

【実例】

課題解決のためのシステム化は意外と簡単！

～受注が1.9倍になっても人手を増やさずやりきれた！
その方法とは～

倍速DX 株式会社

中小企業を取り巻く課題

働き方改革

残業はダメ！

人材不足

採用難

コストの上昇

最低賃金・保険料他

労働時間短縮 でも 売上確保

人材流動活性化 でも 会社維持

賃金アップ^o でも 利益確保

政府も中小企業のIT化を推進

日本経済新聞

経産省、会計ソフトの中小導入支援
補助金で最大75%

2022年2月10日 2:00 [有料会員限定]

保存

IT導入補助金



経済産業省は消費税のインボイス（税額票）制度に対応する中小企業向けの新たな補助金を設けた。会計や経理をデジタル化するソフトウェアの導入費の最大75%を支援する。2月中にも申請の受け付けを始める。

事業再構築補助金

審査項目・加点項目

(3) 再構築点

- ① 事業再構築指針に沿った取組みであるか。また、全く異なる業種への転換など、リスクの高い、思い切った大胆な事業の再構築を行うものであるか。
- ② 既存事業における売上の減少が著しいなど、新型コロナウイルスの影響で深刻な被害が生じており、事業再構築を行う必要性や緊要性が高いか。
- ③ 市場ニーズや自社の強みを踏まえ、「選択と集中」を戦略的に組み合わせ、リソースの最適化を図る取組であるか。
- ④ 先進的なデジタル技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等を通じて、地域のイノベーションに貢献し得る事業か。

(4) 政策点

- ① 先進的なデジタル技術の活用、低炭素技術の活用、経済社会にとって特に重要な技術の活用等を通じて、我が国の経済成長を牽引し得るか。



1. コロナ禍で進み始めたデジタル化の動きの加速

(1) 中小企業のデジタル化を緊急対応から持続的な取り組みへ

- ① 「何のためにデジタル化を行うか」を明確にするための、中小企業の「デジタルビジョン(仮称)」の策定





そうは言っても、ウチには難しい話だな…。

業務が特殊で
システム化はムリ

ITがわかる社員が
いないし使えない

システムを入れる
予算がない

そんなことはありません！

実際にITシステム化にとりくまれた
当社顧客の**実績**をご紹介します

きっかけ・ITシステム化 以前の課題

- 管理用のAccessソフトをつくった担当者が退職した時に
引き継げなかった
- しかたなくExcelで代用したが、ファイルの共有ができず、
個人個人が仕事を抱えることになった
- 市販のソフトを導入したが、自社の業務に合わないことが判明
- 数社にシステムの見積をとったら、
3～5千万円の開発費、しかも1年以上かかると言われた

これらを解決するには・・・



きっかけ・ITシステム化 以前の課題

自社のやり方に合うシステム

誰でも使えるシステム

予算にあうシステム



が必要だ！

BAISOKU流 ITシステムができるまで

- 週 1 回程度ヒアリングして、ITシステム化する範囲を洗い出し

- 今使っているエクセルや、手書きの帳簿などをお預かりして、業務の流れを図式化&見える化

- 試作版を作成。実際にシステムを使ってもらいながら、業務に問題ないか確認

- 適宜打合せ & 微調整を繰り返しながら仕上げていく

(開発期間正味 3 カ月)

- 本番稼働後も、業務の変化や進化に合わせて微調整をし続ける

●ミーティングの様子



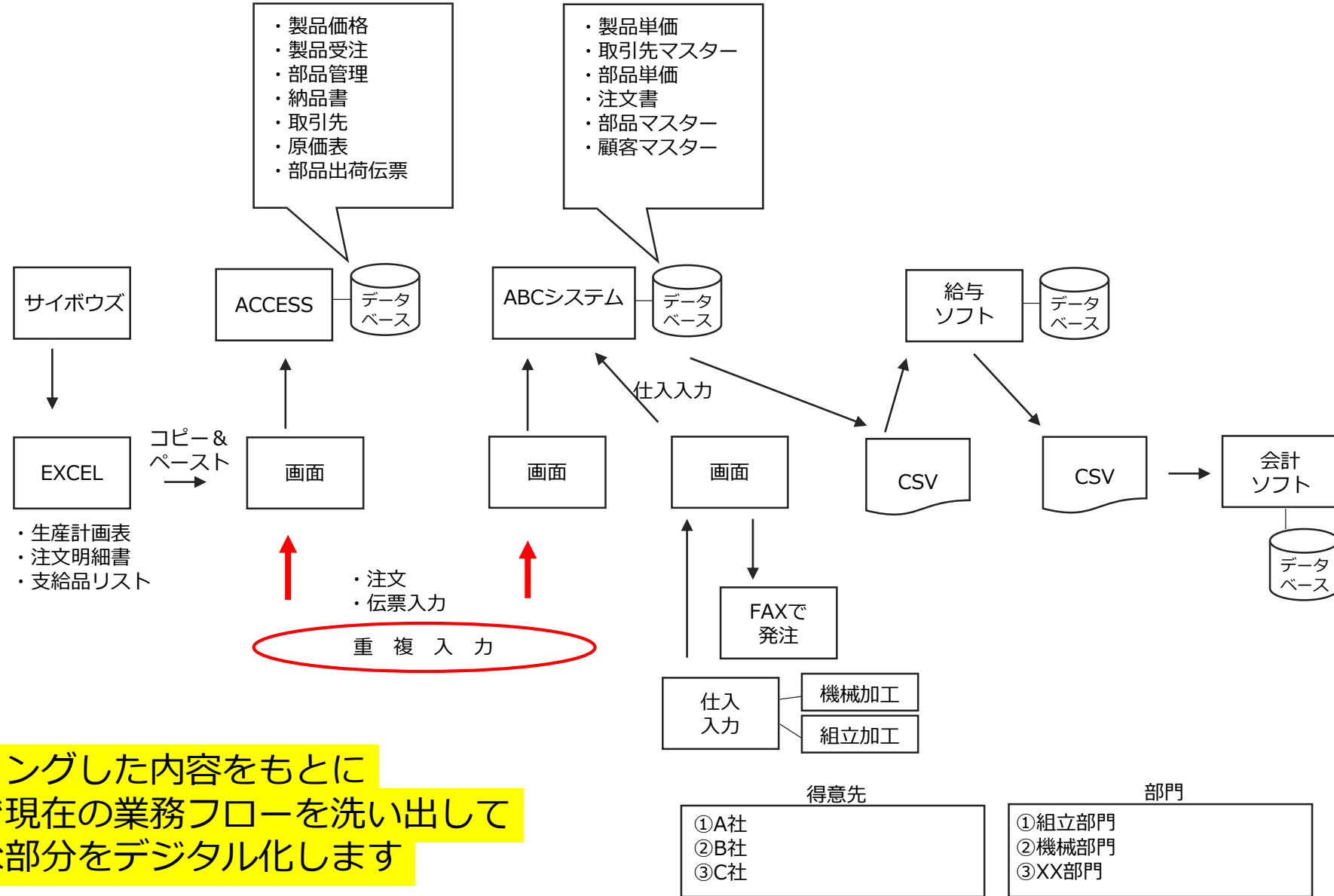
試作版をみていただきながら、
微調整を繰り返します



今、使っているエクセルやアクセス、帳票や帳簿などを
拝見して業務内容をヒアリング

第一回ヒアリングによる現行の業務フローの整理(例)

第一回 2021/MM/DD



ヒアリングした内容をもとに
 当社で現在の業務フローを洗い出して
 必要な部分をデジタル化します

実際にやってみた効果



具体的な効果例（1）

Before（あれどうなった？）



- 電話やFAXの問合せで忙殺
- 製品単価・原価の把握はアバウト
- 棚卸するまで在庫数がわからない
- あのエクセル変更したの誰だ？
- 月締めの確認作業がたいへん！
- 数字が合わない！
- エクセルの山に時間を奪われる！

◎ 事務処理激減

※お客様実施アンケート結果より

After（システムを見ればわかる）

- 電話 & FAXのやりとりが激減
- 数字の把握が正確になった
- 在庫管理もほぼリアルに、
適正発注数も把握しやすくなった
- 最終更新者と日時が明確になった
- 発注残のリスト化で楽々確認
- エクセル自体を使わなくなった



作業に追われることがなくなった。休暇がとれるようになった。

具体的な効果例 (2)

Before

- ① 受注情報は紙やFAXで配布
変更の度に周知徹底がたいへん
- ② 発注作業は担当者が各々個別に
発注するため、月末に請求書が
締まるまでその月の仕入高が不明
- ③ 部署ごとに、ダブって発注する
ことも…。



◎ 受発注効率化

After

- ITシステム上に公開。リアルタイム
で情報を共有できるように
- 発注はITシステムから、に統一。
仕入もシステムに入力することで
日次決算が可能に。
- 発注量の見える化で
発注忘れを防止。適正発注が
できるようになった



受発注作業にかかわるムダ・ムリ・ムラを排除

具体的な効果例 (3)

Before

- ④ 仕入先様・配送業者などに生産計画表や出荷報告をFAXや紙で配布していた
- ⑤ とくに出荷報告は配送業者に機体チェックシートを配布し、記入してもらい、再度入力するという煩雑な作業が生じていた
- ⑥ 上記作業の専任の担当者が休めなかった



◎ 情報共有楽々

After

- システム上に、関係業者様が閲覧できるページを用意IDを配布して、リアルタイムで情報を共有できるように
- 機体チェックシートの発行も自動化し、誰でもできるように
- 「いつ」「誰が」「どの機体を」の管理が簡単にできるようになった



仕入先様・配送業者もまきこんだサプライチェーンマネジメントを実現

具体的な効果例（4）

Before

- ⑦月の受注数に波があり、**適正在庫数の把握が困難**
- ⑧常に余裕のある発注をするため**過剰在庫**を抱えてしまう
- ⑨発注担当者しか**納品予定日**がわからない（現場はそのつど確認）



◎ 在庫適正化

After

- 部品点数が多いため、**全製品をBOM（部品表）化**
- 生産計画に対し、3カ月先まで各部品の月ごとの**必要数を把握**することが可能に
- システム上に納品予定日がすぐに反映されるため、**現場からの確認作業もスムーズに**



余剰在庫が減る = 工場経営の流動的な資金が増え、設備投資が可能に

自社に合ったITシステムで実現したこと

生産性向上

見える化

「いつ・誰が・誰に・何を・
いくつ・いくらで・どのように・
なぜ (6W2H)」
をリアルタイムで共有

業務効率改善

在庫管理

在庫の削減
適正在庫化

自社にあった
ITシステム開発

情報共有

関係会社もつないだ
リアルタイム情報共有

働き方改革
(制度)対応

残業管理、就業時間管理
有給休暇管理、等

その結果として・・・

24ヶ月の生産数推移

【管理図／生産指示書】 【品目G】 【数量】

2019年11月～2021年10月 (24ヵ月) (単位: 台数) 印刷用

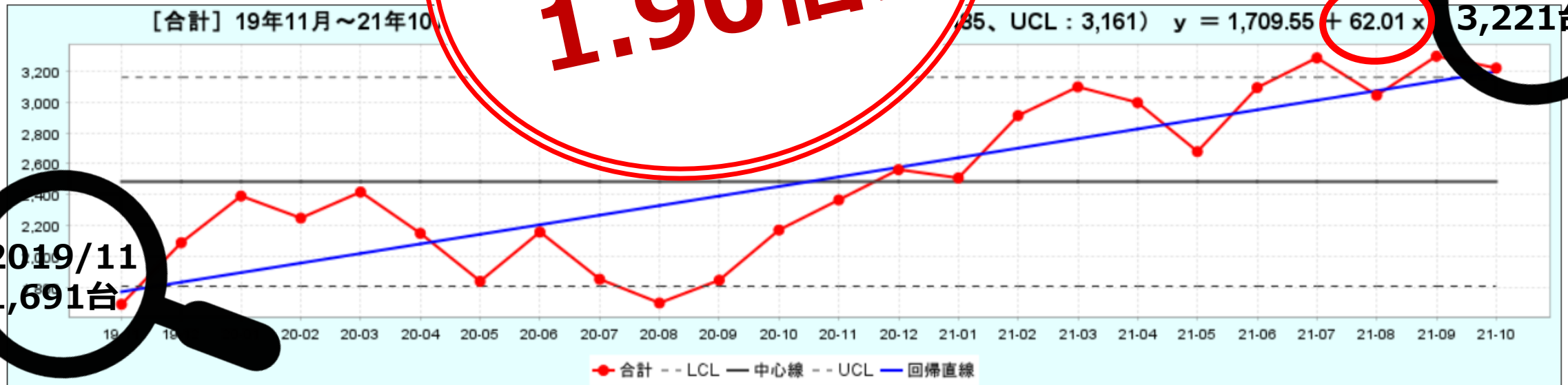
品目G	19年11月	19年12月	20年1月	20年2月	20年3月	20年4月	20年5月	20年6月	20年7月	20年8月	20年9月	20年10月	20年11月	20年12月	21年1月	21年2月	21年3月	21年4月	21年5月	21年6月	21年7月	21年8月	21年9月	21年10月	合計	比率	平均	標準偏差	LCL	UCL
【合計】	1,691	2,090	2,392	2,249	2,418	2,150	1,840	2,159	1,853	1,699	1,847	2,173	2,299	2,680	3,094	3,287	3,044	3,298	3,221	59,632	100.0%	2,485	528	1,808	3,161					
...	1,155	1,337	1,603	1,416	1,512	1,484	1,401	1,576	1,444	1,285	1,423	1,591	1,992	2,099	2,223	2,265	2,215	2,499	41,377	69.4%	1,724	374	1,245	2,203						
...	357	424	378	375	429	354	207	349	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	9,713	16.3%	405	97	280	529					
...	108	104	155	127	152	128	92	70	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	2,849	4.8%	119	22	90	147					
その他	71	225	256	331	325	184	140	164	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	5,693	9.5%	236	94	194	381					

生産台数
1.90倍!

毎月平均62.01台ずつ増産

2021/10
3,221台

[[合計]]



**「受注(生産)が倍になっても
仕事を断ることなくやりきれた！」**

(お客様の声より)



その結果・・・

「IT投資は回収できた！」

まとめると・・・

- 自社に合ったITシステムをつくる
「試作」をベースに、1社1社の業務内容に合わせてフルカスタマイズ
何度でも修正できるから**自社にぴったりあったシステム**に仕上がります
- ITシステム費用は**ひとり分の人件費より安い**時代です
クラウドの仕組みや、開発技術の進化、長年のノウハウにより、
初期投資をおさえて会社全体の**戦力**となるシステムを提供します
- 納品して終わり、ではなく、半永久的に運用保守で経営に伴走します。
使いながら、蓄積された**実際のデータ**を分析して、**利益アップポイント**をご提案します。

繰り返しますが、

自社のやり方に合う

予算に合う

誰でも使える

ITシステム

があれば...

実現
可能

労働時間短縮しても売上確保

人材流動活性化しても会社維持

賃金アップしても利益確保



ITシステムのをうまく活用し、

生産性向上 & **利益アップ** に

お役立てください

デジタルソリューションパートナーの

倍速DX

貴社の強みを
"圧倒的強み"に変える
「デジタルシフト」を
ご支援します！

お問合せ等ございましたら、お気軽にご連絡ください。

倍速DX 株式会社

〒176-0023 東京都練馬区中村北2-20-11 ソフィア中村橋2F

TEL : **03-6907-3904**

<https://baisoku.co.jp> E-mail : info@baisoku.co.jp

