



文字の大きさ 大 中 小 色 標準 黒 青 黄

新潟IPC財団 中小企業成長支援促進事業 申込フォーム (記入例)

申請日 <small>必須</small>	令和 2年 6月 8日
団体・法人名 <small>必須</small>	株式会社新潟IPC
団体・法人名(フリガナ) <small>必須</small>	カブシキガイシャニイガタアイピーシー
1. 個人情報等の保護・暴力団等の排除	
1-1. 申込フォームの使用目的について <small>必須</small>	以上について同意する
1-2. 暴力団等の排除に関する誓約について <small>必須</small>	以上について誓約する
2. 基本情報	
2-1. 担当者氏名 <small>必須</small>	新潟 太郎
2-2. 担当者役職 <small>必須</small>	事業部長
2-3. 本社代表電話番号 <small>必須</small>	0259999999
2-4. E-mail(担当者連絡先) <small>必須</small>	xxxxx@xxxxx.co.jp
2-5. 代表者氏名 <small>必須</small>	新潟 一郎
2-6. 代表者役職 <small>必須</small>	代表取締役
2-7. 代表者就任年 <small>必須</small>	1990
2-8. 設立年 <small>必須</small>	1990
2-9. 本社所在地(郵便番号) <small>必須</small>	950-9999
2-10. 本社所在地(都道府県) <small>必須</small>	新潟県
2-11. 本社所在地(市区町村以下) <small>必須</small>	新潟市中央区〇〇〇9-9 ××ビル3階
2-12. ホームページURL <small>必須</small>	http://www.xxxxx.com
2-13. 直近期売上高(年商) <small>必須</small>	1000000
2-14. 直近期経常利益 <small>必須</small>	10000
2-15. 業種 <small>必須</small>	3 製造業
2-16. 事業内容 <small>必須</small>	金属製品製造
2-17. 取扱製品 <small>必須</small>	大手家電メーカー向け金属部品
2-18. 新潟IPC財団の支援制度を過去に活用したことがありますか? <small>必須</small>	ある

2-19. これまでのIPC財団事業の活用状況について教えてください。 必須	〇〇セミナー
2-20. 本事業を知った経緯やご紹介者がいる場合は、お名前等を入力してください。	〇〇銀行××支店△△氏の紹介
2-21. IT化の状況について 必須	いる
2-22. 貴社の経営課題を選択してください。 必須	1.売上拡大(取引量増加、単価アップ等) 3.生産性の向上 5.品質の向上
2-23. 派遣希望日時(第1希望) 必須	2020年 6月 29日
2-24. 派遣希望日時(第2希望) 必須	2020年 6月 30日
3. 業務課題詳細: 営業活動の効率化	
3-1. 営業活動の効率化 必須	高
3-2. 営業活動の効率化に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	引き合い情報の入力の手間が多いのと、顧客情報の更新が担当によりムラがある。営業マンは企業ごとに担当割りされており、御用聞き的に回るだけで次のビジネスの種として情報を引き出しきれておらず、引き出してもその情報は個人にとどまっている。
4. 業務課題詳細: 新規販路開拓	
4-1. 新規販路開拓 必須	今回相談したい内容に該当しない
4-2. 新規販路開拓に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	(入力は不要です)
5. 業務課題詳細: 既存顧客の受注拡大	
5-1. 既存顧客の受注拡大 必須	中
5-2. 既存顧客の受注拡大に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	既存顧客のニーズを把握しても、営業マン個人に情報がとどまり、組織的に活用できていない見込み等のフォーキャスト情報を得ても、それをすぐに生産に伝えられていない。
6. 業務課題詳細: 見積・受注業務	
6-1. 見積・受注業務 必須	今回相談したい内容に該当しない
6-2. 見積・受注業務に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	(入力は不要です)
7. 業務課題詳細: 請求・代金回収関係の業務	
7-1. 請求・代金回収関係の業務 必須	今回相談したい内容に該当しない
7-2. 請求・代金回収関係の業務に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	(入力は不要です)
8. 業務課題詳細: 生産・製造関係の業務	
8-1. 生産・製造関係の業務 必須	中
8-2. 生産・製造関係の業務に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	飛び込み案件の対応により生産計画が乱れ、結果、複数のエクセルで別管理されていて、誰にもいつ何がどのくらい出来上がるのかの全体が見えていない。
9. 業務課題詳細: リソース管理(ヒト・モノ)の業務	
9-1. リソース管理(ヒト・モノ)の業務 必須	中

9-2. リソース管理(ヒト・モノ)の業務に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	突然の従業員の休み等で生産計画が乱れる。前もって休みがわかっていたら、それを反映させた生産計画に組み替え、うまくシフト管理できるような方法はあるものか。
10. 業務課題詳細:在庫管理関係の業務	
10-1. 在庫管理関係の業務 必須	中
10-2. 在庫管理関係の業務に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	在庫棚卸しを実施する手間隙が非常に大きい。さらに、実棚とデータが合わない。期末に毎回大慌てで対応しているが、これをやめたい。正しい在庫数をリアルタイムで把握したい。
11. 業務課題詳細:仕入・発注関係の業務	
11-1. 仕入・発注関係の業務 必須	中
11-2. 仕入・発注関係の業務に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	トレーサビリティ管理を求められているが、現状のシステムはその対応ができない仕様であり、カスタマイズして合わせるか、全く別のシステムに切り替えるか迷っている。
12. 業務課題詳細:売上実績等のデータ集計業務	
12-1. 売上実績等のデータ集計業務 必須	中
12-2. 売上実績等のデータ集計業務に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	経営情報として活用したいが、加工の手間隙が多く、使い勝手が悪い。リアルタイムで売上実績を担当者ごと、売上上位企業ごと、製品ごとに見られるようにしたい。
13. 業務課題詳細:利益管理・予算管理の業務	
13-1. 利益管理・予算管理の業務 必須	今回相談したい内容に該当しない
13-2. 利益管理・予算管理の業務に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	(入力は不要です)
14. 業務課題詳細:社内における連絡伝達や情報共有	
14-1. 社内における連絡伝達や情報共有 必須	今回相談したい内容に該当しない
14-2. 社内における連絡伝達や情報共有に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	(入力は不要です)
15. 業務課題詳細:その他	
15-1. その他(ITインフラ対応を含む) 必須	中
15-2. その他に関して具体的な内容(現状の課題、今後検討していること等)を入力してください。 必須	作業日報と生産管理を連動させて、人の動きのムダを見えるようにしたい。
16. IT経営状況	
16-1. 業務標準化の程度 必須	低
16-2. 業務標準化の程度(自由記述)	業務標準化の取り組みがほとんどなされていない(業務のやり方や判断が個人任せで担当者に聞かないとわからない)。
16-3. 課題解決の組織的取り組みの程度 必須	低
16-4. 課題解決の組織的取り組みの程度(自由記述)	課題解決や改善活動の仕組みはあるが、組織活動として十分に機能を発揮していない(言われないと活動が自然と戻すようになる)。
16-5. IT経営人材の有無 必須	いる
16-6. IT経営人材の有無(自由記述)	ITを経営の視点で検討できる人材が社内にはおらず、社外に相談している。

16-7. 基幹業務のIT活用度 必須	低
16-8. 基幹業務のIT活用度(自由記述)	
16-9. フロント・バック業務のIT活用度 必須	低
16-10. フロント・バック業務のIT活用度(自由記述)	エクセル等で管理。
16-11. 情報セキュリティ対策 必須	OSやソフトウェアは最新のものに適宜更新しており、PCやスマホにウイルス対策ソフトを入れている。
16-12. IT利活用上の問題点 必須	<p>ITの専任担当者はいない状況。現在は総務の社員が兼務しているが、素人なので、基本的にはベンダーに任せきり。そのため、現状のシステムについては、社内では誰も理解していない状況。</p> <p>受発注管理システム、会計システム(クラウド)の2つのシステムを現在使っており、それ以外は、エクセルを加工して使っている。会計システムは顧問税理士に勧められたものを使っており、当社側では、データを入力するのみで特に作業負担はないが、受発注管理システムは、13年前に、取引先からEDIでの発注を要求されたタイミングでパッケージ購入し、自社に合わせてカスタマイズした。その時の担当者は、すでに退職している。</p> <p>1年前、OSのバージョンアップに伴って、受注管理システムもバージョンアップの必要が出ているとベンダーから連絡があったが、機能強化するわけでもないのに300万円ほどかかると言われ、納得できずそのままにしている。ベンダーには、バックアップがない状況は危険だと言われているが、すぐには機械が壊れるわけでもないだろうし、CSVに毎日データを吐き出しているため、当面は大丈夫だと思っているが気になっている。</p> <p>本当は、生産管理システム等も欲しいところだが、やれる人材がいいため、諦めている状態。</p>
16-13. その他(自由記述)	効果が見込めれば、IT投資は前向きに検討したいが、全く規模感がつかめないのと、自社に合ったIT活用はどのような状態なのかイメージできない。イメージがはっきりしないために、判断が後手に回ったり、効果がない方法に飛びついたり、失敗をしている経営者仲間を多く見ているため、できれば、プロに相談しながら、より確実な方法を模索したい。具体的に言うと、システムでできることは何かをはっきりさせたい。さらに補助金等も活用できればベストと考えている。