

# あなたの会社はどちら側？

「～6分のロスが生む、108万円の損失とは～」

## IT 黒船企業 (IT 完備)

IT 武器  
人件費削減  
データ分析  
業務 2 倍速  
潤沢な利益



## アナログ泥舟企業 (紙と電話の昭和スタイル)

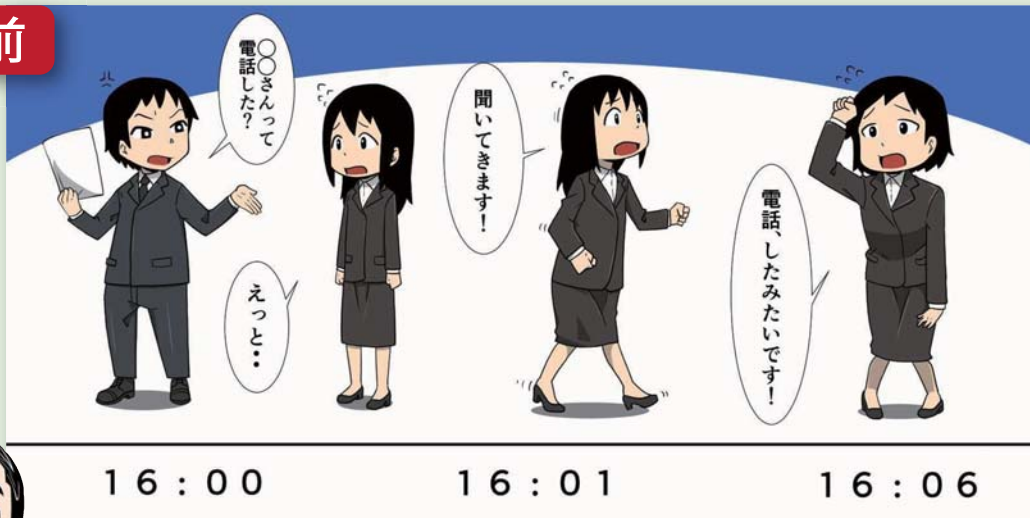
非効率  
長時間労働  
時代遅れ  
人件費過多  
薄利

「うちは IT 化は難しいから・・・」と、思い込む会社に  
当社は 33 年間、IT 武器を導入し続けてきました



IT 導入前と、導入後の変化をご覧ください

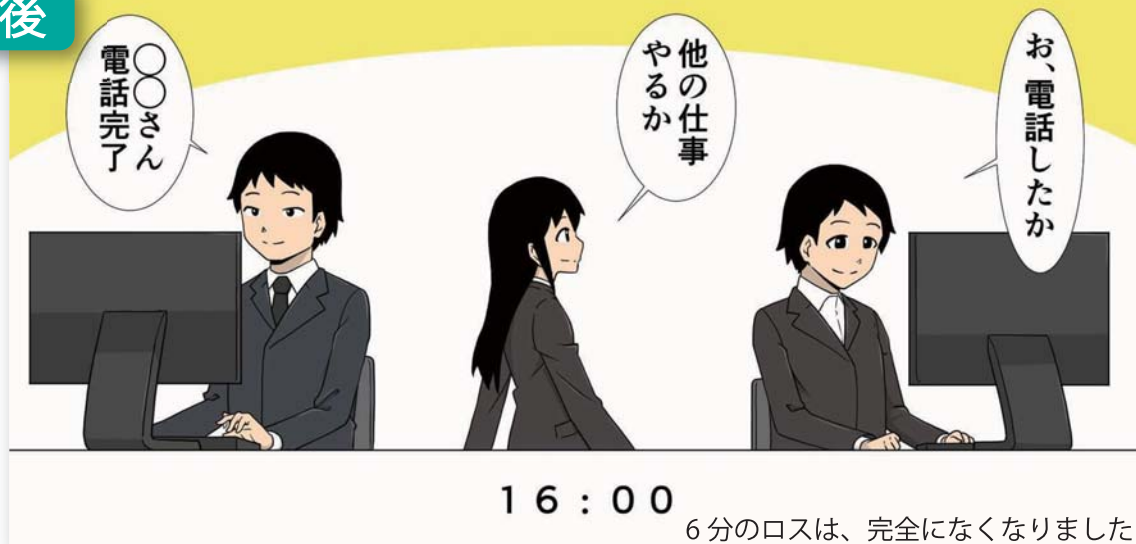
## IT 導入前



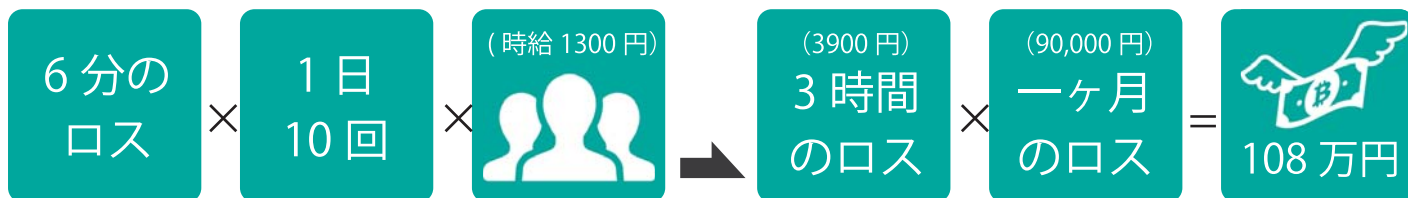
こういうやりとりがある会社は、「アナログ泥舟企業」です  
何気ない会話で 6 分のロスが発生！  
この 6 分間は、年間 108 万円の損失を生んでいました

続きは裏面で

## IT 導入後



小さく見える **6分のロス**  
積み重なると約 **108万円の損失**になる



6分のロスが1日10回あったとします  
3人が関わると3時間のロスになります

3時間のロスが、1ヶ月(23日)続くと、  
1年で約108万円の損失

### 株式会社エス・ピー・アイ様(介護旅行システム)

紙の山と台帳探しから解放されたい、という思いから日本初の介護旅行システムを導入いただきました。リアルタイムで、予約や旅程、お客様のお身体の状況など全ての状況が確認でき、それはお客様への安心、安全に繋がります。こんな感じにしてほしい、という丸投げオーダーにもかかわらず、やりたいことをしっかり理解してシステムを開発して頂くことができました。開発途中での仕様の変更の対応の速さと柔軟さにはただただ驚くばかりでした。システムは想定以上に良いものに出来上がったと感じています。

### カーディーラー様(営業支援、顧客管理システム)

以前は、エクセルで25万件の顧客名簿を管理していました。今では、それらをデータベース化し、顧客タイプ、購買履歴など様々な検索条件でDM送信対象の顧客を抽出し、DMメッセージもいくつかのパターンから選択、次回ご来店時のオススメ品目もDMで提案が可能になりました。印刷会社へのハガキの発注もボタン1つで連携。開始4ヶ月でハガキの送信枚数は約2倍。通信費は若干増えたが、再来店率がアップし、粗利2桁アップを達成しました。

### お客様の声



スキャンして相談



御社を  
無料診断  
しましょう



貴社のIT武器、本当に大丈夫？  
このチラシを見せて頂いた方には、  
私が貴社を無料診断致します  
まずはお問い合わせ下さい

企業の悩み解決専門家  
代表取締役 吉沢

ITソリューションの  
**BAISOKU**

株式会社 BAISOKU (バイソク)  
設立 2007年2月2日 (創業 2001年6月1日)  
代表取締役 吉沢 和雄 牧 貴子  
〒171-0022  
東京都豊島区南池袋 2-12-5 中野ビル 5F  
TEL:03-6907-3904 FAX:03-6907-3704