅 徒歩12分
- JR中央・総武線 飯田橋駅 徒歩15分（新宿寄出口）

