

半蔵門建設株式会社様 マンション施工管理システム

利害関係者要求仕様およびシステム要求仕様

2017/02/28

株式会社 情報システム総研

1. ビジネス要求

1.1 ビジネス環境

- 施工品質への関心の高まり

近年のマンション欠陥問題により、建物の信頼性、施工会社の実績に購入者の関心が集まっており、より高い施工品質の提供が求められている。

- マンション供給過多

マンションは供給過多傾向であり、付加価値のある建物が求められている。付加価値は購入者により決められ、購入者一人ひとりのニーズにマッチした建物の提供が必要となっている。

- 技術革新

新たな工法，新たな建材，設備，特定技術を持った業者が日々生まれてきている。これらをいち早く取入れ，うまく組合せることで，安全性，コストのバランスをとりつつ要求の多様性に対応する能力が，競業他者との差別化のチャンスとなっている。

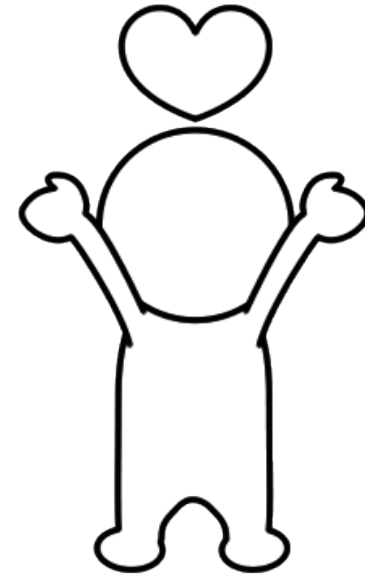
1.2 ビジネス目標

- 長期（将来像）

施主，設計者と協力関係を築き，よい住環境で，快適に，安心して，人が生き生きと暮らすことに貢献する施工会社となる。

- 今期

- ① 標準化推進とカスタマイズ性の同時追及
- ② 施工資源の統合的な把握と最適な割当
- ③ 施工トレーサビリティを確保する

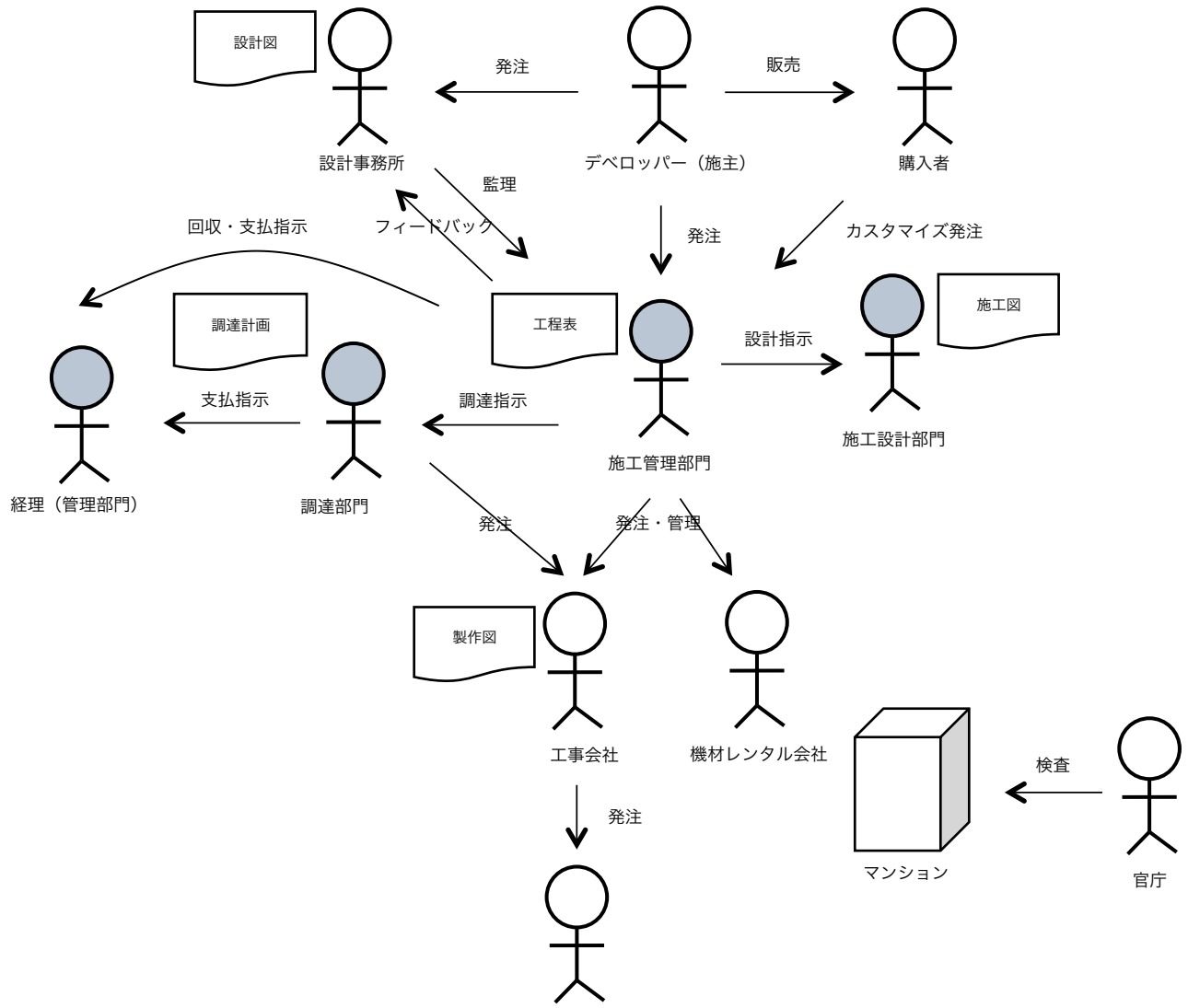


1.3 達成のための方法

- 掲示物の資料をご覧ください

2. 業務要求

2.1 利害関係者



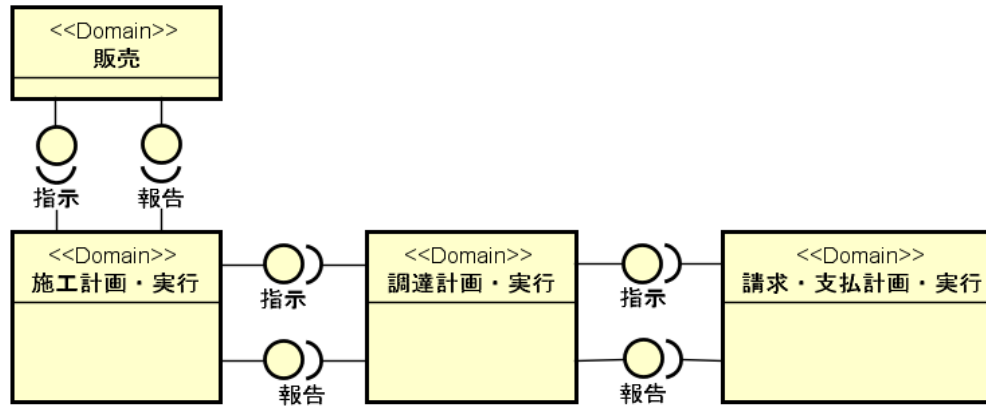
2.2 ビジネスプロセス

- ビジネスプロセス
 - ビジネスプロセス.png をご覧ください

- 業務フロー
 - 受注から検収まで.png をご覧ください

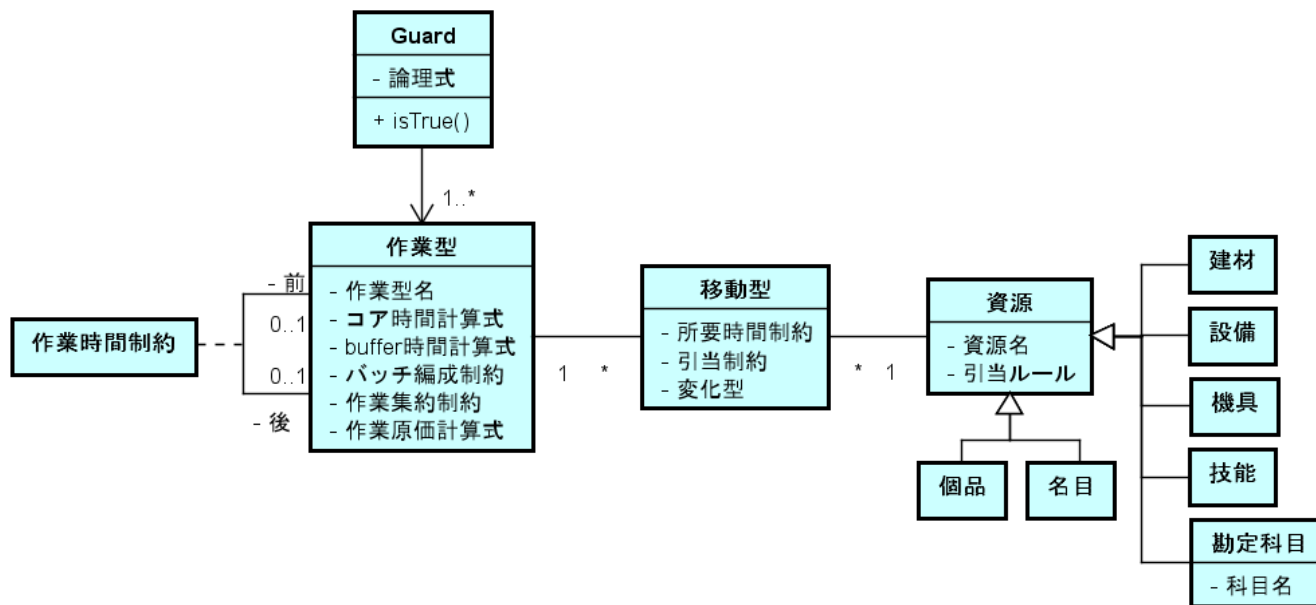
3. システム要求

3.1 アーキテクチャ



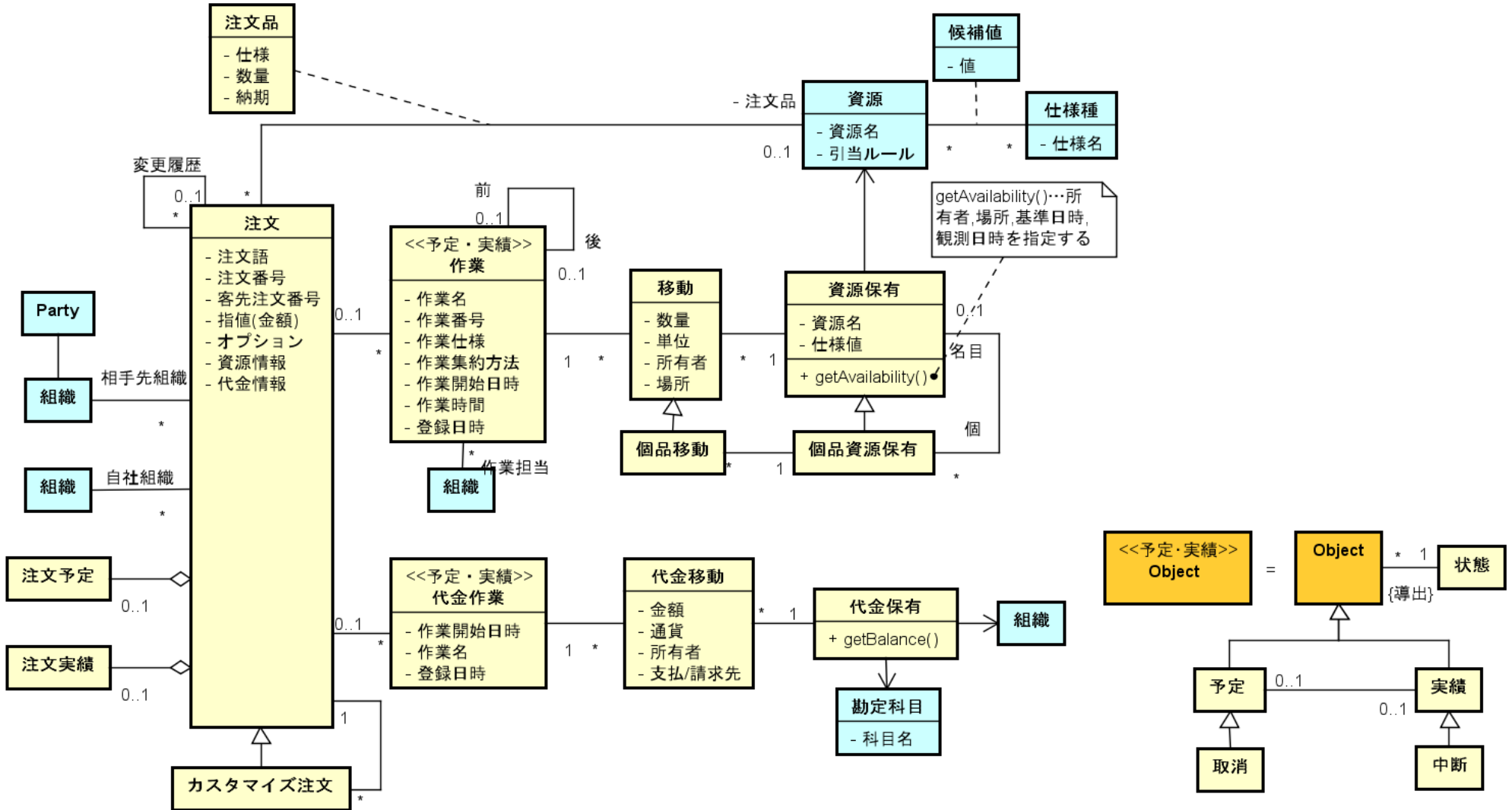
3.2 要求のモデル

知識ドメイン



3.2 要求のモデル

施工計画・実行ドメイン



3.3 機能要求

- ユースケース（施工管理部分のみ、一部）
 - 施工案件情報から作業計画を作成する
 - 作業に資源(保有)をアサインする
 - 作業指示を提示する
 - 作業実績を記録する

未作成

4. 概算費用と工期

5. 検証

5.1 システムの効果

- 今回提案させていただいた情報システムでは、業務構想書で語られている期待効果にプラスして以下の効果を期待できます。
 - ① 案件獲得数を増大させる。
 - ② コストの高騰を抑制する。
 - ③ 顧客満足度を向上させる。
 - ④ 適時対応力を高める。
 - ⑤ 競合他社の模倣困難性を高める。
 - ⑥ 施主（デベロッパ）のビジネスへの貢献を高める。
 - ⑦ 会社の学習力を高める。

5.2 技術上のリスク

未作成

5.3 効果の検証

- 各期待効果に対して、以下の指標を設け、定量的に測定していくことを提案します。

期待する効果	効果測定指標	指標内容
①案件獲得数を増大させる	引合数	引合数の増加が案件獲得数の増加に繋がります。宣伝能力、ブランド力を測ります。
②コストの高騰を抑制する	コスト予実差異	当初のコスト見積りとコスト実績を記録する。
③顧客満足度を向上させる	案件獲得数/引合数	引合から獲得までいった件数を測定することで、提案時の満足度を測ります。
	紹介数	お客様紹介制度を設け、紹介数を測定します。
	定期アンケート点数	顧客が希望していた住み心地テーマから、顧客毎のアンケートを作成し、定期的に各テーマの点数をつけていただく。
④適時対応力を高める	問題解決時間	問題発生時から解決までの時間を測定します。
	対応満足度点数	対応時の対応内容、解決までの時間、応対等の項目に点数をつけていただく。
⑤競合他社の模倣困難性を高める	発注割合	
⑥施主（デベロッパ）のビジネスへの貢献を高める	施主毎の発注割合	施主の全実績数のうち、自社に発注された件数の割合
⑦会社の学習力を高める	プロジェクト点数	各プロジェクトの成功指標を設定し、プロジェクト完了毎に採点を行う。
	再利用数	プロジェクトを跨って利用された工程知識を測定します。
	工程知識の改版数	工程知識の改版は、新しいことへのチャレンジ数と見なします。
⑧提案力を高める	案件獲得数/引合数	引合から獲得までいった件数を測定することで、提案力を測ります。