

コンサル発注診断サービス

VCD合同会社 代表社員 勝山公雄

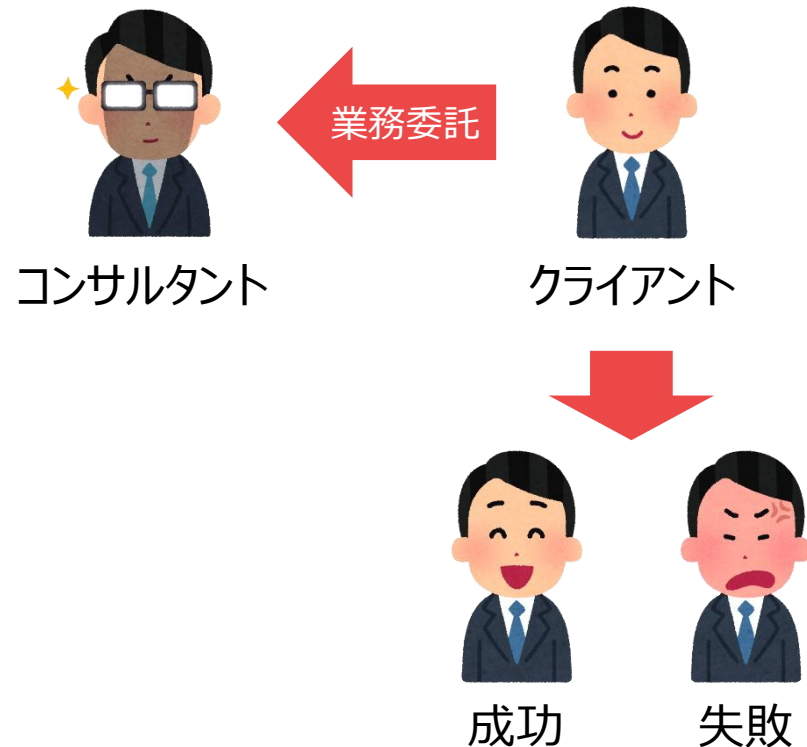




コンサルティング業務委託について

皆様の業務において、人手が足りない、アイデアが足りないなどの理由から、コンサルティング会社に委託して成果につなげようとすることは一般的です。委託経験がある方は、発注して良かった、失敗した、これから委託してみたい方は、期待と不安を感じていることと思います。

コンサルティング会社に委託経験がある方



コンサルティング会社に委託してみたい方





コンサルティング業務委託の失敗理由

コンサルティング業務委託における失敗理由は、コンサルタントの力量だけでなく、両社の背景的な要因や委託する内容、委託側のスタンスなど、いくつかの要因に影響されるものと考えられます。



【コンサルタントの力不足】

スキル不足
ノウハウ不足
コミュニケーションミス
など



【コンサル会社の事情】

方針転換
スキル不足
ノウハウ不足
など



【委託会社の事情】

方針転換
理解不足
資金不足
など



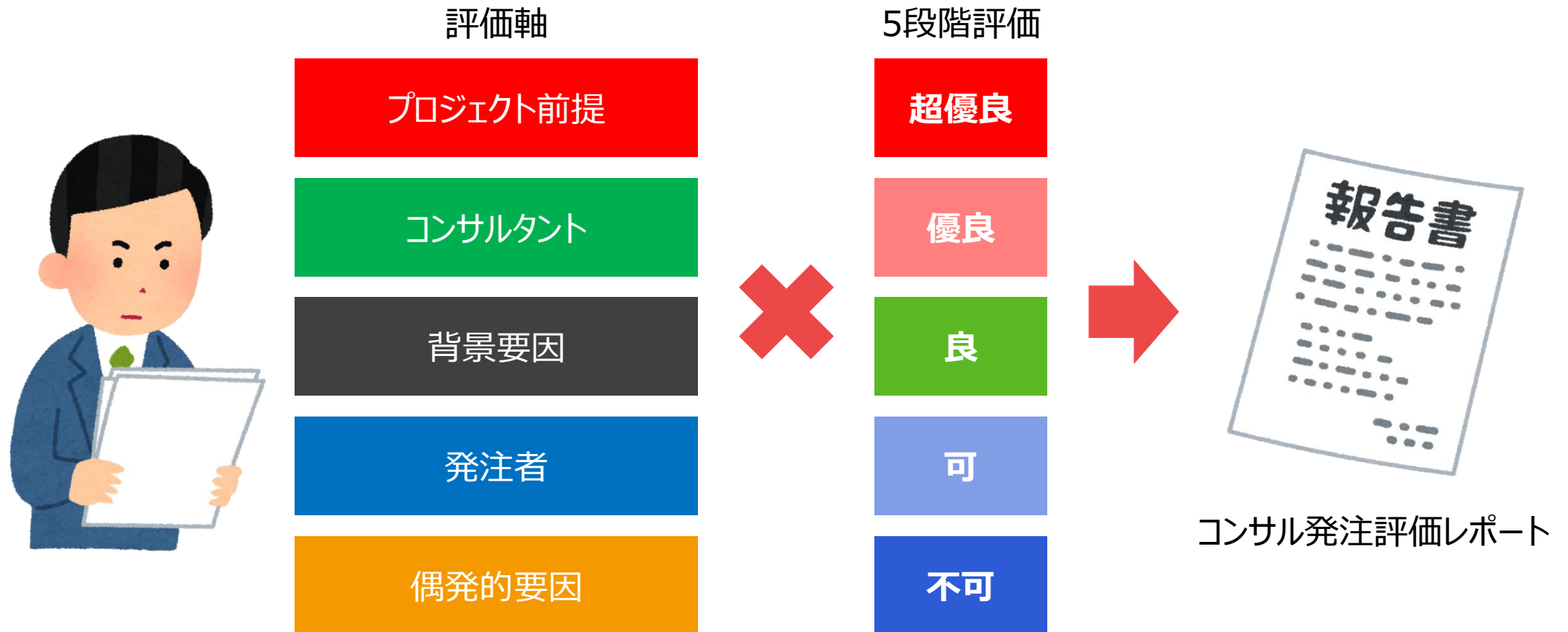
【委託者のスタンス】

要件伝達ミス
コミュニケーションミス
スキル不足
など



コンサル発注診断サービス

コンサルティング業務が委託されているプロジェクト単位で、そのプロジェクトが成功できるかどうか、失敗リスク要因を5種類の角度から診断し、5段階の評価とともに、どのようにしたら成功できるのか、診断結果を提出するサービスを提供します。これによって、これから発注される方は安心して発注できるようになり、遂行中の方はリスク回避するための手段を検討することができ、終了しているプロジェクトは、今後のために振り替えることが可能となります。

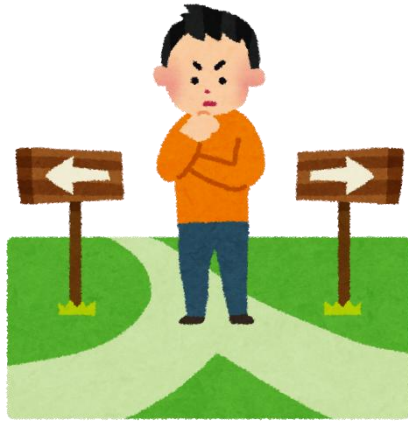




コンサル発注診断サービスの提供価値

すでに実行中のプロジェクトについては、終了までに可能な限りの方向修正や今後の継続判断、終了したプロジェクトについては、今後発注するかもしれないコンサルティングに対する学び、これから発注するプロジェクトについては、実施するかしないか、金額が妥当と考えるかなどの採用判断によって、お金の無駄遣いを回避することにご利用いただけます。

プロジェクト実行中



- ・契約の範囲内で最善の業務指示
- ・同プロジェクトの継続発注判断

プロジェクト終了済



- ・発注者としての反省ポイント理解
- ・今後の発注の最適化

発注前



- ・提案内容の修正依頼による最適化
- ・採用可否判断

**カネと時間の無駄遣いを避ける！
Keep Your Resources！**



コンサル発注評価レポート

対象プロジェクトを特定し、5つの評価軸ごとに、お聞きした内容およびアウトプットから評点を判定し、改善ポイントの考察を記載します。総合評価として、5段階で判定し、将来につなげるためのインサイトを記載します。

対象プロジェクト		プロジェクト名を 記載します	プロジェクト概要	発注先の会社名や プロジェクトの概要を記載します。
評価軸	評価内容		評点	改善点
プロジェクト前提	プロジェクト発注前の状態から評価します。		超優良 ～不可	発注前に改善できたと想定される点を記載します。
コンサルタント	コンサルタントの人材について評価します。		超優良 ～不可	発注前の人材変更や、プロジェクト中に成長できる ことがあったかどうかなどを記載します。
背景要因	プロジェクトの成否に影響する背景的要因に ついて記載します。		超優良 ～不可	そもそも発注して良い状況にあったのか、 発注前に手を打つことができたのかなどを記載します。
発注者	発注者側の人材について評価します。		超優良 ～不可	基本スタンスや期待値、スキルや業務指示の内容など、 発注者側のケイパビリティ改善について記載します。
偶発的要因	プロジェクトの成否に影響する想定外要因に ついて記載します。		超優良 ～不可	本当は想定できたことなのか、瞬時に改善策を 講じることができたのかなどを記載します。
総合	総合的に判断した内容を記載します。		超優良 ～不可	発注前であれば、発注の仕方の改善、進行中であれば、 終了までの改善や継続判断について記載します。



コンサル発注評価レポート事例（某IT企業の例）

某IT企業が某コンサルティング会社に発注したプロジェクトについて評価した事例です。

対象プロジェクト	企画部門の業務支援	プロジェクト概要	某コンサルティング社に発注し、当部門が進める調査や案件支援について支援を行う。	
評価軸	評価内容	評点	改善点	
プロジェクト前提	業務支援としてゴール設定が不明確なため、委託先が提案書を完成させることができずに進んでしまった。	不可	業務内容や期待することなど、RFP相当のものが必要だったと考えられます。	
コンサルタント	業界調査は抽象的すぎ、案件支援は案件管理に徹してしまい、当社が必要とするアドバイスができていなかった。	不可	コンサルタントのプロであれば、有効な示唆があって然るべきと考えられます。	
背景要因	事業や部門として、外部に業務委託することで、自分たちでは得られない知見を得るスタンスで予算化されていた。	良	自力でどこまで進めるべきか、目指す姿がどうなっているべきか、発注現場に理解させる必要があったと考えられます。	
発注者	上長から降りてきたから発注したのか、過大な期待があったのか、やらされてる感があった。	不可	発注前であれば、提案書の見直しを指摘、案件支援進行中におかしいと思ったのであれば、指摘できたはずです。	
偶発的要因	特になし	良	特になし	
総合	発注前の状態や提案内容の吟味が甘く、時間とお金が多量に無駄になった結果になってしまったプロジェクトであった。	不可	プロジェクト実行後の状態をもう少しイメージして発注した方が良かったと考えられます。	



コンサル発注診断サービスメニュー

提供するメニューは3段階にわかれ、オンライン会議1回1時間程度の時間で診断できる簡易診断、コンサルティングに使用されている提案書やアウトプットなどの資料も含めて診断する基本診断、基本診断に加え今後の改善案まで提示するアドバンスド診断にて提供します。

サービス名称	概要	金額	診断期間	診断方法	契約
簡易診断	お客様の背景や状況などをオンライン会議によってヒアリングし、その場で診断する	2万円/1案件 (発注単位)	1時間程度	オンライン会議	注文書のみ (NDAなし)
基本診断	提案書やアウトプットなどの資料を受け取り、1日程度の期間で診断する	5万円/1案件 (発注単位)	1日程度	対面会議 もしくは オンライン会議 2回	業務委託契約 (NDA込み)
アドバンスド診断	基本診断に加え、プロジェクトを改善や立て直しなどの対策案まで提示する	10万円~/1案件 (発注単位)	2週間程度～	要相談	業務委託契約 (NDA込み)

Thank You