



Teams 活用支援サービス

ディスカバリーズ株式会社

会社概要 ディスカバリーズ株式会社

設立

2009 年 4 月

資本金

3293 万円

オフィス

東京都港区高輪3-19-26 SOC高輪ビル4F

代表者

代表取締役社長 島田 祐一郎

従業員数

37名

事業

- 法人向けクラウドサービスの開発/販売
- 組織と情報マネジメントのコンサルティングサービス

※2020年1月現在



ミッション

働くすべての人たちがイノベーションをもたらす世界を。

受賞歴

マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー 2011

デジタルマーケティング コンピテンシー部門

Innovation Leaders Summit 2018

TOP100 STARTUPS

ベストモチベーションアワード2019

リンク &モチベーション チームアワード



セキュリティ

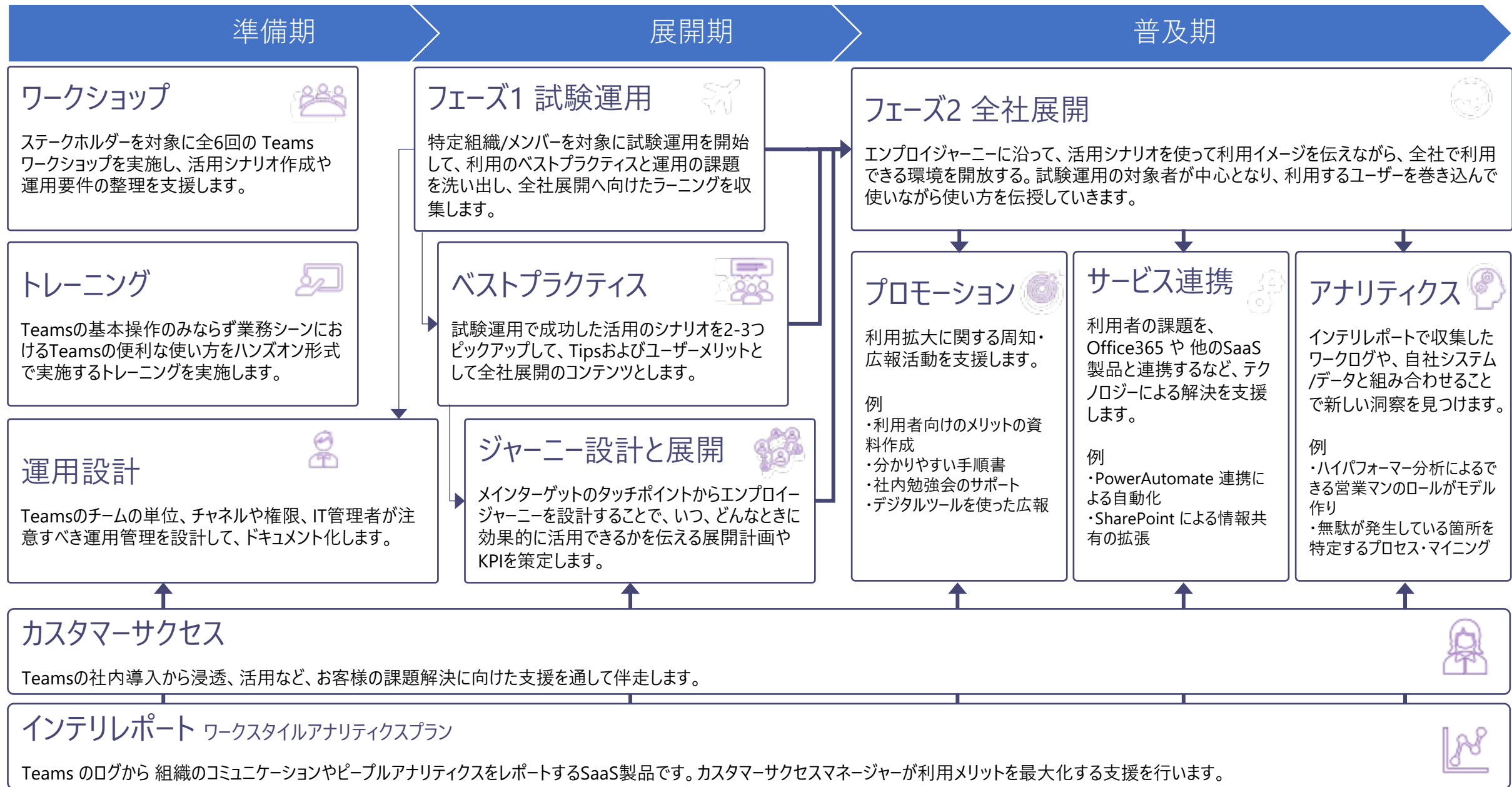
JIS Q 27001 : 2014 (ISO / IEC 27001 : 2013年版)

パートナーシップ

マイクロソフト ゴールド パートナー



ディスカバリーズの Microsoft Teams 活用支援サービス フレームワーク



Microsoft Teamsワークショップ

概要	Teamsの展開にあたり、どのような方針で展開をするのかの方針検討の一助となるべく、機能のフィジビリティスタディや他社事例、運用における検討項目などのワークショップを実施します。		
形式	お客様オフィスおよび Teams会議形式での実施	時間	2～3時間程度／1回
納品物	ワークショップ資料（PDF形式） ※一部の事例資料などは提供不可となります。	費用	30万円／1回

内容例（※必要な項目のみの開催も可能です）

	ワークショップタイトル	概要	対象者
1	機能および他社事例紹介	Teams 機能の説明、および他社での活用事例を紹介します。	IT管理者・運用担当者 一般利用者
2	運用側での検討項目①	運用担当者向けに、運用方針の雛形をもとに、お客様が検討すべき事項を提供し、お客様社内での方針について検討します。	IT管理者・運用担当者
3	運用側での検討項目②（全2回）		IT管理者・運用担当者
4	ユーザー向けのガイドライン	エンドユーザーが Teams を利用するにあたって確認しておくべきガイドラインの雛形をもとに、内容をお客様と検討します。	IT管理者・運用担当者
5	導入後の効果測定の考え方	導入効果としてどのような目標を立てるか、効果測定をどのような手法で行えるのかをお伝えし、測定の計画案を作成します。	IT管理者・運用担当者
6	社内啓蒙の考え方	社内啓蒙をどのように進めるか、どのような施策が有効なのかをお伝えし、今後の計画案を作成します。	IT管理者・運用担当者

Microsoft Teamトレーニング

概要	Teamsの基本操作のみならず業務シーンにおけるTeamsの便利な使い方をハンズオン形式で実施するトレーニングです。		
形式	お客様オフィスおよび Teams会議形式での実施	時間	90分／1回
納品物	Teams トレーニングテキスト（PDF形式）	費用	15万円
アジェンダ （例）	1.Microsoft Teamsとは？：基本的な画面構成の解説 2.チャットの利用：チャットの送信方法 3.メッセージの送信：メッセージの送信方法 4.チームの作成・編集：チームの作成・チャンネルの追加などの編集 5.ファイルの共有：ファイルのアップロード・同時更新 6.オンライン会議を行う：オンライン会議の活用方法を確認 7.様々なデバイスでの活用 ：iPhoneやiPadなどにアプリをインストールして、活用する方法を解説		
前提事項	・ コンテンツの著作権はディスカバリーズ株式会社に帰属するものとします。 ・ 貴社向けにアジェンダをカスタマイズする場合は、別途御見積となります。 ・ ハンズオンのサポート要員は3万円～／1名です。 ・ 1回あたりのトレーニングの参加人数は上限10名を目安としています。		

Microsoft Teams 運用設計

概要	Teamsを社内に展開する前に、運用側で決めるべき項目を提示し、内容について貴社と協議しながら運用設計を行います。 合わせて、利用者に対するガイドラインの項目、内容案を作成します。		
形式	お客様オフィスおよび Teams会議形式での実施	期間	2時間程度／3回
納品物	Teams 運用要件定義書（PowerPoint 形式） 利用者向けガイドライン（PowerPoint 形式）	費用	150万円
記載内容（例）	運用要件定義書：運用管理者向けに、展開前に決めておくべき運用項目と内容案を提示します。 ・Teams 利用者、管理者の役割の定義 ・チームライフサイクルとイベント ・利用環境 ・セキュリティ要件 ・提供機能 利用者向けガイドライン：利用者向けに、利用にあたって気を付けるべきポイントなどの項目と内容案を提示します。 ・役割と権限 ・ツールの位置づけ ・利用におけるお作法		
前提事項	・ 運用設計のスコープは Microsoft Teams に限定します。AzureAD でのユーザー管理、周辺サービス、3rdパーティ製品を用いた運用設計はスコープ外です。 ・ Teams ワークショップ「運用側での検討項目」「ユーザー向けのガイドライン」を実施している場合、お打合せ回数や費用については減額調整いたします。		

ベストプラクティス

概要	試験運用後出てきたユーザーのアイデアや意見を取りまとめ、ユーザーの代表的な業務シーンを2、3パターン取り上げ、それに応じた活用ストーリーを作成して、全社展開の際、紹介できるコンテンツにおとします。		
形式	お客様オフィスおよび Teams会議形式での実施	期間	1カ月～
納品物	Teams 活用シナリオ（PowerPoint 形式）	費用	80万円
シナリオ（例）	お客様のTeams活用の目的に合わせてテーマを設定し、ベストプラクティスとなるシナリオを作成します。 テーマ）各部門におけるTeams（ツール）の浸透 - ある研究者（営業担当、開発担当、総務担当等）のTeamsを活用の1日の働き方 テーマ）働き方改革 - Teamsを活用した会議マネジメント - Teamsで変わるリモートワーク テーマ）社内コミュニケーション活性化 - 組織横断プロジェクトにおけるTeams活用		
前提事項	必要に応じてユーザーへの事前アンケートやヒアリングを実施します。		

ジャーニー設計と展開

概要	メインターゲットのタッチポイントからエンプロイジャーニーを設計。いつ、どんなときに効果的に活用できるかを伝える展開計画や達成指標（KPI）を策定します		
形式	お客様オフィスおよび Teams会議形式での実施	期間	1カ月～
納品物	Teams 展開計画書（PowerPoint 形式）	費用	150万円
内容	以下のような流れで「Teams展開計画書」を作成します。 1. お客様におけるTeams利用における目的を整理します。 2. 目的を分解し、達成目標を策定します。パイロット利用の結果や他社事例を踏まえ、達成目標とする値を設定します。 3. メインターゲットを選定し、タッチポイントを検討したうえでジャーニーマップとして俯瞰して理解できるよう取りまとめます。 4. 展開計画として今後約1年を範囲としたマイルストン、達成目標、各フェーズにおいて取り組むべき内容とを整理します。		
前提事項	・ ジャーニーマップを作成する際は、主幹部門の関係者さま以外に、ユーザーのご協力をいただく場合があります。		

プロモーション

概要	Teamsの利用拡大に関する周知・広報活動を支援します。展開計画をもとに各マイルストーンにおいて必要なプロモーション活動を具体化し、すぐに社内に展開できるコンテンツ素材として提供します。		
形式	お客様オフィスおよび Teams会議形式での実施	期間	※ご相談
納品物	プロモーションの内容による	費用	180万円~
内容 (例)	・ 利用者向けのメリットの資料作成 ・ 分かりやすい手順書 ・ 社内勉強会のサポート ・ ローンチイベントの企画、実施サポート ・ デジタルツールを使った広報（従業員向けニュースレターや、イントラサイトでの紹介記事の企画・作成） ・ 紙媒体を使った広報（社内報向け記事作成支援、ポスターの企画・作成） ・ アンケート設計 ・ 動画企画・作成 ・ ノベルティの企画・作成		
前提事項	・ 作成物および実施内容によっては実費（プロによる写真撮影や会場の手配費用、物品購入費用など）を別途お見積りし、事前に提示いたします。		

アナリティクス

概要	貴社で利用されているTeams のログから、利活用を計測するための統計情報を集計し、対象期間についてレポートを作成、ご報告します。他社の利用状況と比較して良いのか・悪いのか、改善の基準となるKPIの設定、効果的な施策やデータから得られる洞察等のコメントを加え、弊社コンサルタントがレポートします。		
形式	オンサイトでの定例会義・報告会	期間	※ご相談
納品物	分析レポート	費用	120 万円~
分析項目 (例)	・ハイパフォーマー分析によるできる営業マンのロールモデル作り ・ビジネス課題に対するゴールの明確化（コンサルティング） ・インフルエンサーの特定、コミュニケーションの可視化・定量化と継続的な評価 ・優れたリーダーが共通して持つコミュニケーション要素の特定 ・無駄が発生している箇所を特定するプロセス・マイニング ・フラットな組織文化醸成に向けた KPI の策定・評価 ・チーム・チャネルの利用状況レポート作成と棚卸		
前提事項	・ まずは、御社の状況や、特に重要であるとお考えの指標、具体的な分析対象等についてディスカッションをさせていただき、想定されるアプトプットについて合意いただいた上で、「第1回 分析レポート」をご報告します。 ・ 組織分析のためのユーザー一覧など、分析内容によって必要なデータのご準備をお願いさせていただく場合があります。		

カスタマーサクセス

概要	貴社担当のカスタマーサクセスマネージャーが、Teamsの社内導入から浸透、活用など、お客様の課題解決に向けた支援を通して伴走します。Teamsだけでなく、Office365全般の支援が可能です。		
形式	オンサイトでの定例会義や各種作業、リモートでのお問い合わせ対応	期間	3か月～
納品物	作業報告書 その他必要に応じて資料など作成	費用	16万円～／月
内容 (例)	・日々の活用や運用に関するお問い合わせ ・活用事例や新機能などの情報提供 ・社内啓蒙や教育などの施策立案、実施の支援 参考：他社での支援内容 ・Teams全社展開前の技術的な調査、検証 ・ユーザー向けのガイドライン資料の作成 ・社内でのTeams相談会の企画、相談会での対応 ・社内啓蒙の企画、メッセージ作成 ・Teams利用におけるKGI/KPI案の作成		
前提事項	・ ご契約工数を超過した場合は、ご相談のうえ追加料金を請求させていただくことがあります。 ・ 未消化の工数があった場合の繰り越しは出来ません。作業内容によっては、可能な限り前倒しでの工数利用などの調整は可能です。 ・ 瑕疵担保責任が発生しない範囲での作業内容に限定させていただきます。		

インテリレポート ワークスタイルアナリティクスプラン

概要

Office365 のログを収集し、従業員1人1人の働き方、コミュニケーションを可視化するクラウドサービスです。
Teams に関しては、誰がいつ利用したのかという利用状況分析、誰と誰がつながっているのかというコミュニケーション分析のレポートを提供します。

納品物

インテリレポート設置マニュアル

費用

1ユーザーあたり600円／月
注) ご契約人数によって変動します。

メンバーの繋がりを可視化

発言や反応が多いほど円が大きく、つながりが強いほど線が多くなります。

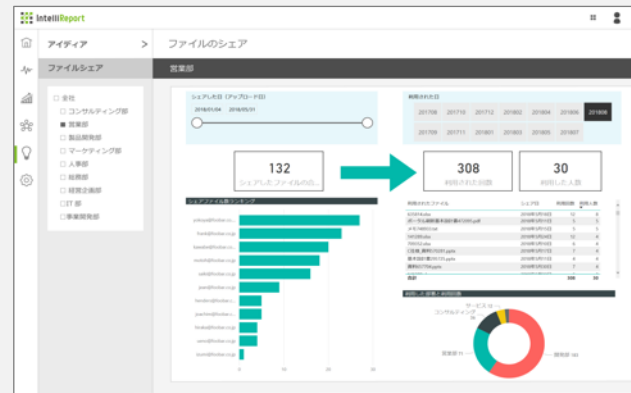


データに基づいたアドバイスができる

チームを動かしているリーダーが発見できます。また、中心から遠くなるほど情報格差が発生してモチベーションが下がっている可能性も。個別に話したり、周囲のフォローを促すことでチームの一体感が高まります。

情報共有と活用を可視化

共有したファイル数と、それらがどの部門でどれくらい利用されたか分かります。



付加価値の高いナレッジを特定

共有したファイル（＝ナレッジ）をどの部門の誰に、何回利用されたか（＝貢献）が測定できるため、現場が求めている情報の種類や、付加価値の高いナレッジが特定できます。

実際の働き方を可視化

マネージャーは部下がどの時間帯にどの種の業務をしているか把握できます。



働き方のモデルケースを発見

Office365全体のデータを可視化するレポートでは、業務の実態が把握できます。限られた業務時間の中で成果を出すため、成功しているメンバーの働き方から学んだり、指導したりできます。

問い合わせ

ご不明な点やご相談はお気軽にお問い合わせ下さい

ディスカバリーズ株式会社

TEL : 03-6433-5372 (平日9-18時)

Email : contact@discoveries.co.jp

Web : <https://discoveries.co.jp>



design for your innovation

© Discoveries Inc. All rights reserved.

Discoveries Inc. および、Discoveries InSte、IntelliReport、engage.works は、ディスカバリーズ株式会社の商標です。

その他、記載されている会社名および製品名は、各社の商標または商標登録です。

この資料の内容は2020年8月現在のものです。

内容については予告なく変更する場合があります。

© Discoveries, Inc.