

提案例  
(最終日に提出する資料)

# IT経営簡易診断

株式会社グルメ亭 様  
実施専門家: 中小 太郎

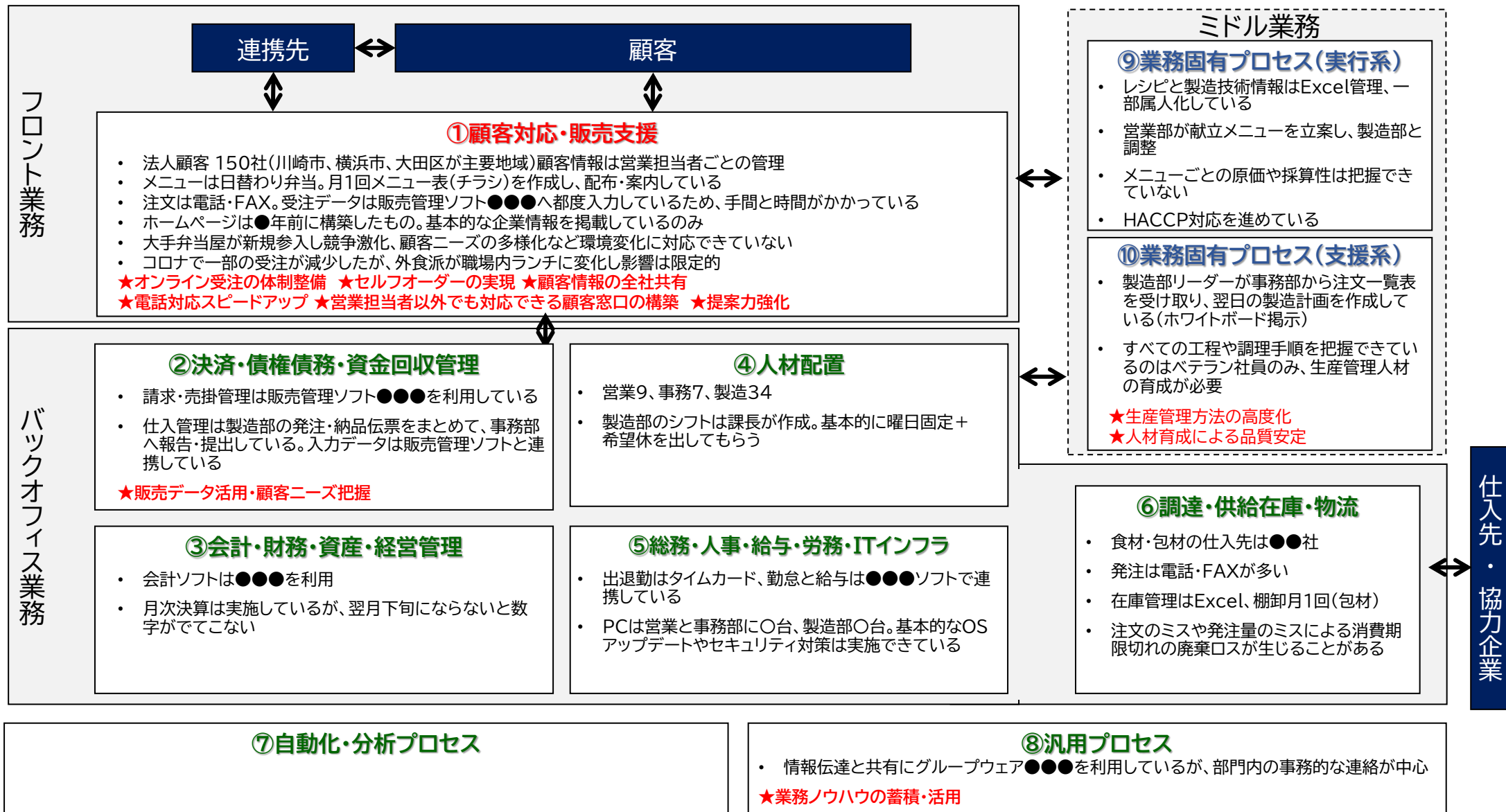
実施日

1回目: 202X年X月X日

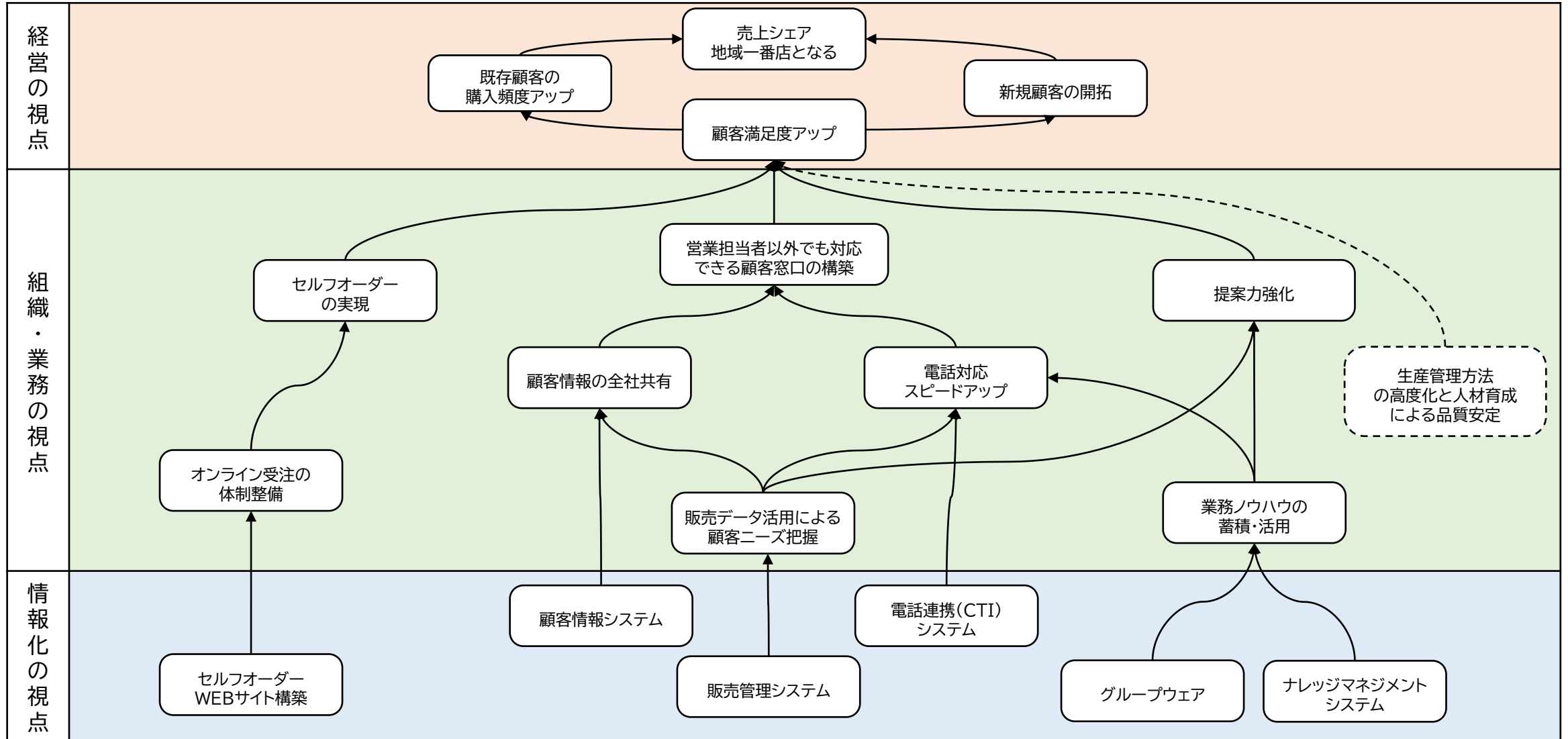
2回目: 202X年X月X日

3回目: 202X年X月X日

# 【a.業務機能体系図（食品製造業版）】



# 【b.IT戦略マップ】



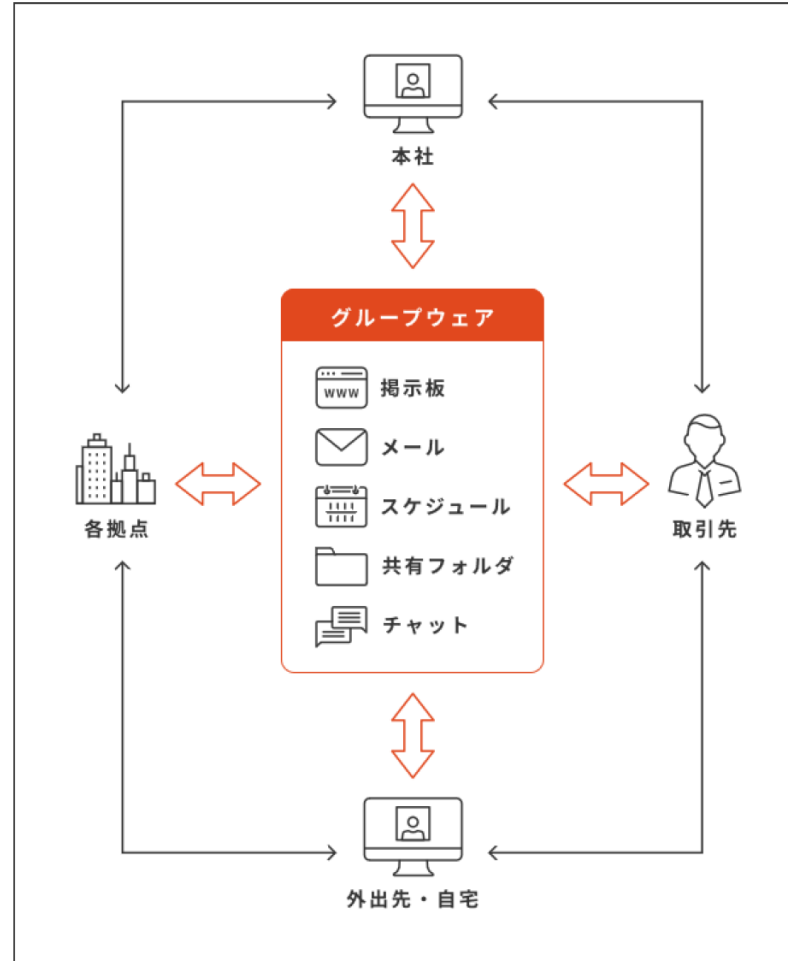
# 【c.業務課題とIT利活用の概要計画】

経営課題	業務課題	IT利活用テーマ	1年目 前期	1年目 後期	2年目 前期	2年目 後期以降
既存顧客の 購入頻度アップ  新規顧客の開拓  顧客満足度アップ	オンライン受注の体制整備 セルフオーダーの実現	セルフオーダーWEBサイト構築	業務 分析	試行/ 選定	導入/運用	
	販売データの活用による顧客 ニーズ把握	顧客情報・販売管理システム構築 (2つの機能を持つ製品 検討)			試行/ 選定	導入/ 運用
	顧客情報の全社共有					
	業務ノウハウの蓄積・活用  提案力強化	ナレッジマネジメントシステム構築 (グループウェア製品 検討)		業務 分析	試行 選定	導入/ 運用
	電話対応スピードアップ  営業担当者以外でも対応できる 顧客窓口の構築	電話連携(CTI)システム構築 (顧客管理システムと並行し検討要)		業務 分析	試行/ 選定	導入/ 運用

### グループウェアの概要説明

### グループウェア

コラボレーション(協働)によって相乗効果を発揮するツール



### 導入効果

- 立場の違い(役職やプロジェクト)、地理的な距離を超えてコミュニケーションを取ったり、情報を共有することが容易になります
  - 例 ・掲示板での経営方針・目標の公開、社内報の展開やクラブ活動の紹介など
- 情報伝達、報告、承認、スケジュールや設備の管理、組織内で共通の業務を統一化・簡易化することで、生産性の向上が図れます
  - 例 ・スケジュール共有、設備予約  
・共有フォルダ、日報・現場写真  
・メールやチャットによる外出先での情報取得
- ノウハウを共有し、課題の解決や顧客への新たな提案や付加価値の提供が図れます
  - 例 ・提案書や見積書のひな型の保存  
・業務マニュアルの展開

## グループウェア 比較表

アプリケーション名		rakumo Basicパック	desknet's NEO	サイボウズ Office
事業者名		rakumo 株式会社	株式会社ネオジャパン	サイボウズ株式会社
料金	初期導入	0円	0円	0円
	年間*5ユーザー試算	■■■■円	■■■■円	■■■■円
導入実績数		-	400万人超	延べ67,000社以上
初期導入サポート		別途ご相談	教育プログラム等もあり	メールサポート、電話サポート
スマホ・タブレット対応		あり	あり	あり
外部連携対象		G Suite	Office365などの外部システム	-
ウェブサイト		<a href="https://rakumo.com/">https://rakumo.com/</a>	<a href="https://www.desknet.com/">https://www.desknet.com/</a>	<a href="https://office.cybozu.co.jp/">https://office.cybozu.co.jp/</a>

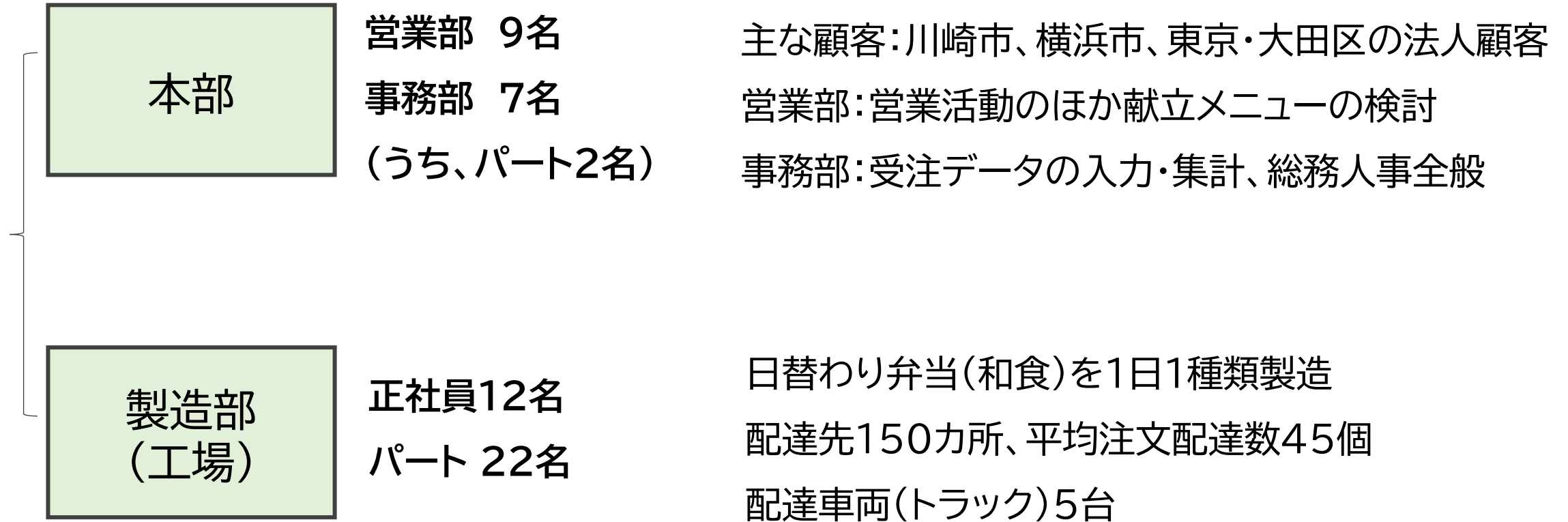
ここからアプリ <https://ittools.smrj.go.jp/> 掲載情報より作成(2022年3月)

# (ご参考) ケース企業のプロフィール

企業名	株式会社グルメ亭
代表者名	谷本 桜子
代表者年齢	51歳
代表者略歴	大学卒業後、流通業界に就職。2000年に当社入社。 2010年に事業承継し、代表就任。
創業年	1975年
設立年	2007年
本社住所	神奈川県川崎市
資本金	10百万円
年商	600百万円
事業内容	弁当製造販売業
取扱製品	企業・団体向け仕出し弁当
従業員数	50人(正社員26名+パート・アルバイト24人)
紹介の有無	紹介なし
	紹介あり=○
紹介機関名	商工会議所
当機構の活用状況	中小企業倒産防止共済
事業を知った経緯	商工会議所の経営指導員に相談した際に紹介があった

出典:(一社)中小企業IT経営センター IT経営ゲーム「あるあるCIO®」

# (ご参考) ケース企業のプロフィール



出典:(一社)中小企業IT経営センター IT経営ゲーム「あるあるCIO®」



# (ご参考) ケース企業のプロフィール

- ◆株式会社グルメ亭は、「毎日の仕事における元気の源としてお客様に美味しい弁当を提供する」という経営理念を掲げ、創業以来45年、お客様に愛されてきたが、昨年からこの地域に参入してきた大手弁当屋に徐々にシェアを奪われており、今期は10期ぶりの減収決算になる見通し。
- ◆二代目となる谷本社長は、次の経営方針・経営課題を織り込んで、三年後をめどに第二工場を設立して営業地域を拡大し、年商6億円を10億円へと大きく伸ばすことを中期経営計画に定めた。
- ◆経営方針
  - ・ 大手弁当屋の新規参入に対抗していく
  - ・ サービスレベルをアップして、地域一番店となる
  - ・ 会社の仕組みを高度化する
- ◆経営課題
  - ・ 売上拡大、利益率向上
  - ・ 生産性の向上、品質の向上
- ◆業務課題
  - ・ 新しいお客様の開拓、既存顧客の受注拡大
  - ・ 見積・受注業務の効率化
  - ・ 生産・製造業務の改善・改革

出典:IPA ストーリーで学ぶ要件定義実践入門「～仕出し弁当「グルメ亭」の大変革は、こうして始まった～」  
(一社)中小企業IT経営センター IT経営ゲーム「あるあるCIO®」