

[システム開発] [データ分析] [改善PDCA]

株式会社BAISOKU（倍速開発）

開発事例紹介資料

建築機械メーカー様向け 生産管理システム

◆概要

建築機械メーカー様向け 生産管理システム

生産管理システムの再構築を機に
原価管理や品質管理の精度を大幅に向上し
業務の標準化やスピードアップを実現

業務全体をシームレスにつなぐ統合基幹システムを構築。
これまで縦割りで管理していたデータを一元管理することで、
バックオフィスの業務と生産現場の業務効率を大幅に向上。
適正発注、適正在庫によりさらなる利益アップを実現している

◆包含する機能

- 生産計画管理
生産指示書発行/生産計画データ閲覧/計画変更/機番採番
- 受注管理
受注入力/注文変更一覧/注残確認/出荷入力/未出荷リスト/
売上一覧/請求書発行
- 分析
生産計画管理図/受発注分析(顧客別・仕入先別・担当者別・品目別)
TOC計画/納期遵守率、他多数

◆システム導入の効果

- 管理業務の作業効率向上
- 生産管理業務の効率化
- 「見える化」による適正発注の実現 (在庫 20%減)
- 在庫の適正化
- リードタイムの短縮



2019年1月～2019年9月 (単位:万円) □ 円単位												
	19年1月	19年2月	19年3月	19年4月	19年5月	19年6月	19年7月	19年8月	19年9月	合計	比率	平均
スループット	4,490	4,627	3,125	3,215	2,980	3,194	2,778	4,100	3,570	36,190	39.2%	4,012
仕入	4,801	5,201	4,554	4,908	5,283	5,820	6,111	5,875	6,072	48,725	51.9%	5,414
売上	6,192	6,818	7,682	8,121	8,283	8,813	8,888	10,688	8,858	78,857	100.0%	8,761

2018年1月～2018年9月 (単位:万円) □ 円単位												
	18年1月	18年2月	18年3月	18年4月	18年5月	18年6月	18年7月	18年8月	18年9月	合計	比率	平均
スループット	4,345	3,835	3,483	3,750	4,100	4,799	4,220	4,979	5,996	38,619	37.6%	4,312
仕入	6,789	7,411	7,241	7,415	8,500	7,854	7,374	6,881	7,279	65,841	62.3%	7,460
売上	11,189	11,246	10,643	11,179	10,630	11,780	11,862	11,448	12,875	102,955	100.0%	11,437



【受注入力/機番】									
品名	機番	仕入先	受注数量	納期	受注時期	発注時期	機番	機番	機番
機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番

品目	機番	仕入先	品名	数量	納期	受注時期	発注時期	機番	機番	機番
機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番	機番

素材メーカー様向け生産管理システム

◆概要 製造業生産管理システム

生産管理+勤怠管理を組み合わせることで、付加価値分析を行い生産性のアップと、ムダムリムラをなくす指標を明らかにする

◆包含する機能

- 生産管理
 - 製造計画
 - 生産指示表起票
 - 製品仕上伝票入力
- 販売管理
 - 受注処理
 - 売上処理
 - 納品伝票、請求書発行
- 勤怠管理
 - 日報（作業指示番号別作業時間入力）
 - 残業申請～承認ワークフロー
 - 残業集計
 - 休日、振替休日、有給管理
 - 給与計算用データ出力
- 経営ダッシュボード
 - 各種統計データ出力



◆システム導入の効果

- 管理業務の作業効率向上
- 付加価値分析による製造計画の最適化
- 生産性向上による利益アップ
- ムリ/ムダな残業の削減

【製品仕上伝票/編集】 1/2935 更新

NO	出荷予定日	SP-PA	分完	削除	更新日時
10543	<input type="text"/>	仕上入力待ち	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	16/09/16(金) 15:27 CP
指示番号	製品CD	製品名	仕上り数量/注文数量 単位		
F27001	1269 (BCA050Z)	4-0.20*φ4.00	0 / 250 0 kps		
確認印	製品印+	材料印+	使用量	製品量	梱包形状(単位・個数)
納品先	備考1(納品番)		備考2		

2016年 9月

日	月	火	水	木	金	土
			1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

申請状況 総数 未記入 定時数 早出 残業 早出 残業

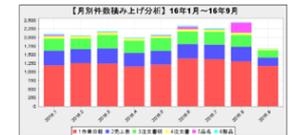
16/09/05(月) 30 16 19 0 4 0 7:30

工場長 社長 総務

2016年9月6日(月) 早出残業申請一覧表 【閲覧】

ID	名前	日付	定時出	早出	作業部署	作業内容	申請時間	承認時間	作業部署	申請時間	承認時間	出片累計	更新日	更新者
合計							0	2:30		7:30	11:00	250:30		
001		16/09/05(月)										10:30	16/09/05	久
002		16/09/05(月)										10:00	16/09/05	豊
003		16/09/05(月)										14:00	16/09/05	久
004		16/09/05(月)										15:30	16/09/05	豊
005		16/09/05(月)										21:30	16/09/05	久

NO	部署	16年9月1日	16年9月2日	16年9月3日	16年9月4日	16年9月5日	16年9月6日	16年9月7日	16年9月8日	16年9月9日	16年9月10日	16年9月11日	16年9月12日	16年9月13日	16年9月14日	16年9月15日	16年9月16日	16年9月17日	16年9月18日	16年9月19日	16年9月20日	16年9月21日	16年9月22日	16年9月23日	16年9月24日	16年9月25日	16年9月26日	16年9月27日	16年9月28日	16年9月29日	16年9月30日		
1	生産課	2,104	2,059	2,102	1,994	2,071	2,116	2,209	2,442	1,874	18,136																						
2	売上課	4,684	4,251	4,200	4,151	4,206	4,353	4,363	4,391	4,219	31,846																						
3	注文課	340	308	306	308	370	368	372	346	210	3,086																						
4	注文課	71	66	71	64	61	66	61	61	38	571																						
5	総務	38	19	9	4	14	16	14	20	4	408																						
6	製造	31	17	21	22	24	30	30	12	9	200																						



カーディーラー様向け 営業支援システム

◆概要

カーディーラー様向け 営業支援システム

見込客、既存客の再来店を促し買い替えまでのサイクルを完全管理。初来店から商談状況、成約にいたるまで細かくフォロー。受注してから、車の出荷指示、ナンバー登録、納車にいたるまでのステータスを管理。その後のアフターフォロー（車検、定期点検、タイヤ交換等）の再来店を促す。

印刷会社とのタイアップで、点車検、保険更新のタイミングに合わせたハガキDMを自動で作成

顧客データ約250,000件、来店記録約1,000,000件

◆包含する機能

- ・受注管理（商談～納車までのワークフロー）
- ・予実管理
- ・顧客管理
- ・顧客整備予定、車点検、保険期日管理
- ・車点検期日別DMハガキ自動作成機能
- ・営業担当-コールセンター-営業フォローアップ機能
- ・会議資料自動生成
- ・各種統計分析

◆システムの効果

システム導入前はエクセルで管理していた25万件の顧客名簿をシステムにデータとして格納。顧客タイプや、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(サービス)もDMで提案を可能に。

印刷会社へのハガキの発注も、ボタン一つで連携。

その結果、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。



介護旅行（外出支援）業務システム

◆概要

介護旅行の業務全般をシステム化

★業務全体をシームレスにシステム化

介護旅行：

「**トラベル川**」-と呼ばれる外出支援員がお身体の不自由な方の旅行に同行して外出を支援する業務

◆包含する機能

・業務管理

問合せ受付から、旅程作成、行程管理、タスク管理

「**トラベル川**」-のマイ、旅行前中後の顧客フォロー、他

・顧客管理、顧客フォローアップ

・販売管理

見積作成-受注処理-請求管理-入金管理

発注管理(仮注文、キャンセル対応)-支払管理

給与計算

・テレワーク機能

「**トラベル川**」-が在宅で、または旅行先からシステムに

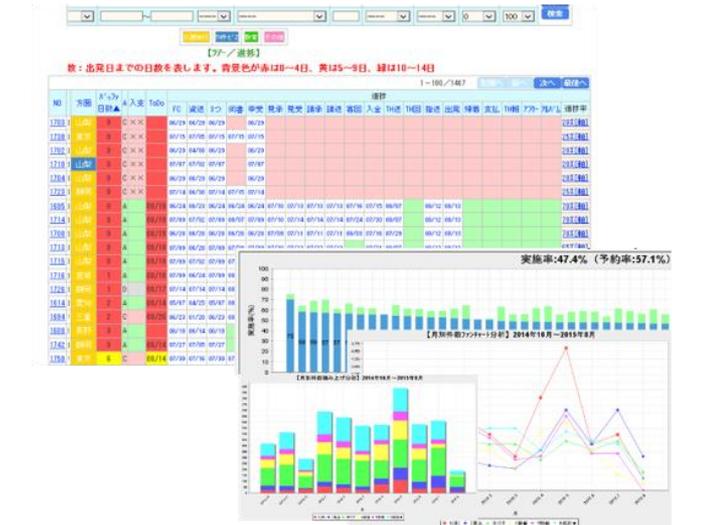
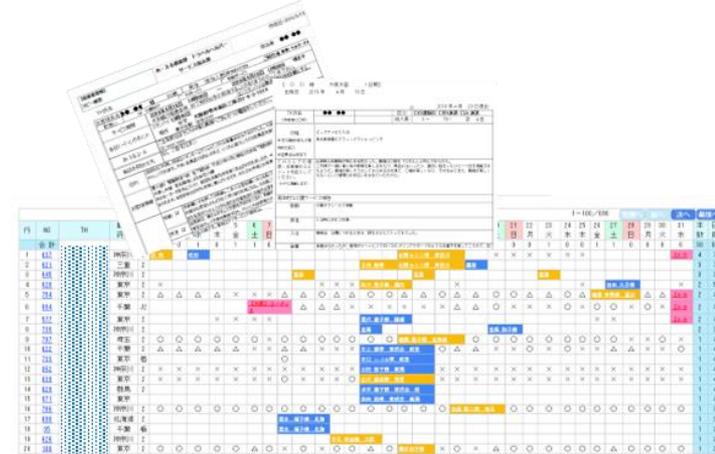
ログインして連絡報告相談、指示受けが可能

・経営ダッシュボード(販売計画、予実：週次、月次、四半期、年次)

・各種統計分析

◆システムの効果

- ・重複入力などのムダをなくす。個別の業務だけでなく業務間のムダ・ムリ・ムラの削減
- ・正確な数字をリアルタイムで認識することが可能になった
- ・外出先からでもシステムにアクセスできるので、リモートワークが可能になった



学童保育業務システム

◆概要

学童保育の業務全般をシステム化（ワンチャイブ対応）

会員管理、会費管理、スケジュール管理、保護者と学童保育事業者のコミュニケーションツール、児童のセキュリティを配慮した、入退室管理の機能を実装。

◆包含する機能

- ・ 児童機能
iPadによる入退室管理
- ・ 保護者機能
スケジュール登録
掲示板
お知らせ
児童の入退室お知らせメール受信
Webカメラによる教室の様子閲覧
- ・ 管理者機能
会員管理（保護者、児童、入退会）
会費管理（契約日数、通学日数、オプションサービス、延長預かり等）
銀行データ作成
お知らせメール（一斉、個別）

◆BAISOKUコメント（開発秘話）

公立の学童保育は空きがない。私立の学童は費用が高い。だったら自分でつくります！ということで、スタートアップのご支援をしました。学童保育の管理業務を丸ごと、管理者1名で対応可能。最初にご相談をうけてから約1カ月でプレオープンしました。



大手転職(スカウト) サイト

◆概要

大手総合転職ポータルサイト運営会社様向け
スカウトマッチング(転職支援)サイト

人材紹介会社に求職者との出会いを提供するポータルサイト。
会員登録者数約300,000人、求人情報件数約103,000件

◆包含する機能

- ・会員管理(会員情報、応募情報、レジューメ登録、履歴管理、他)
- ・エージェント管理(企業情報、効外管理、応募管理、メッセージ管理、他)
- ・求人企業管理(企業管理、効外管理、応募管理、メッセージ管理、他)
- ・マッチング(求人検索、I-ジェント検索、求職者検索、コメントメール、他)
- ・課金管理
- ・コンテンツ管理(メルマガ、動画、お知らせ、他)

◆お客様の声

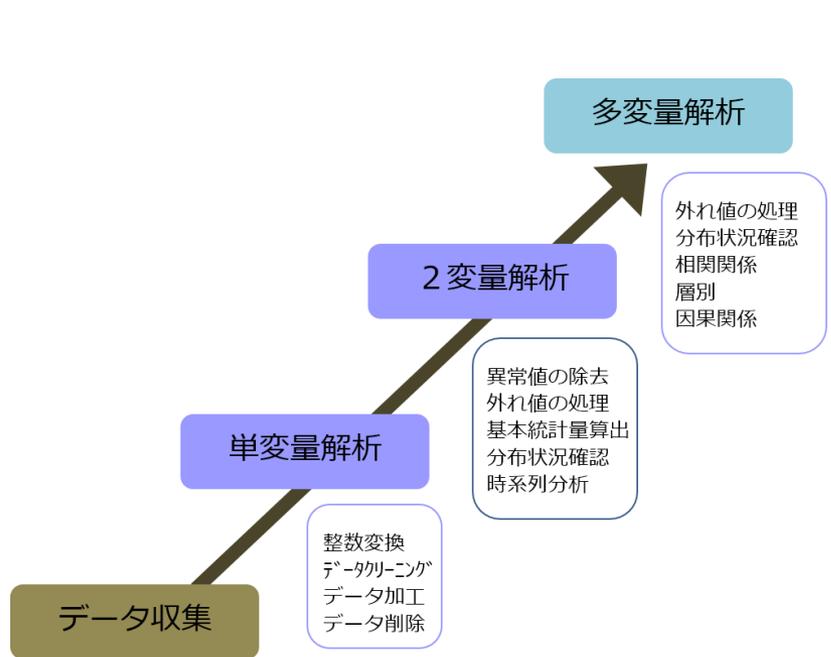
今や、当社の売上の柱となっているサービスです。
開発当初から「日本一！」を目指してきましたが、名実ともに日本一の座
を獲得しました。顧客のニーズにきめ細かく対応してくれるシステム無し
では不可能でした。

◆BAISOKUコメント(開発秘話)

新ビジネスモデルとしてスカウトマッチングサイトサービスを構築したい
とのご相談をいただいたのは、ご発注主のクライアント企業がベンチャー
として創業されて間もないころでした。先行する競合他社のサイトに引け
を取らないようにと、オープンギリギリまで仕様変更、機能追加が続きま
した。当時、無名のサイトから、日本一のサイトを目指して、システムで
二人三脚で伴走させていただき、オープン後も常に試行錯誤を繰り返して
きました。「かゆいところに手が届くシステム、あとで困らないシステ
ム」としてサイトの性能、サービスの質ともに高評価をいただいています。



各種統計分析



- ◆分析手法
- 基本統計量
 - 多次元分析
 - 時系列分析
 - 時系列推移比較
 - Zスコア比較
 - バランス比較
 - カイ2乗検定
 - ABC分析
 - デシル分析
 - RFM分析
 - F検定、t検定
 - クラスター分析
 - 分散分析
 - 相関
 - 回帰分析
 - 判別分析
 - 主成分分析
 - 因子分析
 - 双対尺度法
 - コレスポネンス分析、他

①対前期比分析

以前と比較して今を知る
比較すればわかる
比率で見る

②Zチャート分析

積み上げて傾向を知る
季節変動を除いた傾向を知る

③デシル分析

序	階級別(人)	階級別(金額)	階級別(割合)	累計階級(人)	累計階級(金額)
1	10	¥1,000,000	10.0%	10	¥1,000,000
2	10	¥2,000,000	20.0%	20	¥3,000,000
3	10	¥3,000,000	30.0%	30	¥6,000,000
4	10	¥4,000,000	40.0%	40	¥10,000,000
5	10	¥5,000,000	50.0%	50	¥15,000,000
6	10	¥6,000,000	60.0%	60	¥21,000,000
7	10	¥7,000,000	70.0%	70	¥28,000,000
8	10	¥8,000,000	80.0%	80	¥36,000,000
9	10	¥9,000,000	90.0%	90	¥45,000,000
10	10	¥10,000,000	100.0%	100	¥55,000,000
合計	100	¥55,000,000	100.0%	100	¥55,000,000

パレートの法則が成立しているかをチェックする
「2:8の法則」

④RFM分析

お客様を特徴別に区分する
R・F・Mによるランクづけ

⑤ヒストグラム

データ全体の雰囲気をつかむ。
真の平均をつかむ
データのバラツキを測る
(平均, 中央値, 標準偏差)

⑥予実比分析

売り上げ目標の達成度を見る

⑦TOC/バッファ管理

「バッファ管理」にて、
対策のタイミングを知る

⑧見込み分析

先行きを見通す
実績に確度A、B、Cを積み上げ、
予算と比較する

⑨積み上げ棒グラフ

ひと目で、それぞれの項目の
全体量と、項目内の各要素の
比率が把握できる

⑩コントロールチャート(管理図)

管理者にプロセスが「見える」ようにする
我々が持っている唯一の
道具である

⑪ファンチャート分析

勢いのある商品を見つける

⑫単回帰分析

売上を左右する要因を
分析する

つくるだけのIT企業ではありません。
成果（利益）にコミットする
利益システム開発のBAISOKUです。

BAISOKU

ご紹介内容は以上です。
お問合せ等ございましたら、お気軽に下記までご連絡ください。

株式会社 BAISOKU（バイソク）
〒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

