



ヒト不足の課題を解消するため、新しいITを活用し  
全ての関係者が満足する仕組みを実現します



クラウド & パッケージ

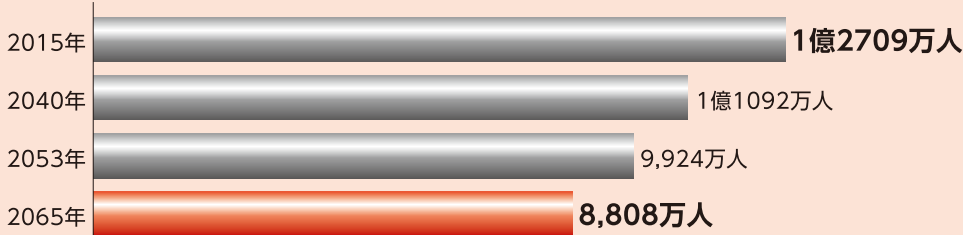
<https://candp.biz>

# C and Pは、イノベーションの創出により ヒト不足の課題を解消し、 新しいIT活用を実現いたします

イノベーション…物事の「新結合」「新機軸」「新しい切り口」「新しい捉え方」「新しい活用法」(を創造する行為)のこと

## ますますひどくなるヒト不足

(人口予想 国立社会保障 人口問題研究所より)



- 働き方改革の推進
- AI や RPA の発展
- 軟弱化している若年層

### 古いシステム レガシーシステム



- ヒトの入れ替わりで教育費用と時間がかかる
- OOさんがいないとメンテナンスできない
- 保守コストが右肩上がり
- システム連携がつぎはぎだらけ
- バージョンアップができない塩漬けシステム
- カスタマイズは費用がかかる

### 新しいIT C and Pが提唱するシステム



- 場所を選ばない
- 誰にでもできる
- 24時間いつでも使える
- システム間の連携がある
- バージョンアップは費用安

## 新しいITの特徴

理解しやすい



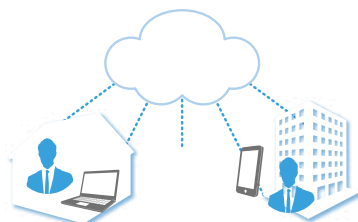
特定の人にしか  
使えない仕様ではなく  
誰でも使えるスペック

作業が効率的



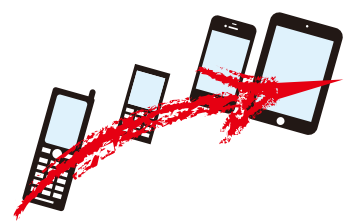
- ① 時間がかからず
- ② 手間がかからず
- ③ 教育するノウハウがある

連携・連立がある



部分最適でデータの散財を防ぎ、  
全体最適のデータが連携できると同時に  
セキュリティに効果がある

進化をとげる



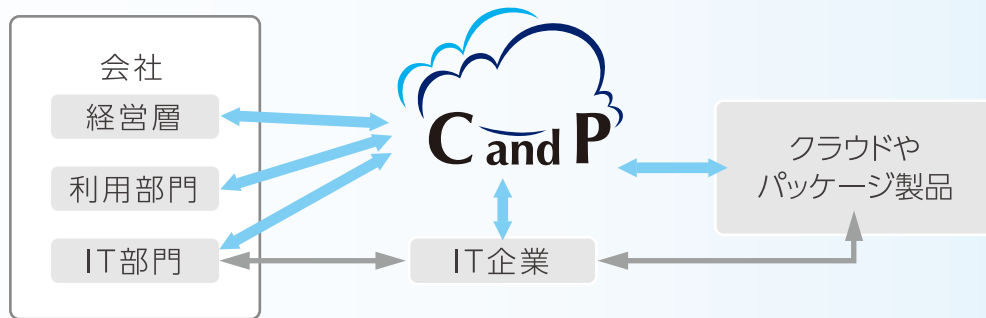
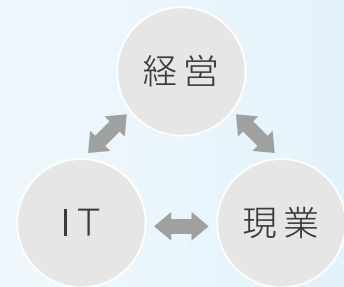
新しいITは数年経つと  
もはやITでなくなる  
改善・進化を続ける

# C and Pがご提供すること

## IT部門とIT企業は灯台もと暗し

必要なこと

- 「経営」の視点での課題の分析と、経営者のビジョンの浸透
- 「現業」での課題の本質に精通するノウハウと経験を、ITの利活用  
→これらを認識するための経営層と利用部門の主体的な参画



## C and Pの役割

経営層のビジョンの確認と伝達

利用部門の参画促進とIT利活用ノウハウの提供

IT部門の負荷低減とモチベーション向上

IT企業への経営/業務ノウハウの提供



### 代表取締役 広川敬祐の略歴

青山監査法人 東京(プライスウォーターハウス) 1984年~1987年

英和監査法人 大阪(アーサーアンダーセン) 1987年~1994年

SAPジャパン株式会社 1994年~1998年

NTTデータ経営研究所(契約社員) 2007年~2012年



### 資格・団体役員

公認会計士(登録番号 10275)

情報システム学修士(専門職)

### 主な著作

『システム導入に失敗しない プロマネの心・技・体』(バレード)

『マネジメントをシンプルに変える』(バレード)

『RFPでシステム開発を成功に導く本』(技術評論社)

SAPを利用するシステム導入

製造業(売上規模数百億) 兵庫 1998年  
 自動車部品売上規模1千億) 大阪 1998年  
 製造業(売上規模1千億) 東京 1998年  
 音響機器メーカー(売上規模数百億) 兵庫 1999年  
 食品会社(売上規模数千億) 東京 1999年  
 化学会社(売上規模数千億) 山口 1999年  
 製薬会社(売上規模数千億) 大阪 2000年  
 医療機器メーカー(売上規模数百億) 東京 2001年  
 化学会社(売上規模数千億) 大阪 2001年  
 食品会社(売上規模数千億) 大阪 2001年  
 製紙会社(売上規模数千億) 東京 2001年  
 電力会社(売上規模数千億) 高松 2001年  
 総合商社(売上規模兆単位) 東京 2002年  
 石油会社(売上規模数千億) 東京 2003年  
 化粧品会社(売上規模数百億) 東京 2003年  
 窒業(売上規模数千億) 福岡 2003年  
 金属素材メーカー(売上規模数千億) 東京 2003年  
 精密機器メーカー(売上規模数百億) 東京 2004年  
 運輸業(売上規模数百億) 東京 2004年  
 化学会社(売上規模数百億) 埼玉 2005年  
 公益法人(収入規模百億) 東京 2005年  
 精密機器メーカー(売上規模数百億) 東京 2006年  
 ネット企業(売上規模数千億) 東京 2007年  
 自動車部品(売上規模数百億) 神奈川 2008年  
 ゲーム会社(売上規模1千億) 大阪 2009年  
 機器メーカー(売上規模数千億) 東京 2015年  
 ハイテク製造業(売上規模数千億) 東京 2015年  
 音響機器メーカー(売上規模数千億) 静岡 2016年

スキルアップ支援、企業向け研修

外資系コンサルタント会社 1998年  
 外資系ソフトウェアベンダー 1998年  
 外資系ソフトウェアベンダー 2001年  
 製造業系ソフトウェアベンダー 2002年  
 製造業系ソフトウェアベンダー 2004年  
 建設・不動産会社 東京 2009年  
 ITベンダー 東京 2009年  
 在日外国人向け研修 2012年  
 ITベンダー 東京 2015年～  
 化学系製造業 2018年～

システムの構想立案～要件定義支援

流通小売業(売上規模数千億) 北海道 2001年  
 鉄道会社(売上規模数千億) 東京 2004年  
 公益法人(収入規模数千億) 東京 2004年  
 食品会社(売上規模数百億) 愛媛 2005年  
 鉄鋼会社(売上規模兆単位) 東京 2005年  
 製薬会社(売上規模数千億) 東京 2006年  
 自動車部品(売上規模数千億) 群馬 2007年  
 製造業(売上規模数千億) 東京 2007年  
 総合化学企業(売上規模兆単位) 東京 2007年  
 製紙会社(売上規模数百億) 静岡 2013年  
 自動車部品(売上規模数百億) 新潟 2016年

プロジェクトマネジメント

出版社(売上規模数百億) 東京 2005年  
 製薬会社(売上規模数百億) 大阪 2006年  
 建設コンサルタント(売上百億) 広島 2009年  
 製造業(売上規模数百億) 神奈川 2010年  
 運輸業(売上規模兆単位) 東京 2010年  
 独立行政法人(収入規模百億) 東京 2011年  
 住宅設備(売上規模数千億) 東京 2012年  
 製造業(売上規模1千億) 東京都 2013年  
 サービス業(売上規模数千億) 東京 2015年

内部統制の構築支援

製薬会社(売上規模数百億) 東京 2007年  
 水産会社(売上規模数百億) 東京 2007年  
 飲料メーカー(売上規模数百億) 千葉 2007年  
 自動車部品商社(売上規模数百億) 東京 2007年  
 化粧品会社(売上規模数百億) 東京 2007年  
 大手流通業(売上規模数兆) 東京 2015年  
 建設設備(売上規模数百億) 東京 2017年

IT企業への営業支援、コンサルタント支援

ERPのバージョンアップ支援

セミナー講師

日本情報システムユーザー協会(JUAS)  
 企業研究会

