

Ⅱ-1. ユーザのニーズ(検討・稼働面)

■ 投資以上の成果（費用対効果）

1. 省力化 → 作業の軽減
2. 管理レベルの向上 → 管理帳票の作成・分析などによるレベルの向上
3. 平準化 → 戦力(新人)の早期戦力化、仕事の標準化

■ 事前・事後のギャップの解決（説明ソフトと稼働ソフト）

1. 事前の検討時 → 導入に近い内容でデモ、見積費用の総額表示
2. 開発時 → 最小限のカスタマイズ、コスト追加
3. 実施時 → ぶれない納期、高品質の維持
4. サポート → 導入後、早期の安定化

Ⅱ-2. ユーザのニーズ(企業の求めるシステム)

- 決算
 - ... 最新の決算状況
- リスク
 - ... 決算値にかくれた負(不良在庫、回収遅延、外貨残他)
- 内訳
 - ... 決算の裏付(客先・商品の実績)
- 分析
 - ... 客先・商品の販売分析(月次・時系列)
- 計画対比
 - ... 年予算・実績対比
- 経営会議
 - ... 月次・年間の経営概要(資料、分析)
- 特定企業情報
 - ... 客先との商品/客先取引情報
- その他
 - ... 月次概況(前月比)・期末シミュレーション・REVIEW
- 作業の軽減・管理レベルの向上
 - ... 日常業務(運営・管理・決算/情報等)
- (運営作業)
 - ... データの入力・対外資料(請求書・納品書等)の作成
- (管理業務)
 - ... 顧客管理・商品管理・その他
- (経財担当)
 - ... 決算・入出金・資金繰等
- (営業担当)
 - ... 取引概要(商品や客先の売上・粗利)・分析