

## 杉並区中小企業等デジタル化推進事業計画書

(申請者)

法人名称

個人の場合は、屋号(店舗名)

住所

代表者役職

個人の場合は、記載不要

代表者氏名

## 1 事業概要（計画内容を記載）

## 【現状】

区内で、店内飲食が可能なカフェの運営および雑貨の小売販売を行っているが、業務の多くが手作業またはアナログ運用に依存している。具体的には、予約受付は電話のみで対応しており、営業時間中の対応負担が大きい。注文についても従業員が口頭で聞き取りを行っているため、ピーク時には対応の遅れや聞き間違いなどが発生する可能性がある。

また、雑貨の在庫管理は毎日手作業で実地棚卸を行っており、作業時間および人的負担が大きい。売上管理および会計帳簿はエクセルで個別管理しているため、入力作業や集計に時間を要し、リアルタイムでの経営状況の把握が困難である。さらに、ホームページを保有しておらず、SNSのみでの情報発信にとどまっているため、予約導線や詳細な情報提供が不十分である。従業員の勤怠管理も紙の勤怠カードによる手集計であり、管理工数が発生している。

## 【課題】

最低賃金の上昇により人件費が年々増加している中、現状のような人手依存の業務体制では、収益性の確保が困難となる懸念がある。そのため、業務のデジタル化による効率化・省力化を図り、少人数でも安定した店舗運営が可能な体制への転換が必要である。

## 【事業計画】

本事業では、予約・注文・在庫管理・売上管理・会計処理・勤怠管理を一元的に管理できる統合型の〇〇〇システムを導入する。これにより、これまで個別に行っていた各業務を一つのシステムで連携させ、業務の簡素化および作業時間の削減を図る。

具体的には、予約管理についてはオンライン予約機能を導入することで、24時間受付を可能とし、電話対応時間を削減するとともに、予約情報の自動反映により人的ミスを防止する。注文業務については、店内全8テーブルにタブレット端末を設置し、セルフオーダー方式を導入することで、注文対応にかかる従業員の工数を削減し、ピークタイムでも少人数での対応を可能とする。

在庫管理については、仕入・販売データと連動した在庫数量の自動更新機能を活用し、

従来の毎日の手作業棚卸を大幅に削減する。これにより、棚卸時間の短縮（例：1日あたり約1時間削減）を実現するとともに、在庫の適正化による欠品防止および過剰在庫の抑制につなげる。

さらに、会計管理機能により売上データと帳簿データを自動連携させることで、日々の入力作業や集計作業を削減し、月次決算業務の効率化を図る。勤怠管理についてもデジタル化することで、打刻・集計・管理の一元化を実現し、管理工数の削減および労務管理の適正化を図る。

また、本事業では新たにホームページを作成し、メニュー情報の掲載、オンライン予約ページへの導線確保、お問い合わせフォームの設置を行う。これにより、顧客が必要な情報へ容易にアクセスできる環境を整備し、利便性の向上および新規顧客の獲得を促進する。

## 2 事業費経費別明細

資料 No.	経費名称（品名）	数量	単価	金額（税抜）
1	テーブル注文システム月額料 @1,500/月 (令和8年7月～令和9年3月分)	8台	13,500	108,000
2	システム設定費用	1式	50,000	50,000
3	システム月額料@20,000/月 (令和8年7月～令和9年3月分)	1式	180,000	180,000
4	ホームページ作成費	1式	300,000	300,000
5	テーブル注文用タブレット	8台	60,000	480,000

## 3 期待される効果

予約・注文・在庫管理・会計管理・勤怠管理を一体的に運用できるシステムを導入することで、従来人手に依存していた業務を大幅にデジタル化し、業務効率の向上と省力化を実現する。まず、予約受付を電話対応からオンライン化することで、営業時間外でも予約受付が可能となり、機会損失の防止と同時に電話対応に係る人件費の削減が期待できる。また、各テーブルに設置したタブレットによるセルフオーダーを導入することにより、注文業務の効率化と人為的ミスの削減が図られ、少人数でも円滑な店舗運営が可能となる。

さらに、在庫管理システムの導入により、これまで手作業で行っていた棚卸業務の負担が軽減され、在庫の適正管理と欠品防止、過剰在庫の抑制につながる。会計管理についても、売上データの自動集計・帳簿連携により経理業務の効率化と正確性の向上が図られ、経営状況の迅速な把握が可能となる。加えて、勤怠管理のデジタル化により、紙ベースでの管理に伴う集計作業の削減および労務管理の適正化が実現する。

また、ホームページを新たに整備し、メニュー情報の掲載や予約導線の確保、お問い合わせ対応の効率化を図ることで、集客力の向上と顧客利便性の向上が期待される。

SNS と連携することで情報発信力を強化し、新規顧客の獲得にも寄与する。  
これらの取り組みにより、業務全体の効率化と人件費の抑制を両立し、最低賃金の上昇に対応可能な持続的な経営基盤の構築を実現するとともに、接客品質の向上や顧客満足度の向上にもつなげ、売上拡大と収益性の改善を図ることが期待される。