

解決したい課題と目指すべき姿

社内業務が紙ベースかつ俗人化しているため、社内業務全体のペーパーレスと業務の可視化による俗人化の排除と効率化を図る。その上で、商品在庫のリードタイムを短縮し収益力を向上させ、社員の待遇改善で新規人材獲得につなげていきたい。

<p>会社概要 (業種・事業概要・社風等)</p>	<p>卸売業・〇〇〇向けに△△△パーツの販売が主力。その他、◇◇◇向けに×××を販売。社員30名の少数精鋭で事業展開。ボトムアップ式の社風で社員の定着率も高い。</p>		
<p>代表者</p>	<p>ああ ああ</p>	<p>担当者</p>	<p>【氏名】 いい いい 【連絡先】 080-0000-××××</p>
<p>社内の現状と課題</p>	<p>社内業務が紙ベースかつ部署ごとに情報が遮断されており、情報共有が出来ていないため、タイムリーな商品発注が出来ていない。そのため、商品発注後に顧客から注文数の変更に対応できず、無駄に在庫を抱えている状況。また、社員の定着率が高いが故に、将来を担う新規人材の雇用が進んでいない</p>		
<p>どんな手法で解決したいか</p>	<p>次の3点を満たすソリューションを導入し、属人化の排除と効率化による収益力の向上につなげ、新規人材獲得につなげたい。 ①ペーパーレス化による俗人化の排除、②商品のリアルタイム受発注、③在庫管理可視化</p>		
<p>このプログラムで課題解決に取り組む意義</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・区内事業者へオープンイノベーションを横展開させるためのユースケース作り ・創業70年の節目に、社内変革による社員の意識改革と第2創業としての位置付け ・待遇改善による新規人材の獲得 		<p>実施体制図</p>
<p>直近決算サマリ 【2020年〇月期】</p>	<p>P/L(損益計算書)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上:5.4億円 ・営業利益:▲0.2億円 ・経常利益:0.1億円 ・税引後利益▲0.6億円 ・特記事項(あれば) →旧社屋除却損0.7億を計上のため 	<p>B/S(貸借対照表)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総資産:16億 ・流動資産:3億 ・固定資産:13億 ・流動負債:2億 ・固定負債:7億 ・資本:7億 	<p>【人員】:PJ担当社員数4名 責任者:企画部長〇〇 担当者:企画部〇〇、営業部〇〇、販売部〇〇 【採択後の想定リスク】:有・無(有の場合、下記に想定リスク記載) 【リスクへの対応方針】</p>