

# どうする？ Excel

紙やExcelの業務のムダをなくし不安を解消する  
中小企業の営業のための「やさしい」デジタル化支援

# 営業活動を妨げる4つの「ムダ」

－ 現場の課題 －



## 残業時間のムダ

これから帰って  
日報の作成か...

日報や見積作成の書類作成のためだけに、わざわざ現場から帰社して残業している。



## 情報確認のムダ

どれが正しい情報？

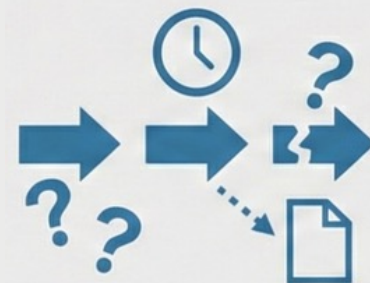
顧客情報が散らばっており、複数の情報元を見なければならぬ。



## 提案資料のムダ

だいたいこんな  
感じでいいか...

営業ノウハウが言語化、共有されておらず、個人の経験、勘、気合に依存している。



## 営業プロセスのムダ

あの案件  
どうなってる？

最新の情報や過去の商談履歴が追えず、いつのまにか失注している。

# デジタル化を阻む3つの「不安」

－ 社長の悩み －



## 人材不足の不安

中小企業の多くは、「ひとり情シス」「ゼロ情シス」と呼ばれ、デジタル化を推進できる人材が圧倒的に少ない。



## 生産性低下の不安

労働集約型の働き方にならざるを得ず、社員の業務負担が高くなり、長時間労働や残業が定常化している。



## 事業継続の不安

市場の変化、顧客の行動変化にすばやく対応できず、競合他社に顧客を奪われるリスクを感じている。

# 解決のアプローチ



## 現場の「ムダ」

「日報作成のための残業」や  
「情報の散在」といった  
現場の負担。

その両方を  
解決します！



## 経営の「不安」

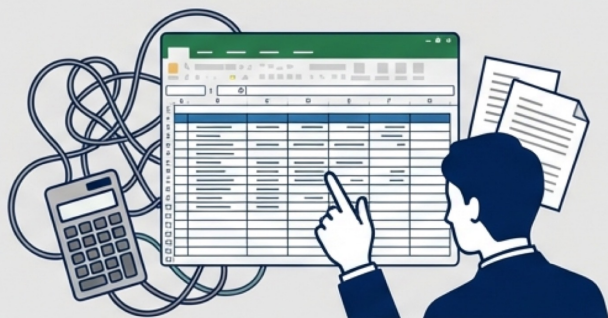
「デジタル人材不足」や  
「事業継続」に対する  
経営者の悩み。

# 複雑な見積り作成時間を半分に短縮

## 事例①：ドア建材販売会社の例

### Before

- 毎回、手作業でExcelの見積書を作成していた。
- 作成にあたり、商品点数、条件が多く、計算式が難しい。
- 毎回、詳細内容を理解している社長の確認が必要だった。



手作業、かつ複雑な見積り

### After

- 社長にヒアリングを行い、計算式のパターンを洗い出した。
- 商品、条件から計算を自動化できるExcelを作成した。
- 他の社員でも見積書の作成ができるようになった。



誰でも正確な見積りが可能に

# 紙の情報を100%デジタル化し、Web公開

## 事例②：カルチャーセンターの例

### Before

- 各教室で講座情報の管理手法がバラバラな状態であった。
- 受講時間、講師などの情報を受講希望者が確認できなかった。
- 講座の問い合わせに対する回答に時間がかかっていた。



管理手法がバラバラな情報

### After

- 各教室にヒアリングを行い、標準化したExcelで講座情報を整理した。
- 各教室の講座情報をデータベース化してホームページに公開した。
- ジャンル別、目的などの条件検索で受講希望者がアクセスしやすくした。



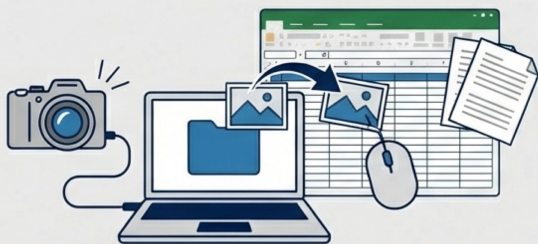
顧客自ら情報にアクセスできるように

# 写真整理と報告書作成の手間を削減

## 事例③：遊具点検会社の例

### Before

- 現場の点検にあたり、デジカメで大量の写真撮影が必要であった。
- 帰社後、Excelの写真台帳に手作業で貼り付けていた。
- Excelの点検表もあり一連の報告書作成に時間がかかっていた。



大量の写真を手作業で貼り付け

### After

- 写真の貼り付け方法、写真台帳、点検表の記入方法などの業務内容を確認した。
- スマホで現場の写真撮影し、写真の貼付、記入を自動化してExcelに出力した。
- 手作業が減り、報告書作成の手間を大幅に削減した。



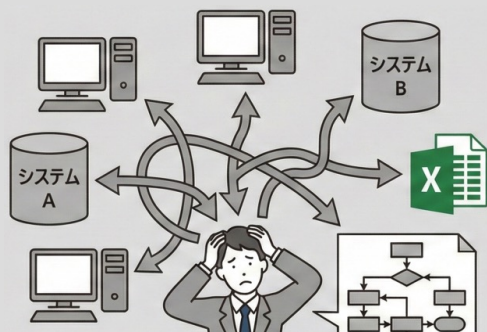
スマホ撮影で報告書の自動作成

# システムとExcelの重複業務をゼロに

## 事例④：フィットネスクラブの例

### Before

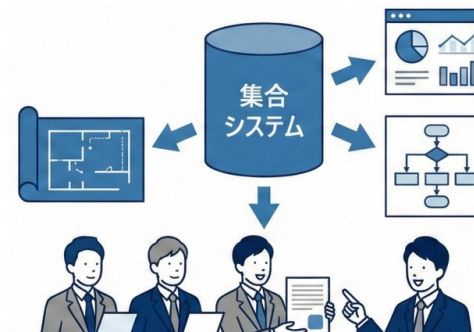
- 会員情報が複数のシステムに散らばって管理されていた。
- システムの補完のためExcelで別管理していた。
- ひとつの業務でExcelや複数のシステムの確認が必要だった。



情報の散在と重複業務

### After

- 会員情報に関連する業務内容が見える化し、重複業務を洗い出した。
- システム全体の再構築プランを作成した。
- IT部門の支援として、複数のITベンダーから再構築の提案を受け、選定を行った。



システムの統合計画の立案

# 現場の「やりたい」と社長の「こうしたい」を設計図に。

現在の姿（紙やExcel）



無理なく移行

あるべき姿（デジタル化）



# 専門知識がなくても安心できる2つの理由



誰に相談して良いかわからない...

IT用語ではなく、普段使い慣れた「わかりやすい」言葉で相談を承ります。

- 会社員・個人事業主・経営者の経験からのアドバイス
- IIT業界35年の提案実績による専門知識の裏付け



デジタル人材が社内  
にいない...

「やりたい」「こうしたい」に合わせた最適なチームでご対応いたします。

- 100社で構成するデジタルエンジニア集団の「チームITラボ」
- 設計図に基づき、現場や社長とエンジニアの間の橋渡し

# 貴社の状況に合わせた3つのデジタル化支援

## ステージ1

### 「現場の効率化」支援

例)

スマホを活用して現場や移動中でも日報を作成して、直行直帰を実現し、残業時間を削減したい。

## ステージ2

### 「情報の見える化」支援

例)

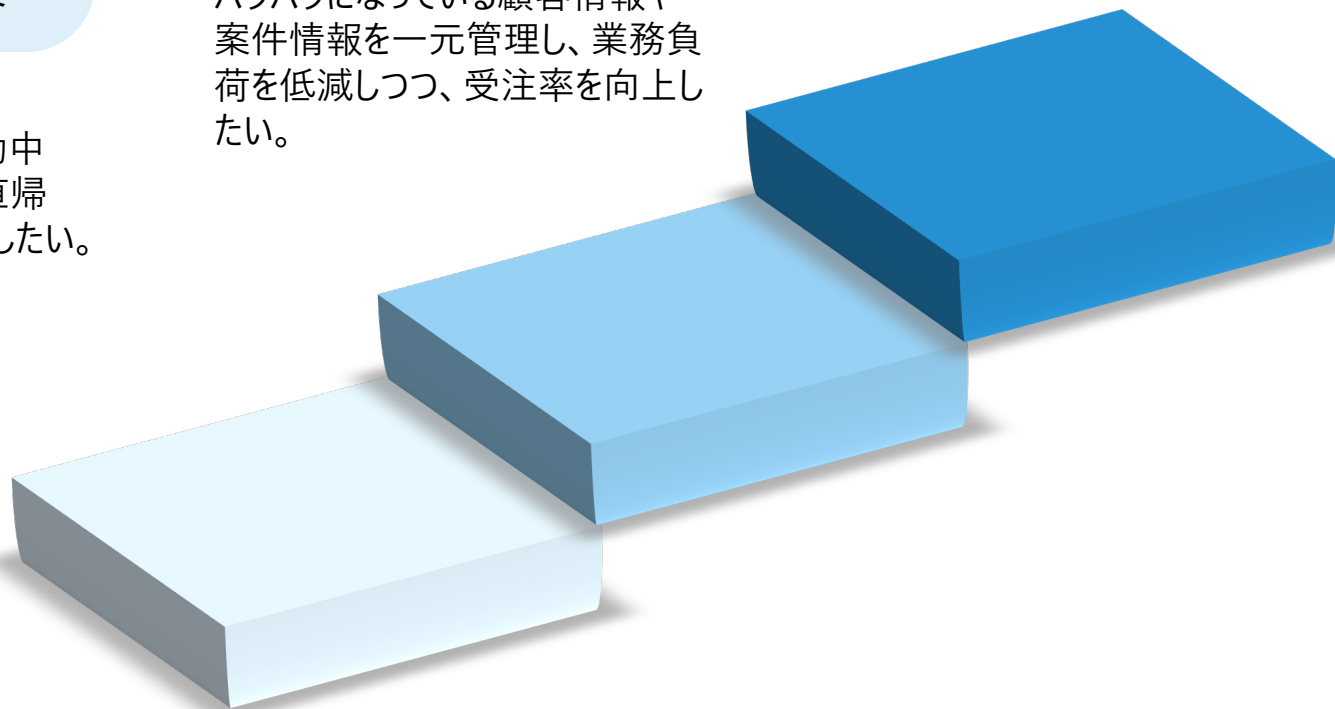
バラバラになっている顧客情報や案件情報を一元管理し、業務負荷を低減しつつ、受注率を向上したい。

## ステージ3

### 「組織の標準化」支援

例)

トップセールスのノウハウを共有し、営業プロセスを整理して、新規顧客の獲得を拡大したい。



# ご相談から運用が定着するまで、ワンストップで伴走

無料相談

実際に利用している紙やExcelについての具体的な内容、あるいは漠然としたお悩みなどもお聞きします。

要件整理

ご要望や課題に沿って、最適なお提案を行い、ご支援を受けるかどうか判断していただきます。

デジタル化

プロジェクトを開始し、必要に応じ、ツールの導入やシステムの開発を行い、仕組みを構築します。

運用

デジタル化の定着に向け、ツールの操作説明など、伴走しながら継続的にサポートを行います。

まずは、お気軽に無料相談ください。

# 想いをカタチにし、次のステージへ

個人の「**勘**」や「**経験**」に頼っていた業務が、組織の「**資産**」に変わります。

ムダな事務作業に使っていた時間が、**本来やるべき「価値ある仕事」の時間**に変わります。

私たちは、その変化を「**技術**」と「**チーム**」で支え続けます。





# まずは、お気軽に無料相談ください。

紙やExcelの業務について、具体的な内容をお聞かせください。

漠然と悩まれている、直近で困っている内容でも構いません。

初回の相談は、無料です。オンラインでのご相談が可能です。

RepStyle株式会社 津村 まで



[contact@repstyle.co.jp](mailto:contact@repstyle.co.jp)

