



FavoriteDriven

Learnge Jobs

Offering



2030年には約500万人の生産年齢人口が減少 ※出典：内閣府「人口減少と少子高齢化」

人口減少に備えたIT投資が必須





2030年には最大で79万人のIT人材不足が予想される

※出典：経済産業省「IT人材の供給動向の予測」

IT人材の確保は急務

IT人材の確保は、BPO、社内育成、採用戦略などの施策を想定しておりますが期待した結果に至っていない、あるいは、より高い期待値を目指したいのではないのでしょうか

BPOで対応

- 手段に傾倒してしまい期待した結果を得られていない
- コアナレッジが社内に蓄積されていない
- ディレクションやPMが上手くいっていない

OFFJT (集合研修やe-Learningなど) OJT

- 投資対効果が低い
- 教育にリソースが割けない
- やるべきことは分かっているが、出来ていない

人材紹介サービスの 活用や自社PR

- 即戦力人材にリーチできない
- 即戦力・潜在能力の高い人材を採用できない
- 計画から採用・現場へのJOINまで時間がかかる



弊社のソリューション「Learnge Jobs」は、IT人材の確保に関する課題を一気通貫で解決いたします

BPOで対応

- 手段に傾倒してしまい期待した結果を得られていない
- コアナレッジが社内に蓄積されていない
- ディレクションやPMが上手くいっていない

OFFJT (集合研修やe-Learningなど) OJT

- 投資対効果が低い
- 教育にリソースが割けない
- やるべきことは分かっているが、出来ていない

人材紹介サービスの 活用や自社PR

- 即戦力人材にリーチできない
- 即戦力・潜在能力の高い人材を採用できない
- 計画から採用・現場へのJOINまで時間がかかる



“Learnge Jobs”で解決

“Learnge Jobs”とは

「お客様のお仕事」で、弊社が「人材探し」と「人材の育成」を行い、お仕事完了時に育てた人材の「人材仲介」を行うソリューションです

Learnge Jobs



Why “Learnge Jobs”

BPO、育成、人材紹介サービスなど、既存のソリューションは個別に価値提供しておりますが、Learnge Jobsは3要素をセットで提供することで、シナジーの高い価値を提供いたします

Learnge Jobs

メリット

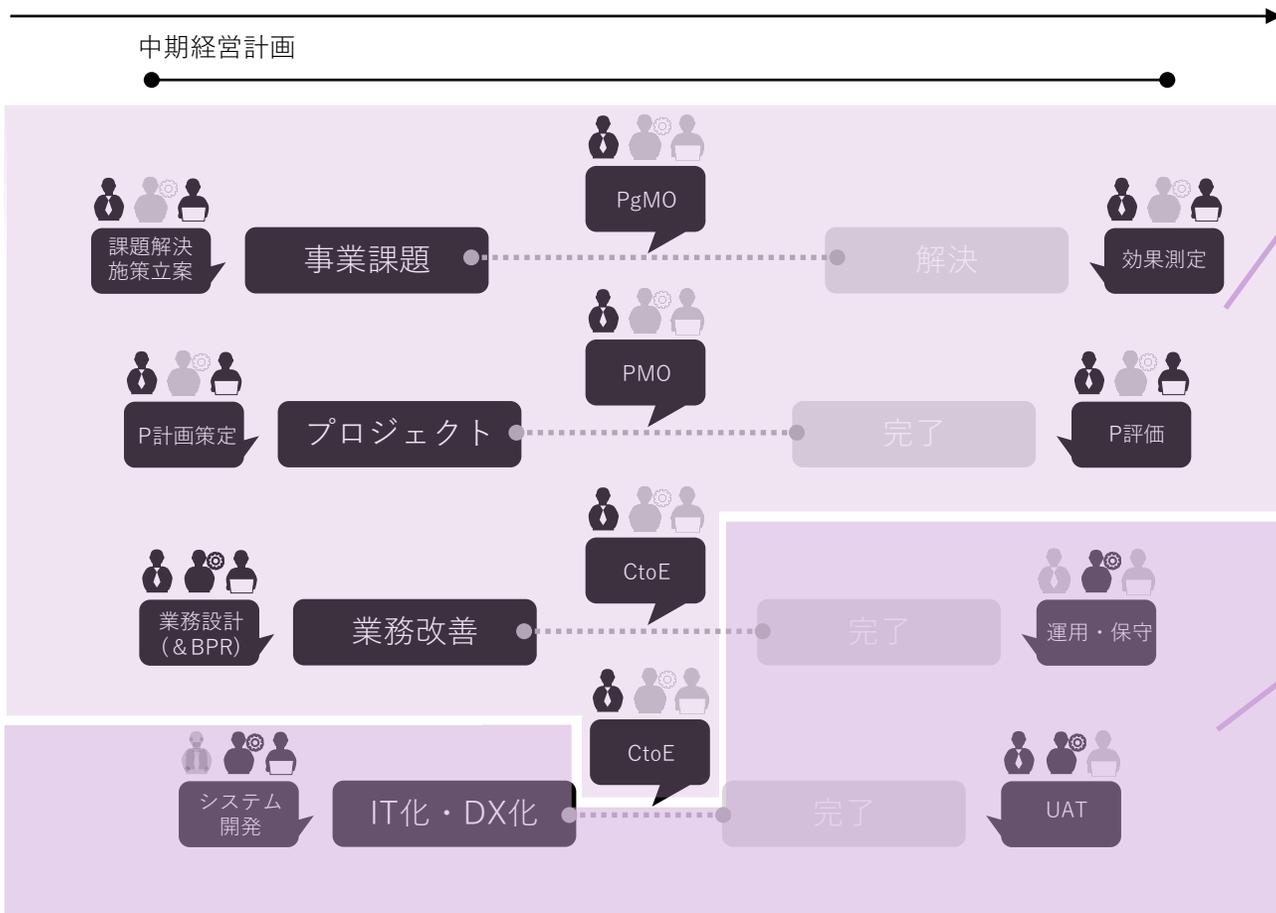
- ・短期的にIT人材のリソース確保
- ・（育成計画案件により）社内にナレッジが蓄積される
- ・早期オンボーディング
- ・モチベーション高い人材を紹介できる
- ・ベンダーロックインを避けられる
- ・「仕事をした」人材が採用できるので、即戦力に期待できる



Learnge Jobsによる対応可能なテーマ

Learnge Jobsでは、貴社の業務の中でも特にITやDXに関する業務の案件推進と共に人材探し、教育、採用支援を提供いたします

事業



コンサルティング

取り扱うビジネスドメイン

- **業務コンサルティング**
CRM、SCM、BPS導入、PLM、FPM、IT戦略立案、構想策定、など
- **ITコンサルティング**
IT企画策定、業務設計、システム調達、PgMO、PMO、CoE、など
- **組織・人事コンサルティング**
人事制度、チェンマネ、リーダーシップ開発、組織開発、など

システム受託開発

取り扱うビジネスドメイン

- **ITシステム開発** (スクラッチ、エンハンス)
- **ITパッケージ導入** (新規導入、アドオン、カスタマイズ)
- **ITサービス導入** (新規導入、カスタマイズ)
- **DXシステム開発・導入** (スクラッチ、エンハンス)

凡例

提供サービス

エンジニア

コンサルタント

デザイナー

導入ステップ

3フェーズ、6ステップで価値提供いたします、まずはお問い合わせください

プロポーザルフェーズ

デリバリー・コーチングフェーズ

リクルートフェーズ

STEP
1

ファーストアプローチ

- お問い合わせや弊社からご面談の設定 (Web/対面、ご相談)
- お客様課題とすぐに取り掛かれそうなテーマのヒアリング
- 今後の流れのご説明

STEP
2

契約締結

- 基本契約とNDAの締結

STEP
3

提案

- ファーストアプローチの結果を基にしたご提案 (課題解決、概算見積)
- 案件と人材のイメージすり合わせ
- 案件開始に向けた受発注対応

STEP
4

案件遂行

- キックオフ
- 案件推進
- 人材に関するフィードバック
- 中間報告
- 最終報告
- 納品、請求対応

Next
Step

基本契約に基づいた
次の提案・案件遂行

STEP
5

案件クローズと人材紹介

- 人材に関する内定意思の確認
- 期待値調整と条件交渉

STEP
6

内定・採用に向けた手続き

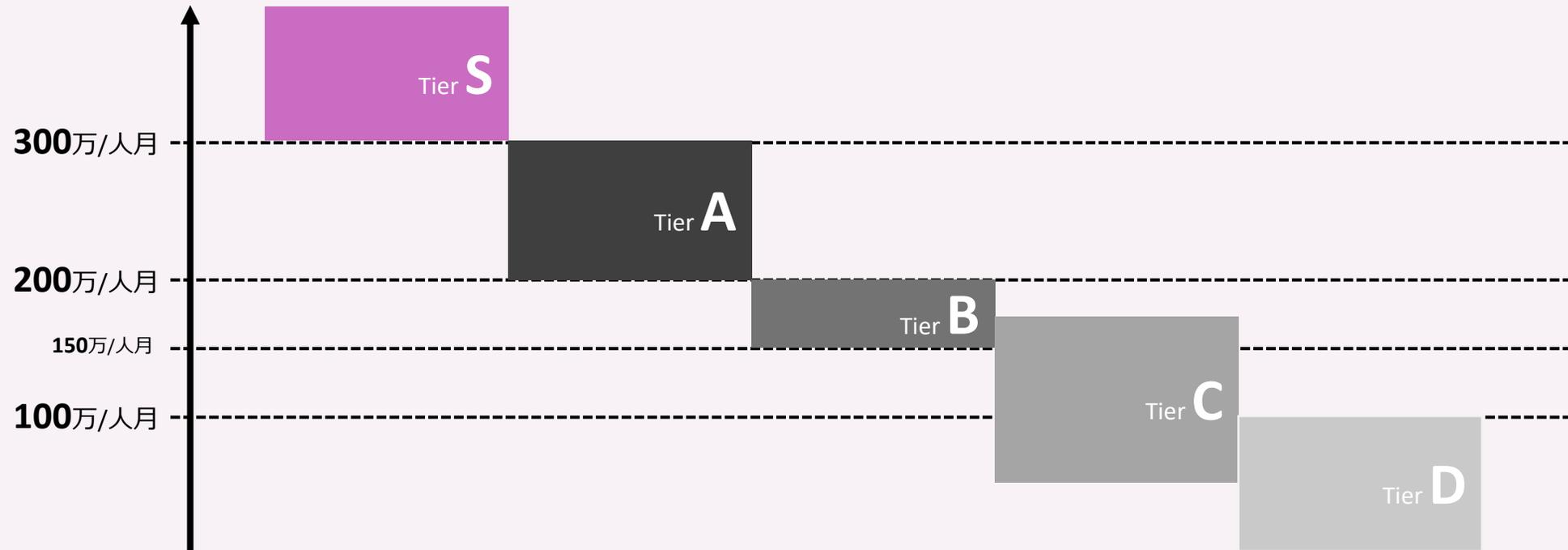
- 仲介手続き
- 貴社と人材間の面接・内定・採用
- 仲介手数料のご請求



料金

人材単価（円/人月）、及び人材仲介時の成功報酬の単価イメージは以下となります

本単価テーブルを基準とし、案件の難易度と作業ボリュームにより個別に御見積させていただきます



	S	A	B	C	D
紹介手数料	45%	40%	35%	30%	30%



〒100-0004 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル1F



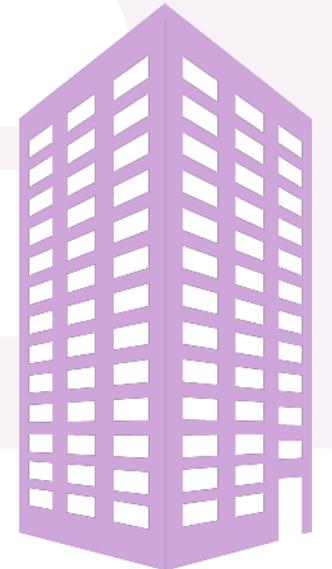
03-6841-4214



info@favoritedriven.co.jp

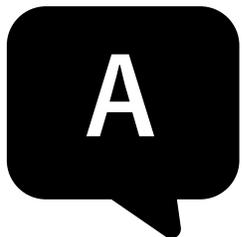


<https://favoritedriven.co.jp/service02/>

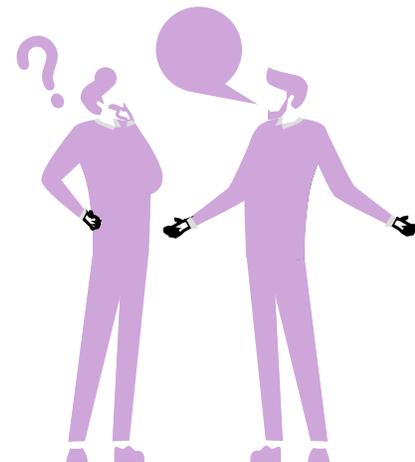




採用を保証するサービスでしょうか？

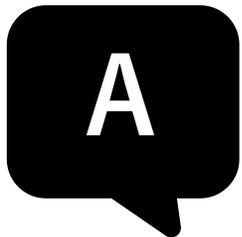


採用に関しては人材と貴社間の待遇交渉等ありますので、
必ずしも採用を保証するものではありません





コーチ陣はどのような人材でしょうか？



弊社代表の西村をはじめ、
コンサルティングファーム出身者や
現役コンサルティングファームの副業人材を中心とした
一流のビジネスコーチ陣となります。



Q

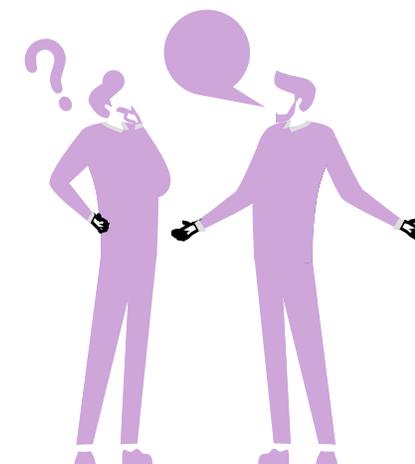
予定紹介派遣との違いは何でしょうか？

A

予定紹介派遣は貴社に人材を派遣として送り込み、
貴社の指示のもと仕事をし、貴社に就職を促す形態のことです

Learnge Jobsは貴社から仕事を弊社が請け、
弊社内で弊社の指示のもと人材とともに仕事をし、
弊社によるOJTの上で貴社に就職を促す形態となります

指示系統とOJTの有無に差があります





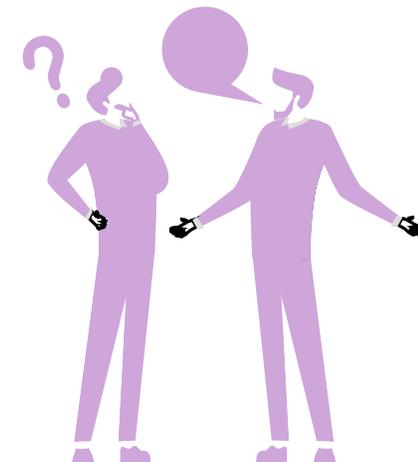
最先端IT人材とレガシーIT人材、どちらを重視していますか

どちらも重視しています



レガシーシステムの運用・保守、レガシーからモダンへの
モダナイゼーション、最先端ITの利活用、
すべての領域に人材が必要の認識です

一方で、頂戴する案件によっては育成が
難しいテーマがあることをご了承ください
(レガシーシステムの運用保守案件で、最先端ITのOJTは困難)





DXコンサルティング事業とLearnge Jobsの違いを教えてください



ビジネスドメインに違いがあります

DXコンサルティング事業はより高度なアドバイザリーを提供いたします
詳しくはお問い合わせや商談時にご相談ください

以下、参考

DXコンサルティング事業の
コンサルティング

取り扱うビジネスドメイン

- 全社戦略コンサルティング 長期ビジョン策定、中長期経営戦略策定、ケイパビリティ戦略、など
- 事業戦略コンサルティング 新規事業戦略、商品開発戦略、など
- 業務コンサルティング (なし)
- ITコンサルティング PgMO

Learnge Jobsの
コンサルティング

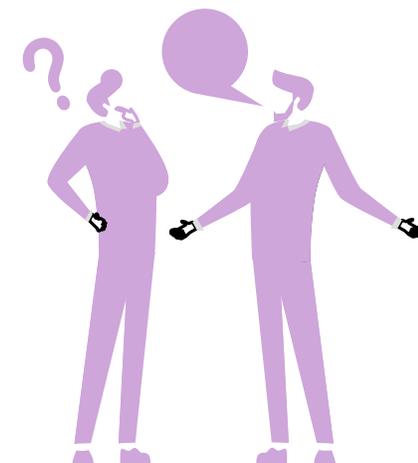
取り扱うビジネスドメイン

- 業務コンサルティング CRM、SCM、BPS導入、PLM、FPM、IT戦略立案、構想策定、など
- ITコンサルティング IT企画策定、業務設計、システム調達、PgMO、PMO、CoE、など
- 組織・人事コンサルティング 人事制度、チェンマネ、リーダーシップ開発、組織開発、など

Learnge Jobsの
システム受託開発

取り扱うビジネスドメイン

- ITシステム開発 (スクラッチ、エンハンス)
- ITパッケージ導入 (新規導入、アドオン、カスタマイズ)
- ITサービス導入 (新規導入、カスタマイズ)
- DXシステム開発・導入 (スクラッチ、エンハンス)



お客さまの課題

問題・課題・施策



- ✓ 業務フローが網羅できていない
- ✓ 問題定義が曖昧
- ✓ 課題設定が曖昧
- ✓ 施策の妥当性が不明
・・・等

効果



- ✓ 施策による効果が不明瞭
- ✓ そもそも効果が期待値を下回る
・・・等

青写真 (AsIs-ToBe) が曖昧で期待する効果に懸念がある

提案ソリューション

問題・課題・施策



効果

● 業務分析支援

- ✓ 各種データやヒアリングによる業務フローのドキュメンテーション
- ✓ 問題点及び改善による効果の定量分析
- ✓ 仮説による論点の討議
- ✓ 業務分析のドキュメンテーション
・・・等

業務分析における論点整理と討議

結果

問題・課題・施策



効果

● 適切な業務分析・AsIs-ToBe像

- ✓ 現状の業務フロー整理 (AsIs)
- ✓ ボトルネック分析
- ✓ 目指すべき業務フロー整備 (ToBe)
- ✓ 松・竹・梅案の整理
- ✓ 効果が認められるAsIs-ToBe像の整理

● 社内プレゼンのサポート

- ✓ 説明資料作成
- ✓ 状況説明
・・・等

効果の高いAsIs-ToBe像の策定

お客様の課題

計画

効果



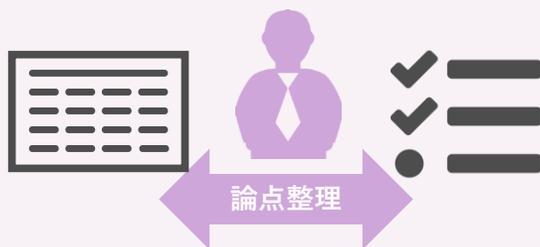
- ✓ 目的から施策を導けない
- ✓ 計画としてとりまとめるべき事項が分からない
・・・等
- ✓ WBSが組めない
- ✓ マイルストーンが分からない
- ✓ クリティカルパスが分からない
- ✓ タスクの抜け漏れ
・・・等

プロジェクトの計画が曖昧で
実行推進に懸念がある

提案ソリューション

計画

タスク



- **プロジェクト計画の策定**
 - ✓ 計画に必要な事項のリストアップ
 - ✓ 計画化する上で議論が必要な論点の整理
 - ✓ 仮説による論点の討議
 - ✓ 計画書のドキュメンテーション
 - ✓ ・・・等

プロジェクト計画化における
論点整理と討議

結果

計画

タスク



- **適切なタスク設計**
 - ✓ マイルストーン、満たすべきタスクの整理
- **第三者による計画評価**
 - ✓ いつまでに、だれが、なにを行うのか
 - ✓ リスク・制約事項はなにか
 - ✓ 立ち上げからクロージングまでの評価
- **社内プレゼンのサポート**
 - ✓ 説明資料作成
 - ✓ 状況説明
 - ✓ ・・・等

適切なプロジェクト計画の実現

お客様の課題

発注部門



調達部門



- ✓ 要件をどのように整理すればよいのか分からない
- ✓ システム要件の表現方法が分からない
・・・等
- ✓ 誰に見積を依頼すべきか分からない
- ✓ どういう基準で選定したらよいのか分からない
・・・等

最適な条件でシステムの
調達が出来ているか不明
実行推進に懸念がある

提案ソリューション

発注部門



調達部門



論点整理

- 発注部門と調達部門に参画
 - ✓ 対象ベンダーの選定
 - ✓ 見積に必要な要件の整理とドキュメンテーション
 - ✓ 見積依頼、質疑応答
 - ✓ 政府CIOポータルでの調達評価プロセスに準拠した定量評価
・・・等

要件出しをする発注部門と
相見積の精査をする調達部門の
両組織を跨ぐ論点整理と討議

結果

発注部門



調達部門

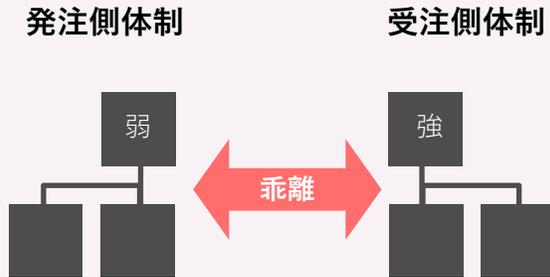


論点整理

- 適切な提案の受領
 - ✓ 要件に則した提案と価格の取得
- 第三者による提案評価
 - ✓ MUST要件を満たしているか
 - ✓ WANT要件の差は何か
 - ✓ 価格差の要因は何か
- 社内プレゼンのサポート
 - ✓ 説明資料作成
 - ✓ 状況説明
・・・等

最適なシステム調達の実現

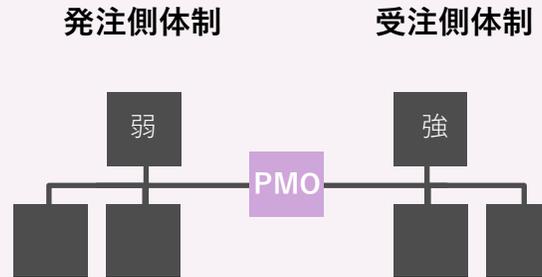
お客様の課題



- ✓ 業務多忙につきマネジメントが手薄
- ✓ システム開発の知見に乏しく、言いなり
- ✓ メンバーのマネジメント能力不足
・・・等
- ✓ 長年受注をしておりベンダロックイン（発言権：強）
- ✓ 発注側の要件が曖昧
- ✓ 御用聞き状態
・・・等

プロジェクト進行に懸念
もしくは、既に問題発生

提案ソリューション



- プロジェクト体制に“PMO”組織を追加
 - ✓ 発注側・受注側のそれぞれの想いを、お互いに伝える言葉を置き換えてコミュニケーション
 - ✓ 第三者目線でシステム開発やプロジェクトマネジメント上の問題・課題に関する早期発見・対処
・・・等

PMO支援により、
発注側、受注側、両者を支援

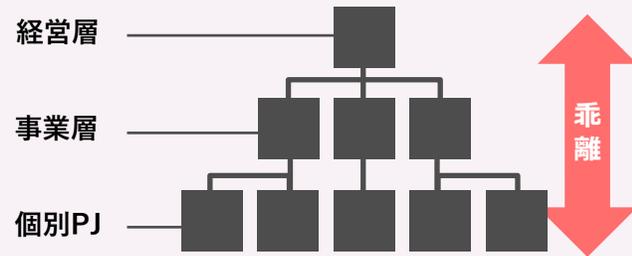
結果



- 適切なベンダーコントロール
 - ✓ 実現して欲しい品質・コスト・スケジュールの達成
- 第三者による問題・課題対応の評価
 - ✓ なぜ、その対応をするのか
 - ✓ なぜ、その期間を有するのか
 - ✓ なぜ、その優先度なのか
- 社内プレゼンのサポート
 - ✓ 説明資料作成
 - ✓ 状況説明
・・・等

円滑なプロジェクト進行

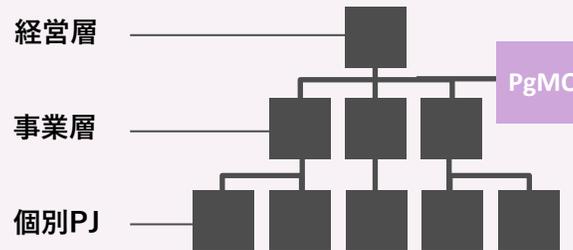
お客さまの課題



- ✓ 複数のプロジェクトを進めていくうえでシステム導入が目的にすり替わってしまい、経営層が期待する投資対効果が分からなくなってしまう
- ✓ 権限移譲が進んでおり個別最適化された結果、全体最適に欠いてしまう
・・・等

事業の進行に懸念
もしくは、既に問題発生

提案ソリューション

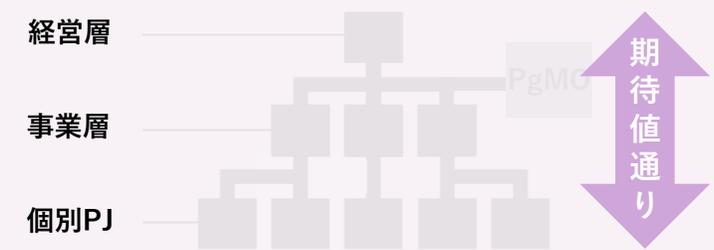


- 経営体制に“PgMO”組織を追加
 - ✓ 経営層の期待値（投資対効果）、事業・個別PJの実現見通し（システムによる業務要件）を整合
 - ✓ 第三者目線で整合しない点の早期発見、対応方針検討、場合により経営層に対する期待値コントロール
・・・等

※PgMOはCIO直下、もしくは類似する組織に追加が望ましい

PgMO支援により、CIO、
もしくは類似組織を支援

結果



- 適切なプロジェクトガバナンス
 - ✓ 経営層の期待値を外さないシステム要件の実現
 - ✓ 実現見通しが期待値を外す可能性の早期発見、及び追加投資や計画見直しの判断
- 経営判断のサポート
 - ✓ 説明資料作成
 - ✓ 状況説明
・・・等

円滑な事業の進行

西村 亮馬

株式会社FavoriteDriven 代表取締役CEO
CEO / Consultant / PM / Engineer

早稲田大学大学院卒業後、
2008年にNTTデータグループ、
2018年にPwC Japanグループを経て
2022年、独立。

国内大手システムインテグレーター、
総合コンサルティングファームで培った知識と経験から
経営部門、事業部門、IT部門、システム利用者、
システム開発者、全ての領域にフルコミット。
組織やチームを跨ぐトータルマネジメントが信条。

「好きなことこそ、“原動力“との思いから
「好きなこと」に注力できるよう、皆さまの悩みや
手間を取り除くべく、積極的な支援をいたします。

Company Profile

会社紹介

会社名	株式会社FavoriteDriven
代表者名	西村亮馬
本社所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル1F
代表電話番号	03-6841-4214
設立日	2022年3月2日
資本金	5,000 千円
取引銀行	三菱UFJ銀行 城北信用金庫 GMOあおぞら銀行
有料職業紹介 許可番号	13-コ-315468



FavoriteDriven

<https://favoritedriven.co.jp/>

〒100-0004

東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル1F

03-6841-4214

info@favoritedriven.co.jp