# デロイト トーマツ アンサングヒーローズのプロジェクト紹介

DTUHが支援したプロジェクト事例を一部ご紹介します

製造業A社のIoT

金融業B社のブロックチェーン

不動産業C社の
情報システム部支援

仮想通貨交換業A社の
BPOセンター構築

建設業界Webサービス企業A社　RPA導入

新規事業企画支援

アイラ株式会社様 支援事例

採用ページへ戻る

# 製造業A社のIoT

| | |
|---|---|
| **クライアント概要** | 東証2 部上場の製造業　社員数500 名程度 |
| **クライアントの課題 / 要望** | 事業開発室にてIoT技術を活用した新規サービスを研究・開発している。現在プラットフォームにはAWSを活用しているが、上手く使いこなせていない。最近コストが膨らんできており要因と対策を教えて欲しい。また今後アーキテクトも支援して欲しい。 |
| **対応と成果** | 既に利用していたAWS構成の見直しを行い、約30%/月のコストダウンを実現。引き続きAWSリソースを分析・提案を行い、コストダウンを実現中。<br>また、IoTサービスのグローバル展開に伴い、アーキテクト設計や注意点等をアドバイス。(今後、設計および実装の支援予定) |
| **業務環境** | Redmineを活用したタスク管理と、月1回程度のF2F打合せ。<br>A社AWSアカウントの共有。 |

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

# 金融業B社のブロックチェーン

| | |
|---|---|
| **クライアント概要** | 東証1部上場金融業のグループ会社 社員数10名程度 |
| **クライアントの課題 / 要望** | ブロックチェーンを活用した新規事業を進めているが、ブロックチェーンと連携させるAWSのエンジニアが若手1名のみで実装できない。企画、設計やベンダー対応等の必要業務を支援して欲しい。また、若手エンジニアの教育もOJTでお願いしたい。 |
| **対応と成果** | Ethereumのオープンブロックチェーンに対応するためのAWS構成をブロックチェーンエンジニアと共に企画から設計まで実施し、プロジェクトを推進。若手エンジニアも成長し、後日AWS認定ソリューションアーキテクトアソシエイトを取得。 |
| **業務環境** | 参画当初は環境把握のため、オンサイトを多めで対応。途中から、SlackやBacklog等を活用したリモート環境に変更。 |

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

# 不動産業C社の情報システム部支援

| | |
|---|---|
| **クライアント概要** | 不動産会社 |
| **クライアントの課題 / 要望** | 社内にITが分かる人間が居らず、ベンダーからの提案をそのまま受けている。今後、サーバのリプレースがあるため、提案・費用の妥当性を確認して欲しい。また、継続的に社内IT構成の見直しをお願いしたい。 |
| **対応と成果** | ベンダーからのサーバリプレースの見積もり内容から妥当性を確認し、サーバ・ネットワーク機器の構成見直しを実施した結果、約45%のコストダウンを実現。社内IT構成について担当者と現在検討中。 |
| **業務環境** | 月1回程度の打合せとメール、チャットを活用したリモート環境。 |

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

# 仮想通貨交換業A社　BPOセンター構築

| | |
|---|---|
| **クライアント概要** | 大手金融グループの仮想通貨企業 資本金20億円程度 |
| **クライアントの課題 / 要望** | 仮想通貨交換業の新規事業立ち上げの為、独自で開発したKYC/取引システムに沿ったオペレーション環境・運用の設計を行う専門家がいない。業界最大手に相応しい、KYCバックオフィスセンター及びカスタマーセンターの構築・運営を行って欲しい。 |
| **対応と成果** | 最先端のコールセンターシステム（PBX/CTI/CRM）を駆使したカスタマーセンターを設計。Salesforceの活用により、マーケティング・PRに必要なVOC収集と生産性を両立させるセンターを構築。またKYC業務においては、スタートアップに伴うシステムの改修などが並行して行われる中、「IT／人」のそれぞれの役割を定義。口座開設に伴う生産性を当初想定から約50%向上を実現。 |
| **業務環境** | ・コンサルタント常駐型<br>・Redmine/BacklogによるPRJ管理<br>・基本検討/基本設計：約1ヶ月<br>・詳細設計/構築：～約2ヶ月 |

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

# 建設業界Webサービス企業A社　RPA導入

## クライアント概要

建設業界Webサービスのパイオニア企業 社員数100名程度

## クライアントの課題 / 要望

度重なる事業の拡大に伴い、サービス体系が複雑化。スタッフの育成が追い付かず、人材確保が困難になっており、コア人材のリソースを投下せざるを得ない状況。複雑化した入会事務手続きを、職人芸に依存しない業務に最適化して欲しい。

## 対応と成果

複雑化した業務を確認する為に、一般的に行われる主幹担当者への業務ヒアリングだけではなく、常駐型コンサルタントにより、実際に業務を体験し習得。Tobeに向かう為のAsisを徹底的に分析した上で、対象業務フローを可視化。

RPA導入の障壁となる「導入後の更新」を現場で簡易的かつドラスティックに行えるよう、クライアント型RPAに拘りツール選定～初期セットアップまでをサポートし、約17%の工数削減を実現。

## 業務環境

・コンサルタント常駐（週3日）＋リモート支援

・BacklogによるPRJ管理

・Typetalk活用によるコミュニケーション

・基本検討/基本設計：約1ヶ月

・詳細設計/構築：～約2ヶ月

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

# 新規事業企画支援

| | |
|---|---|
| **クライアント概要** | 通信事業者 |
| **クライアントの課題 / 要望** | 既存のユーザー向けに、新しくキャッシュレス決済サービスを提供したいと考えている。<br>しかし、社内に新規事業の立上経験者が不足しているため企画が停滞してしまっている。事業立上経験者に事業計画の作成を支援して欲しい。 |
| **対応と成果** | 市場／競合／技術等の調査、お客様ケイパビリティを生かした他社との優位性の整理、スコープ整理、導入数や損益等の数字作り等を密に連携して実施。最終アウトプットとして事業企画書を作成した。 |
| **業務環境** | メールでの業務連絡と、月数回程度のF2F打合せ。 |

一覧へ戻る

採用ページへ戻る