

INTELLIGENCE BUSINESS SOLUTIONS COMPANY PROFILE



株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズ

〒135-0061 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント7F
TEL:03-6385-6103 URL:<http://www.ibs.inte.co.jp>

2014.04



はたらく楽しさを、いっしょにつくる。

はたらく楽しさを、 いっしょにつくる。

私たちの仕事は、

効率の良いシステムをつくるだけではない。

高度なITサービスを提供するだけではない。

何より、そこではたらくひとりひとりの気持ちを高めていくこと。

それがやがては、会社の生産性さえも、飛躍的に高めていく。

インテリジェンス ビジネスソリューションズは、そう信じています。

業務効率化、高度なIT支援、そして、人材ノウハウ。

私たちは三位一体のサービスで、お客様の組織力向上に尽くし、

はたらく楽しさを、いっしょにつくっていきたくて願っています。



代表取締役 兼 社長執行役員
長井 利仁

インテリジェンス ビジネスソリューションズは
「人・組織」「業務プロセス」「IT」の領域で
お客様といっしょに未来を創り上げていきます。

インテリジェンス ビジネスソリューションズ(略称IBS)は、総合人材サービス企業インテリジェンスのグループ会社として、ITサービスやアウトソーシングを展開してきました。一方、ビジネスを取り巻く環境は、この10年で大きく変化し、加速的な技術革新、コア領域や事業の選択と集中の必要、法改正なども絡んだ組織の人員構成など、お客様の事業が成長を続けるには過去にない環境変化への対応が求められています。IBSではインテリジェンスグループとして人材から考えるサービスインテグレーターを目指し、その想いを具体的な事業へと着実に発展させています。人材サービス企業の一員だからこそ成し得る「IT」「業務プロセス」「人・組織」の領域でソリューション提案を行うことが、まさに、お客様の経営課題を解決する唯一無二のパートナーになることだと考え、これからも情熱を持ち全力で挑戦してまいります。



インテリジェンス ビジネスソリューションズは、 経営課題の解決には人と組織の変革が最も

大切だと考えます。

激変するビジネス環境において、私たちインテリジェンス ビジネスソリューションズは、お客様の成長を支援しその基軸となるのが人材企業グループとしての実績とノウハウを最大限に活かした、「人・組織」「業務プロセス」提案を行う三位一体のサービスです。真の経営問題の解決に向けて包括的なソリューションを提供することで、唯一無二のパートナーとして、お客様とご一緒にビジネスの未来を切り拓いてまいります。

続けることを第一に考え取り組んでいます。

「高度なIT支援」の領域で

IBSは、人・プロセス・ITで成果の最大化を

The infographic is set against a background of a modern office interior. It features three main circular elements: a blue circle on the left listing various services, a green circle in the center with the IBS logo and descriptions of 'Process', 'People', and 'IT', and an orange circle on the right containing a line graph comparing IBS services to traditional ones. A large red arrow points from the center towards the right.

プロセス
「プロセス」とは、業務の効率化を実現するための設計・ノウハウ。ビジネス環境を俯瞰で見据えた分析と課題の明確化、そしてチーム力を集結させ、生産性の向上やコスト削減に大きく貢献します。

人
「人」とは、インテリジェンスグループが培ってきた人材に関するノウハウ。はたらく人・組織のモチベーションを向上させ、期待以上の成果を生み出します。

IT
30年以上におよぶSIサービスで培ってきた高い技術力と高品質なシステムを作るノウハウ。お客様が必要とする現実感のある高度なIT支援をいたします。

IBS

人
組織モチベーションの向上

成果の最大化

業務の効率化や高度なIT構築だけでは、やがて生産性向上に限界が見えてきます。組織を動かす「人」のモチベーション向上こそが、成長のカギとなるはず。

プロセス・ITの革新

System Solution
システム ソリューション

ビジネス全体を俯瞰したソリューション。
お客様の真のパートナーとして、
変革とさらなる成長をサポートする
私たちの取り組み方です。



システムソリューション事業では、最新のIT技術を駆使したシステムの構築・導入を通じて、お客様のビジネスの変革と成長をサポートします。インテリジェンスの提供する「an」や「DODA」などのサービスから培ってきたビジネスサイト構築のノウハウや、ITリノベーションサービスによるお客様のシステム環境の最適化、オープンソース製品を駆使したクラウドシステム基盤の構築、海外グループ会社などとの連携によるグローバルチーム型オフショア開発など、お客様の事業課題に合わせて多岐にわたるソリューションを提案し、お客様と共に実現します。徹底的な目的思考で、与えられた問題の解決に留まらずお客様のビジネス全体を俯瞰した正しい問題の設定、課題の定義、解決策の策定、ソリューションの実現を行う。変化の著しい時代をお客様と共に戦う、真のソリューションパートナーでありたいと、私たちは考えています。

導入実績のご紹介
大手流通企業様

会計システムサービスにおける顧客満足度の向上と継続的なコスト削減を実現しました。

? 課題

国内マーケットの縮小やグローバル企業の戦いに備えた高収益体制への転換が急務であったこと。そのため、システム部門においては、さらなるローコスト、品質強化、ROIの最大化が期待されていました。

👉 ソリューション

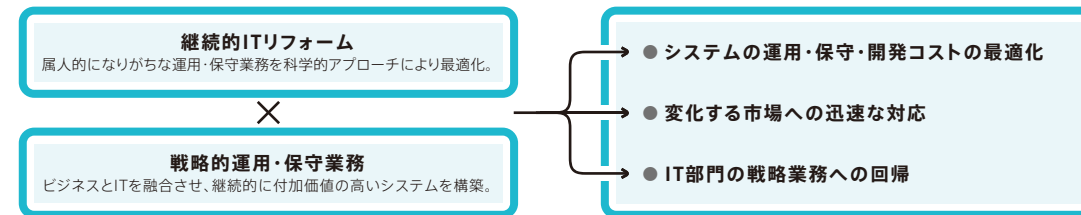
年間25%以上のコストダウンを実現し、システム環境の可視化、保守業務のプロセス化に成功しました。また、国際会計基準の適用など、今後のロードマップ策定も進行中。

- アウトソースの活用によるコスト削減と品質強化
- IT企業機能の強化とガバナンスの徹底
- ビジネスプロセスの理解とコントロール

ITリノベーション

オープン化の名のもとに肥大化したシステムの保守サービスは、既存ベンダーに囲い込まれ高コスト・低品質になりやすい傾向があります。ITリノベーションサービスでは、保守ベンダーにブラックボックス化されたシステムをインテリジェンスのシス

テム部門や日本最大手の流通小売業で培ったシステム保守移管の手法をベースに、システムの可視化と業務継承によるコスト削減とサービス品質の向上を実現。極めて効率的なITリノベーションサービスを提供します。

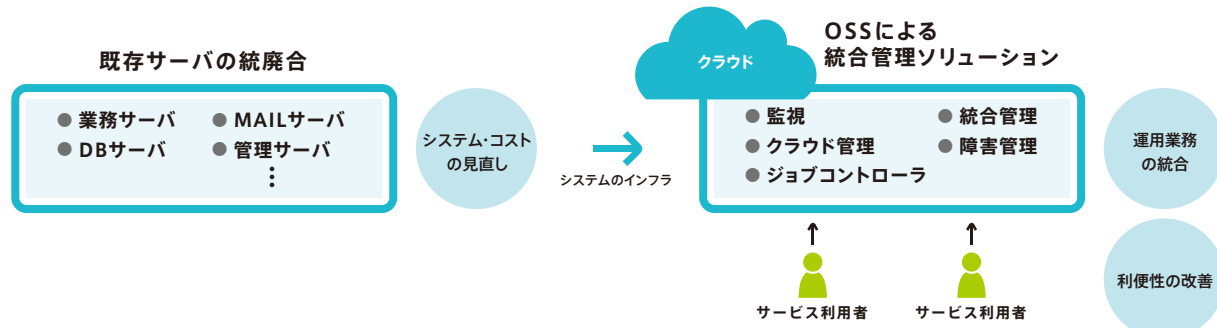


- システムの可視化** 業務フロー、業務定義、システム構成、レガシー資産など、ブラックボックス化したシステム構成やビジネスプロセスを徹底的に可視化。
- サービスレベルの定義** システム可視化プロセスで明確にしたシステムの保守サービスに求められるAP、SW、HWなどのサービスレベルを定義。
- 業務の継承** 業務継承に必要な手順の明確化、シャドウウィングによる業務引継ぎ、チェックポイント設定による業務引継ぎレベルを検証。
- コスト削減** HW/SW保守、通信回線、データセンターのベンダー切替え、オフショアリング、基盤のオープンソース化等によりコスト削減。

クラウド インテグレーション

昨今、クラウドを支えるテクノロジーの成熟により、顧客のシステム・業務に合致した使い分けが求められています。IBSでは、クラウド環境へのシステム移行ソリューションと、多様なテクノロジーで構成されるクラウドインフラをOSS（オープン

ソースソフトウェア）製品を採用したソリューションにより一元管理、高い品質の運用管理を実現します。すでに情報通信業以外のエンドユーザーに加え、大規模インフラ環境を保持する、DC/クラウド事業者様に対しても多くの実績があります。

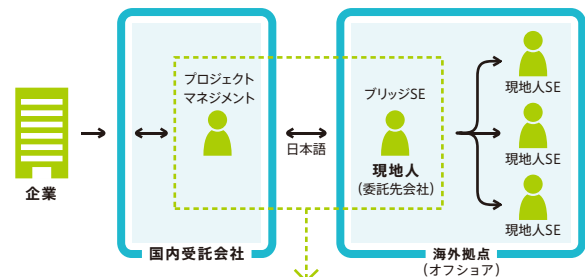


グローバルチーム型オフショア開発

従来のオフショア活用では、PJの共通言語が日本語のため、ニアショア側のPMは、オフショア先のブリッジSEとしかコミュニケーションが図れず、適切なマネジメントを行うことが困難でした。本オフショアは、こうした業務を切り出して依頼

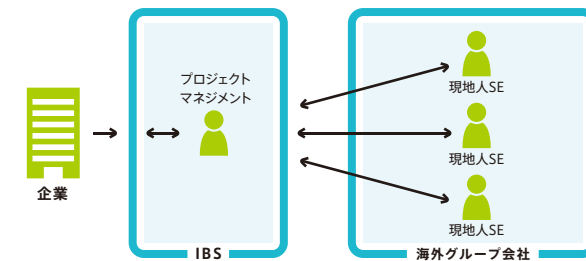
する「受発注型」と異なり、オフショア先のメンバーと国内のメンバーがネットワーク上でチームを形成し、英語を共通言語としてダイレクトにプロジェクト運営する「グローバルチーム型」を目指します。

従来のオフショア開発の問題点



委託先会社だけのやりとり。意思疎通が図れない。

IBS グローバルチーム型のメリット



英語を共通言語として、有効なコミュニケーションが図れる。

Outsourcing アウトソーシング

業務をお預かりしているからこそ、
問題が見えてくる。

取り組む課題を明確化できる。

それが、私たちの大きな強みです。

私たちは、お客様のITサービスマネジメントにおける課題解決に主軸をおき、業務遂行をすることにより、日々の業務改善、時には抜本的な業務プロセスの改革を実現してまいりました。お客様の業務自体をお預かりしているからこそ、見える問題や取り組むべき課題の明確化ができ、成果を出すことにおいても、コミット高く取り組むことができます。「お客様に今よりもっと貢献したい」。そのために、オペレーションレベルやサービスレベルを向上することを、自らのやりがいや、はたらくを楽しむことだと考える。そんな社員たちがお客様の課題解決に全力を尽くします。



導入実績のご紹介

大手通信事業者様

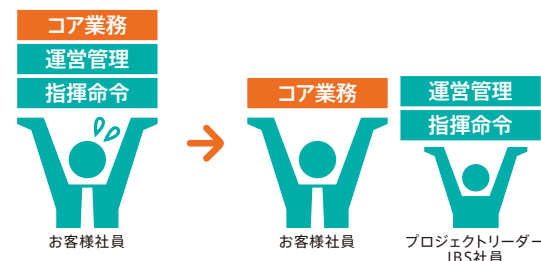
法人向け通信サービスの故障受付・対応業務の一括受託により、お客様社員のコア業務へのシフトと大幅なコストダウンを実現しました。

課題

従来、お客様と派遣スタッフで対応されていた故障受付・対応業務の品質を保つ前提で、運営管理まで含めた一括アウトソーシングの実現を求められていました。

ソリューション

業務設計・移行計画は、当社コンサルタントが担当。実行はプロジェクトリーダーの他、約50名の当社正社員で組織編制を行うことで高い統制力を発揮し、品質を落とすことなく一括アウトソーシングを実現しました。



ICTアウトソーシング

ITエンジニアによる高い技術力と組織運営力を組み合わせた、高品質・高付加価値サービスを提供します。ITスキルを有する専門のエンジニアチームを当社社員にて育成・編成し、一括で業務を受託します。総合人材サービス企業インテリジェンスのグルー

プ会社ならではの高い採用力と育成力で編成した専門チームだからこそ、業務の課題解決のためにハイクオリティかつ安定的なサービスが提供可能です。現在、通信事業者様、SIer様を中心に、200を超えるプロジェクトチームが稼働しています。

テクニカルサポート



IT知識とホスピタリティを兼ね備えたエンジニアが、お客様の抱える技術的な問題を迅速かつ的確に解決に導き、お客様満足度向上に貢献。



サポート領域

- IP-VPN、広域イーサネット等のバックボーンネットワーク
- FTTH、メタル回線等の各種アクセス回線
- 仮想化サーバ等のクラウドサービス基盤

システムマネジメント



データセンター・運用監視センター等でのシステム・ネットワークの導入支援～管理・運用・保守。ITILに精通したSEによる高い精度のオペレーション。



サポート領域

- 通信ネットワークの運用設計、運用、監視、保守
- ホスティング等、データセンターサービスの運用設計、運用、監視、保守
- 無線通信基地局の運用設計、運用、監視、保守

システムデリバリー



インターネット回線お申込み後のお客様と、他通信キャリアや貴社内各部署と連携して、工事日程の調整・各種手配をスピーディかつ丁寧に対応。



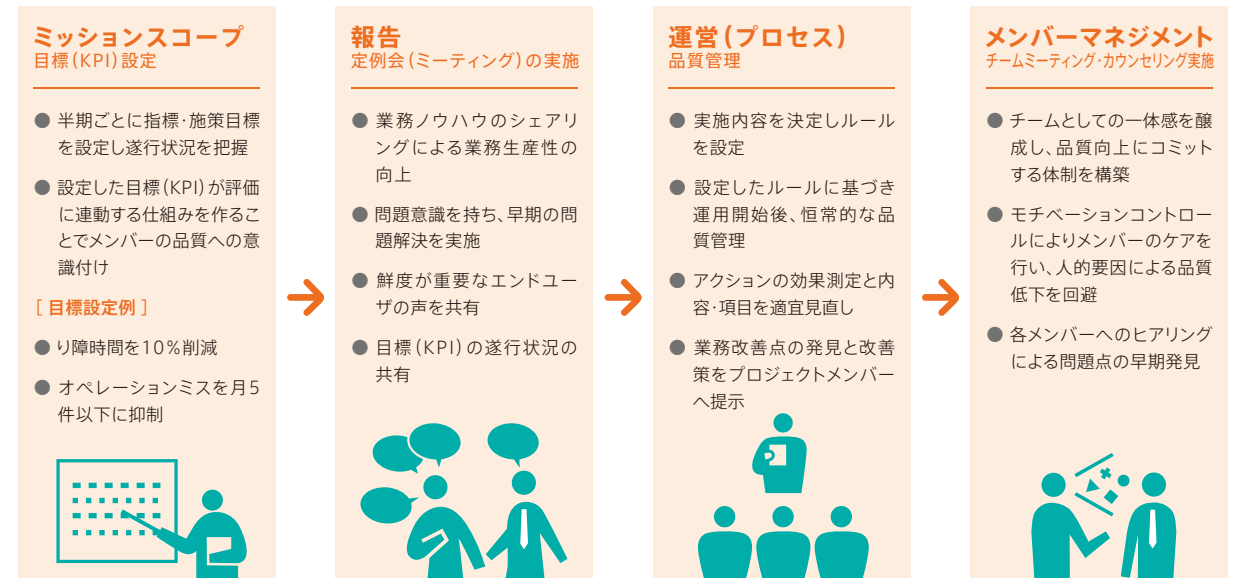
サポート領域

- 法人向け通信サービスのプロビジョニング、プリセールス(SE)
- 個人向け通信サービスの施工管理
- 無線通信基地局のインテグレーション

iBiQ

iBiQ(integrated Basis for intelligence Quality management system)は、IBS独自の運営マネジメントシステム。ITサービスマネジメントの国際的な品質保証規格である「ISO/IEC 20000」やベストプラクティスの「ITIL」をベースに、数多くの組織運営経験から培ってきたノウハウを盛り込み、体系化しました。iBiQを基盤とし、かつそれぞれのお客様の要求などに応じて運営基盤を最適化することで、IBSは以下を実現します。

「永続的かつ効果的なサービス品質の向上」「安定的なサービス提供」「エンジニア達のビジネススキル向上」「短期間の運営基盤(PDCA)構築」
iBiQをすべての組織に標準実装することで“高い専門性を要するITシステム運用から、強い組織力を要する大型プロジェクトまで、高品質なサービスを安定的に提供し続ける”ことを約束します。



HITO-Solution HITOソリューション

人材を活かし、組織を活性化する。
HITOソリューションの目標は、
企業のパフォーマンスを
最大化することです。

HITOソリューションは、「はたらく楽しさであふれる組織作り」を実現するために、人事部門と共に現場でも活用される、ITによるソリューション提供を目指しています。つまり人材を活かし、組織を活性化することで、企業のパフォーマンスを最大化することが目標です。タレントマネジメントシステムである「HITO-Talent」との連携により、社員のスキル、経験などのタレント属性の可視化に加えて「はたらく楽しさ」や「最適なチームを実現」するアセスメント機能、人材育成支援など、人事データベースにプラスアルファの機能を提供いたします。さらに、パート・アルバイト・人材派遣の採用管理システムである「HITO-Manager」「HITO-Manager Enterprise」との連携により、採用したスタッフが現場でモチベーション高くはたらき続けられるしくみを提供。タレントマネジメントシステムを基軸として、多様な人・組織系ソリューションを融合させることができるHITOソリューションは、採用、人材育成・評価のしくみ、人事周りの運用に至るまで、お客様の課題に応じてパッケージ導入、システムインテグレーション、アウトソーシングサービスを提供します。

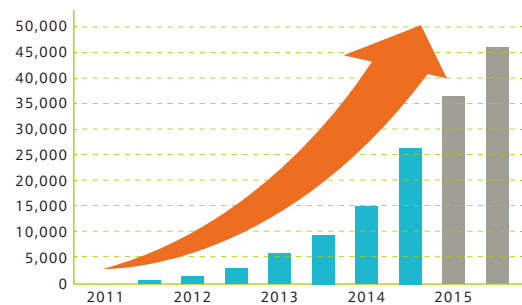


導入実績

HITO-Manager実績
導入拠点・店舗数 **27,000** 店舗
応募者 月間 **50,000** 人管理

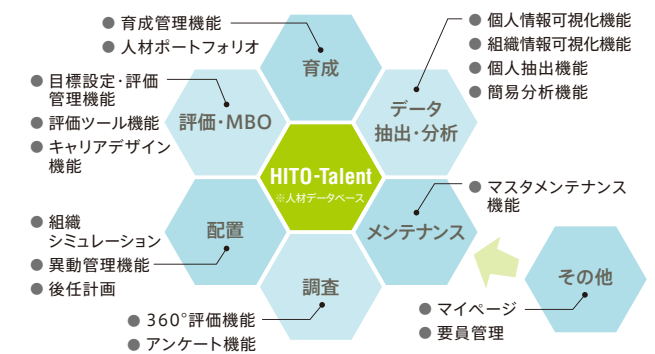
- 各種業界への導入実績あり**
- アパレル
 - 外食
 - 小売
 - 物流
 - エンターテインメント
 - 教育
 - 医療/福祉
 - 人材サービス

HITO-Managerの導入企業の推移



HITO-Talent

急速な経営変化に対応するためには、「ヒト」の育成・配置戦略が企業成長のカギです。「HITO-Talent」は、個人能力と組織力の両方を強化し企業の持続的な成長を後押しするために、人事台帳管理から人材活用・組織能力の向上までをフォローするタレントマネジメントシステムです。人事担当者や管理職のノウハウだけでは成果が得られにくい、「ヒト」に関連する様々な業務モジュールを必要に合わせて柔軟に選択・利用することが可能です。また、自社の人事管理システムの情報を連携してご利用いただけます。



新卒採用管理システム&アウトソーシングサービス

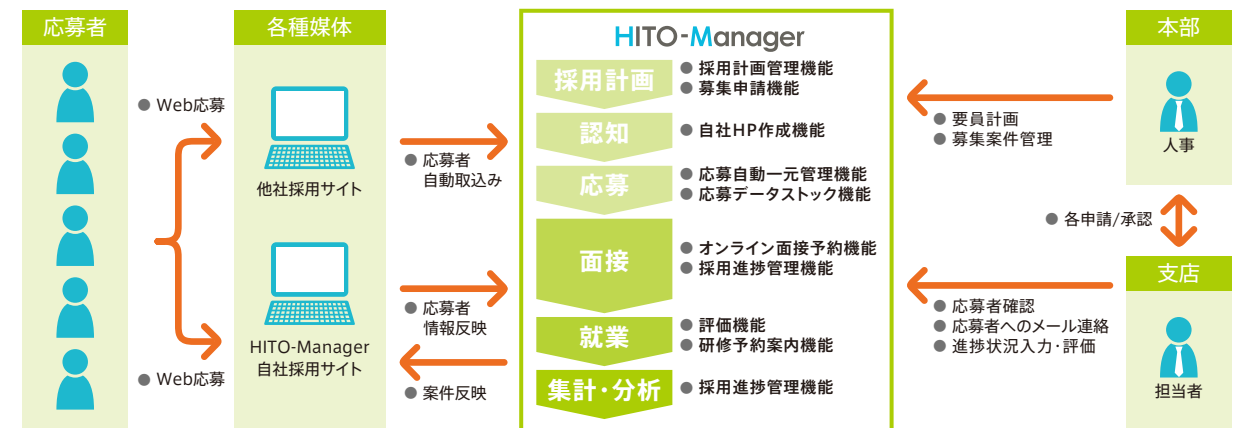
複数の大手就活サイト上で管理・募集している学生情報・イベント情報を一元管理し、応募～面接～内定までの新卒採用業務を効率的に実現するパッケージです。お客様の採用管理にマッチするようカスタマイズした上で提供するだけでなく、システムオペレーションや学生との電話対応など、採用支援業務のアウトソーシングも可能です。

- システム機能一覧
- 学生情報管理
 - イベント情報管理
 - 面接評価・進捗管理
 - 学生マイページ
 - 履歴書・適性診断データ管理
 - Outlook予約情報連携
 - データ分析

HITO-Manager

アルバイトやパートの採用領域において多くの企業が採用業務の煩雑さを抱えています。「HITO-Manager」は、採用活動を徹底的に効率化し支援する、募集採用管理のSaaSサービスです。多店舗展開する小売・外食企業などの店長・本部採用担当者の工数を大幅に削減可能です。応募

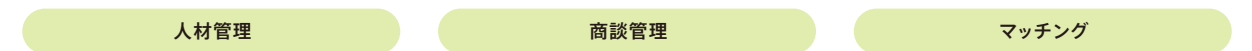
者情報の自動集約・一元管理、オンライン面接予約管理を活用することで、採用担当者の業務効率化、応募者への対応品質の向上を実現します。さらに、採用ページの生成機能を活用し、企業独自の従業員募集サイトを構築することが可能です。



HITO-Manager Enterprise

人材募集から、人材の管理、営業情報の管理、請求処理、支払処理まで、お客様の基幹業務をフルサポートする、人材サービス業向けの統合ERPパッケージです。お客様の事業に

マッチするよう最適なカスタマイズを行い、業務BPRコンサルティングを同時に実施することで、より効果的な導入を実現します。





インテリジェンスグループが持つ
実績・ノウハウ。そして的確な手法を
駆使して、セールスマーケティング上の
課題解決と事業成長に
貢献いたします。

インテリジェンスグループの人材力と長年培ってきたアウトソーシングのノウハウ・実績をもとに、お客様のセールスマーケティング上の課題解決に向けて、様々な手法を駆使してご支援します。弊社がご提供するセールスアウトソーシングサービスは、訪問・電話・Web・メールなど複数のアプローチチャンネルを組み合わせて、見込み顧客創出～見込み顧客醸成～商談～クロージングまでをご支援させていただくことが特徴です。具体的には、訪問による対面セールス、ニアショア拠点を活用し効率的にアプローチするテレセールス、Web・メールなどを活用した見込み顧客創出、醸成などを実施します。WEBアナリティクスサービスでは、計画/設計、実行、検証、改善のWeb解析におけるPDCA運用を通じて顧客のWebサイトの目的、ゴールの実現に向けたご支援を行います。このような複数のソリューションサービスをお客様のニーズや課題に合わせて提供させていただきます、お客様の事業成長に貢献いたします。

導入実績のご紹介
中小企業向けIT販売サポート会社様

営業力とIT知識を併せ持った体制を短期間で構築。中小企業顧客の多様なニーズに応え売上に貢献しました。また、インテリジェンスのグループ力を活かした人材ソリューションも提供しております。

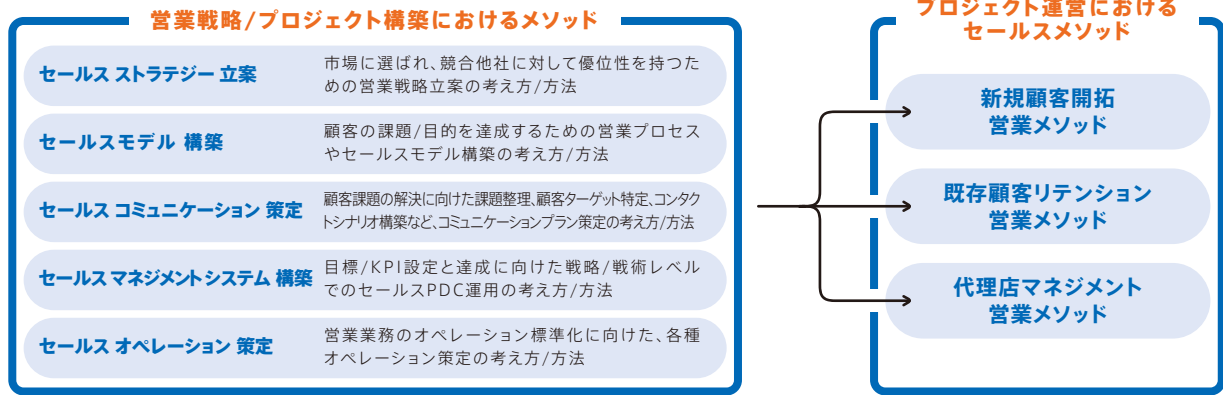
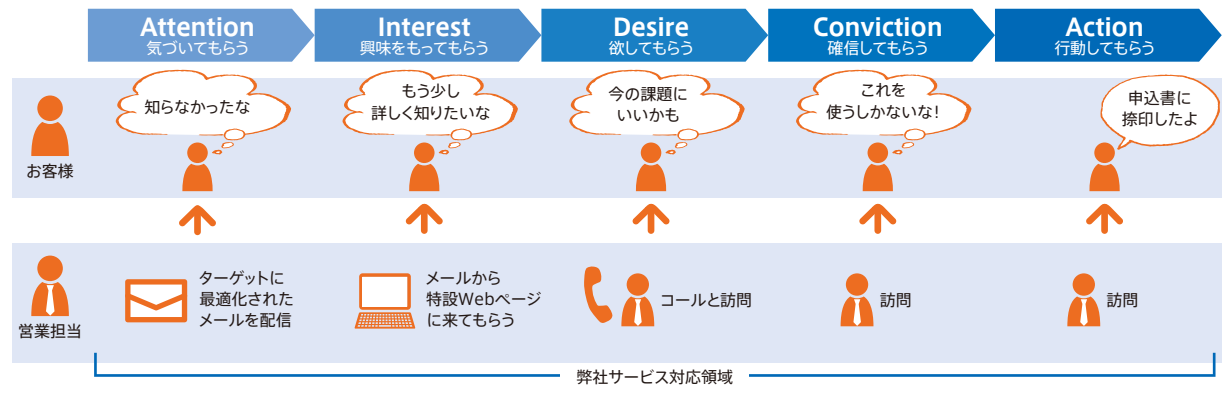
課題
中小企業の既存顧客に対する売上の維持・向上が経営課題であり、その課題解決のためには、ITの専門知識を有する営業人材の採用・育成、複雑な業務オペレーションの改善が課題でした。

ソリューション
グループ会社の強みを活かし知識と経験を兼ね備えたセールスチームを組成。顧客に応じた細かな戦略を立案、複雑なオペレーションは全てドキュメント化することによりミス削減、効率化を実現しました。また、採用業務や研修の実施、人事制度の構築などもご支援することにより、お客様はコア業務に専念いただけるようになりました。

セールスアウトソーシング

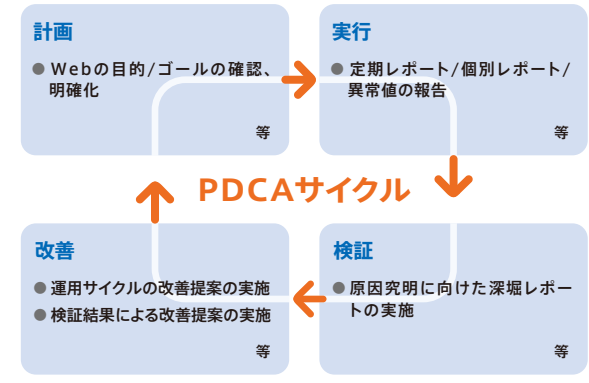
新規顧客開拓、既存顧客の流出防止・クロスセル・アップセル、代理店営業の促進など営業活動において課題はあるが、解決方法がわからない、なかなか手が付けられていない、などの状況は企業においてよくある聞かれる話です。当社のセールスアウトソーシングサービスはこれらの課題の解決に向けたBtoB営業における支援サービスです。具体的には取扱いサービスやエンドユーザの対象部門、キーマンの特性などに応じて想定した購買プロセスに沿ったセールスプロセスを構築します。また、構築したプロセスを「コール、訪問、メール、Web」など複数

のチャンネルを適切に使い分けながらプロセスを遂行することでリード獲得、案件創出、契約獲得などお客様の目的に沿った成果の創出を実現します。また、14年間150以上の営業プロジェクトで培ってきた経験、ノウハウを基に開発したセールスアウトソーシングの独自メソッド「B-AEMS」やセールスフォースをベースに独自開発したマーケティングオートメーション「B-MA」、札幌、仙台のコンタクトセンターでのテレセールスを活用することで高い品質での活動平準化や営業生産性の向上を図ります。



WEBアナリティクス

WEBアナリティクスサービスはWebサイトの目的、ゴールの達成に向けて、お客様のビジネス要件を踏まえたWebサイトやWebマーケティング施策最適化をご支援いたします。「PDCAサイクルを回しきれない」「費用対効果が見えない」「担当者不在や異動によって運用が安定しない」など、Web運用における課題解決に向けて、PDCAサイクルを最適な形で運用可能とするスキームを提供し、計画、実行、検証、改善を戦略的に実行する体制を構築いたします。また、要員全員がアドビシステムズ社のトレーニング受講、認定資格の取得を行い、定期的にスキル向上を行うための独自育成スキームを運用することで高品質なサービス提供を行っています。



Consulting コンサルティング

「IT資産」「業務プロセス資産」「人的資産」
3つを対象に、変革・改革をご支援し、
お客様のビジネス成果を最大化します。



コンサルティング

お客様を取り巻くビジネス全体環境を俯瞰しビジネスの変革を支援するため、「IT資産」「業務プロセス資産」「人的資産」の3つを対象にサービスをご提供します。また、戦略立案を行うだけのサービ

スではなく、お客様の実際の業務における実現方法までを、自社で培ったSI・ITアウトソーシングの力で責任を持ちサポートすることで、お客様のビジネス目的の実現に最大の成果をご提供します。

ITコンサルティング



お客様のビジネス戦略を実現する上で、経営の変化に強くROIを最大化するためのシステムをご提案します。スクラッチでの開発から、クラウドサービスなど貴社のビジネスを推進するために、最適な形のシステム化をITランドデザインの立案からシステム導入、運用フェーズまでをご支援します。

サポート領域

- ITロードマップ策定サービス
- クラウド運用診断サービス
- クラウド導入支援サービス

業務コンサルティング



お客様を取り巻くビジネス環境全体を俯瞰し、ビジネスプロセスやITの変革を単なる戦略立案に留まらず実行フェーズまでを責任を持って遂行し、ビジネス目的の実現に最大の成果をご提供します。

サポート領域

- 業務BPRコンサルティング
- 業務現状調査コンサルティング
- 業務構築サービス

HITOコンサルティング



インテリジェンスで培った人材ノウハウを活用し、採用戦略から採用後の教育・育成戦略、タレントマネジメント等の人材活用戦略の立案と業務構築を支援し、人と組織の活性化を実現します。

サポート領域



- 人事組織コンサルティングサービス
- キャリアデザイン研修サービス
- 組織診断サービス

はたらく楽しさを、いっしょにつくる。

成果につながる活動時間の最大化、人の活動を最大限に引き出す組織の活性化。この2つの資産を有効活用することを通じて「はたらく楽しさを、いっしょにつくる。」を実現します。

会社概要

- [社名] 株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズ
- [資本金] 3億1,000万円
- [従業員数] 2,220名(2014年4月1日現在)
- [事業内容] 業務プロセスコンサルティング、システム企画・開発、システム運用・保守、ICTアウトソーシング
新エネルギーアウトソーシング、セールスアウトソーシング、WEBアナリティクスサービス、バックオフィス支援
カスタマーサポート支援
- [取締役] 代表取締役 兼 社長執行役員 長井 利仁
取締役 小澤 稔弘
- [設立] 1977年9月(昭和52年9月24日)
- [決算期] 3月
- [取引銀行] 三井住友銀行
- [事業拠点] 豊洲本社、海浜幕張、大阪、札幌、仙台
- [本社所在地] 〒135-0061 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント7階
- [株主] インテリジェンスホールディングス100%出資
- [グループ会社] 株式会社インテリジェンス
株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズ沖縄
株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズベトナム
- [主な取引業種] IT・通信企業、流通・小売企業、人材サービス企業、教育関連企業
- [主なパートナーシップ]
株式会社アシスト、ヴィエムウェア株式会社、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ、エヌ・ティ・ティ・データ先端技術株式会社、Zabbix Japan
株式会社セールスフォース・ドットコム、日本マイクロソフト株式会社、ミラクル・リナックス株式会社(50音順)

- [認証]  本社におけるソフトウェアの
受託・開発  本社、札幌、仙台、大阪オフィスに
おける全業務

会社沿革

- 1977年 9月 ミリオンソフトサービス株式会社設立
- 1997年 7月 株式会社インテリジェンスにてITアウトソーシングサービス提供開始(2013年4月にIBSに事業承継)
- 2005年 10月 株式会社インテリジェンスの完全子会社化
- 2006年 4月 株式会社インテリジェンスにてアウトソーシングコンサルティングサービス提供開始(2013年4月にIBSに事業承継)
- 2007年 10月 株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズに社名変更
- 2008年 11月 ITアウトソーシングのサービスマネジメント独自モデル「iBiQ」(アイビク)のリリース
- 2010年 10月 株式会社インテリジェンスホールディングスにてBPOを手がける子会社BPOソリューションズ設立(2014年4月にIBSに吸収合併)
- 2011年 2月 ASP型のアルバイト・パート採用支援システム「HITO-Manager」(ヒトマネジャー)の提供開始
- 2011年 2月 ㈱KDDIとインテリジェンスの合併会社KDDIまとめてオフィス設立
- 2011年 8月 人材サービス業向けシステム「HITO-Manager Enterprise」(ヒトマネジャーエンタープライズ)の提供開始
- 2011年 9月 震災後のBCP対応として関西エリアでのICTアウトソーシングサービス開始
- 2013年 2月 セールスアウトソーシングの独自メソッド「B-AEMS」リリース
- 2013年 5月 飲食・小売業様向けのクラウド型タブレットPOS・OESシステム「POS+」(ポスタス)の提供開始
- 2013年 6月 株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズ沖縄設立
- 2013年 10月 リードナーチャリングサービス 提供開始
- 2013年 10月 株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズベトナム設立
- 2013年 12月 WEBアナリティクスサービス 提供開始