

(サンプル)解決目標一覧

DL060



= 主たる作業、 = 従作業もしくは後作業、 x = 特に関連性なし

解決分類	解決目標	管理・業務系	システム系
A. 市場	A - 1.新商品の開拓・開発を強め、市場変化への対応を強化する。		
	A - 2.他社との競争力を強め、当社の存在を市場でアピールする。		x
	A - 3.自社ブランドが弱くなり、ブランド戦略の見直しが迫られている。		
	A - 4.		
B. 顧客	B - 1.顧客管理の拡充を行い、顧客を囲い込む施策を実施する。		
	B - 2.顧客回答のスピード化による顧客サービスの向上を図る。		
	B - 3.		
C. 営業	C - 1.受注処理の効率化を行い、営業活動の向上を実現する。		
	C - 2.営業活動の基本事項を整理して、効率性を持った利益の出る営業スタイルを創る。		
	C - 3.営業の事務作業(見積・受注・発注・)の自動連携を行い、営業活動の時間確保をする。		
	C - 4.		
D. 経営管理	D - 1.事業活動の実態把握のできる予算管理にする。		
	D - 2.計画・実行・検証を軸にした経営管理の枠組みを決め、実践する。		
	D - 3.経営方針の具体化担当の部門長を明らかにして、そのチェック機能を確立する。		x
	D - 4.		

解決分類	解決目標	管理・業務系	システム系
E.販売管理	E - 1.得意先・商品別の問題発見を容易にする販売情報管理を構築する。		
	E - 2.販売に関する日報、月報の確定数字が遅い。(日報 翌日の昼、月報 締め後2日)		
	E - 3.輸入処理との連携を手作業から解放し、仕入処理の効率化を実現する。		
	E - 4.		
F.人材育成	F - 1.社員教育制度を見直し、環境変化に対応する教育カリキュラムを作り、実行する。		×
	F - 2.業界変化に対応でき、必要なスキル向上が図れる営業マンのキャリアパスを創る。		×
	F - 3.		
G.情報システム	G - 1.経営に対する情報システム部門の役割を明確にする。		×
	G - 2.セキュリティ、内部統制、危機管理への対応が遅れている。		
H.	H - 1.		
	H - 2.		
	H - 3.		

\*1 システム系の「 」はパッケージのシステム機能からの検討で解決策を行う。その結果、不都合な場合は管理・業務ルールを検討する。

\*2 管理・業務系の「 」はまず管理内容・業務ルール・仕組みを検討し、その結果をシステム機能に反映させる。

\*3 解決目標により、基本手順のフェーズを組み立てる。