

※グループの場合は、筆頭者(リーダー)の氏名、所属、当該企業もしくは学校区分及び所在地を記載して下さい。

ユースケース	⑦つの該当するユースケースに☑を入れて下さい。			
	<input checked="" type="checkbox"/> ①生産現場における課題を解決するためのツール <input checked="" type="checkbox"/> ②工場や企業の外と情報をやり取りする際の課題を解決するためのツール <input checked="" type="checkbox"/> ③事務における課題解決ツール <input type="checkbox"/> ④グローバル化にともない海外で展開する為に役立つツール <input type="checkbox"/> ⑤自社製品をIoT化するためのツール <input checked="" type="checkbox"/> ⑥データの活用全般に関わるツール <input type="checkbox"/> ⑦人材育成の観点で活用できるツール			
ツール名	顧客情報一元管理、リマインダー、受注、製造管理、販売仕入、会計の全連動システム)			
候補者	(フリガナ) フクドメ ケンジ	他 名	企業名/学校名	(フリガナ) ファインドメーカー
	福留 健二		団体名/個人名	株式会社ファインドメーカー
企業区分	<input type="checkbox"/> 大企業	所在地	(都道府県)	開発形態
	<input checked="" type="checkbox"/> 中小企業		北海道	<input checked="" type="checkbox"/> 既存のモノを利用
	<input type="checkbox"/> 学生			<input type="checkbox"/> 新規開発
	<input type="checkbox"/> その他 ()			開発費用
	<input checked="" type="checkbox"/> 分からない			
				<input type="checkbox"/> 円

ツールのPRポイント	
◎ツールの概要(どんなお悩みを解決できるものか) ※250字以内	
<p>ファインドファクトリーは、電話連動顧客管理、案件管理、製造コスト管理機能を搭載した、製造業向けのワンストップ総合管理システムです。電話などの対応記録を顧客別に自動振り分けして管理しますので、対応品質が向上します。また、バーコードを用いて簡単に工程毎のコスト管理ができることや、一般的な会計システムと親和性が高いことも特徴です。導入により、顧客対応・管理、見積・受注管理、工程別・作業員別原価管理、請求・入金管理、会計データ作成の一連作業を合理的に行うことが可能となります。</p>	
◎導入容易性やコストパフォーマンス ※500字以内 (いくらで導入できるか、どれぐらいのどういった効果が期待できるか)	
<p>【導入容易性】 販売管理等のデータは、TKC会計システムへのエクスポートが可能です。TKC会計以外の既存の会計システムをそのまま活用することもできます。また、現場における入力作業はバーコードにより行いますので、多忙な社員の方でも、容易かつ迅速に入力が可能となります。</p> <p>【導入・運用コスト】 サーバー設置型の場合は約350万円(機能省略可能)、クラウドサービスの場合は月額利用料 5万5千円です。</p> <p>【導入効果】 1、電話が鳴るまえに顧客情報(お名前、注文履歴、工程段階など)が表示されるので、社員の顧客対応品質が格段に上がります。また、通話は自動録音するので、社員の顧客対応について具体的な教育指導が可能となります。 2、電話、FAX、メールの送受信を顧客ごとに自動的に振り分けます。一つの画面で、様々な対応履歴を抽出できるので、顧客対応のミスがなくなります。また、営業担当が変わっても継続的なフォローが可能となります。 3、受注商品別、工程別に労賃・材料費等を管理できるため、一受注あたりの粗利額を明確にし、顧客別・商品別の分析や、社内での工程別・社員別での生産性の分析が可能となります。</p>	
◎導入波及性や有効性、安全性 ※500字以内 (横展開の可能性や、セキュリティへの考慮等)	
<p>【導入波及性】 1 社単体のご活用でも製造工程別のコスト管理等により、価格競争力を高めることができますが、サプライチェーンに属するグループ会社や協力企業もファインドファクトリーを導入し、徹底したコスト管理をすることで、最終製品の価格競争力を高めることが可能となります。また、サプライチェーン全体での品質向上にも役立ちます。 そして、ファインドファクトリーは顧客対応力を高めることができますので、サプライチェーンに属する営業部門への導入も効果的です。 (参考)</p> <p>「小さな困りごと座談会」資料からも、下記について改善したいという製造業経営者は多いと考えられます。 1、顧客対応、営業部分での課題を解決したい 2、生産現場での改善点を見出すツールが欲しい 3、事務における課題を解決したい 4、経営者の経営判断をする上での分析</p> <p>【セキュリティ】 定期的なデータバックアップ、VPNでの接続(クラウド利用の場合)、接続アカウントの一元管理、アカウント別の接続ログの管理(誰が、いつ、どの内容を、どんな値に変更、操作したか)により不正操作を防ぐことができます。</p>	

◎使用方法 取扱説明書 ※500字以内

【使用方法】

システムの操作の大きな流れ。

- 1、顧客登録
- 2、営業管理
- 3、見積り
- 4、受注
- 5、製造工程別製造原価管理(バーコードによる作業員労務費、原材料、外注費)
- 6、納品(見積データから変換して納品書発行、売上計上)
- 7、請求
- 8 入金
- 9 会計ソフトへデータ出力
- 10 経営判断、生産現場課題の為の情報分析

<顧客対応>

電話が鳴る前から顧客詳細情報(お名前、注文履歴、工程段階、メモなど)が自動表示。その情報を見ながら顧客対応。例えば顧客詳細の注文履歴から、受注製品の詳細画面に飛び、今どの工程で、いつ頃納品できるものか、数量は何個で、ということを担当者でなくても即答できる。

電話は全て自動録音。電話・FAX・メールのやり取り全てが自動的に顧客別、時系列に振り分け、並び変えさ
れてるので問合せがあった履歴を、音声を含め瞬時に探すことができる。

<営業管理>

営業担当が変わって、顧客フォローが途切れないリマインダー機能として、会社のフォロールールのテンプレートを選択し最小操作でセットする。更に実行したかどうか視覚的にチェックできる画面で進捗をチェックし習慣化する。

記載事項チェック欄

印刷時に枠内に文字が収まっているか。

◎自由記述 ※1500字以内 導入事例・実績、導入支援体制(有れば)等記載、その他概要図、写真の貼付も可 ※4点

【導入事例】

北海道旭川の水野染工場様(裃纏や大量旗、手拭などの受注生産)、兵庫県のアサヒ産業様(食品加工機械の製造販売)、愛知県の富士凸版印刷様(印刷物製作全般)

【実績】

顧客対応のスピード化実現、営業フォローの徹底化実現、社内データ共有化実現、重複入力削減で事務効率アップ、顧客とのやり取り保存性アップ、工程別の原価と粗利の見える化実現、生産現場の改善、経営体質の改善で粗利益率アップ

【導入支援体制】

セキュアなリモート操作(リモートツール2社導入)を可能としており、リアルタイムでクライアントの操作指導や、サーバーデータの不具合を遠隔で解決できる仕組みを持つ

【その他概要】

製造業が抱える悩みを解決するための、製造業向け総合管理システム「ファインドファクトリー」

全体図

電話連動顧客管理システム + 案件管理システム + 製造コスト管理システム



<データ連動>

販売管理システム

- 1) 顧客を含むマスター管理画面
- 2) 売上伝票作成
- 3) 請求書作成
- 4) 入金伝票作成
- 5) 売上元帳作成

仕入管理システム

- 1) 仕入先を含むマスター管理画面
- 2) 仕入伝票作成
- 3) 支払い請求書作成
- 4) 支払い伝票作成
- 5) 仕入れ元帳作成



TKC会計システムへのデータエクスポート

お客様とのやりとりを手間を掛けずに自動振分け

- 1、電話の送受信履歴。自動的に全通話を録音保存(200GBのハードディスクで6,600時間保存)
具体的な教育指導や、悪意のある電話から社員を守り、電話注文、問合せの再確認で間違い防止。
- 2、FAXの送受信履歴(国内主要メーカー複合機と連動可能)
- 3、メールの送受信履歴(サイトから飛んでくる内容を自動登録も可能)

電話番号・FAX番号・メールアドレスで自動紐付け

通信履歴 (電話・FAX・メール)

- 電話内容を全て自動録音

お客様とのやり取り、漏れません！間違いません！
悪意を持った人間からの電話から社員を守ります。
録音した音声で、具体的な対応指導ができる。
問題が大きくなったとき、裁判に至る前での抑止力
仮に裁判となった場合は証拠資料となり会社を守る

- 電話、FAX、メール、すべてのやり取りを自動的にデータベース化

「探す」、「間違う」、「やり直す」がなくなり効率化！
誰がお客様に対応をしたか、このFAXを処理したか、履歴を残すことで漏れゼロ
FAXの速子がなくなる

株式会社ファインドメーカー

電話が鳴るまえにお客様情報(お名前、注文履歴、工程段階など)が表示されるので、対応品質が各段に上がる。

② 顧客詳細

電話が鳴る前に表示

次ページで、詳細画面の説明

顧客に関連する資料(エクセル、ワード、PDF、写真データ)をドラッグアンドドロップで保存

受注日	品名	数量	金額	詳細	操作
2011-11-11	応接箱	1	86,000	詳細	✖
2012-01-11	よさこい衣装	20	230,000	詳細	✖
2012-03-22	半袖	125,000	125,000	詳細	✖
2012-05-08	腕章	35	98,700	詳細	✖
2012-06-01	大漁旗	1	75,000	詳細	✖
2012-06-25	手拭い	200	160,000	詳細	✖

すばやく受注商品の詳細を確認。今どの工程で、いつ頃納品できるものか、数量は何個で、ということを担当者でなくても即答できる。

③ 受注

顧客に関連する資料(エクセル、ワード、PDF、写真データをダウンロードドロップで保存)

実際に掛かった時間

・作業済は「灰色」、作業中は(もしくは直近の作業)は「黄色」、未作業は「赤色」

生産現場では印刷した受注商品の工程表がまわり、工程別にバーコードによる簡単操作で、労務費、材料費、外注費を登録していき、受注商品別、工程別の原価と粗利が細か蓄積できる。

生産完了後、発送伝票作成での納品処理で、見積データから変換して納品書発行、売上計上をおこなう。

その後、データは経理に周り、請求、入金、会計ソフトへデータ出力する。

また随時、経営判断、生産現場課題の為の情報分析を行い、会議資料としても活用する。

記載事項チェック欄

- 印刷時に枠内に文字が収まっているか。 図など貼付の際、文字などが潰れていないか。

■第1回 中堅・中小製造業者向けIoTツール募集イベント 書類
(様式4)「追加情報」

ツール名 ※40文字以内

顧客情報一元管理、リマインダー、受注、製造管理、販売仕入、会計の全連動システム

ひとことPRコメント(15文字以内)

対応、効率、分析をひとまとめ！

参考Webページ(URL)

<http://findmaker.jp/>

(様式5)「問合せ先情報」

問合せ先情報

企業名 組織名	株式会社ファインドメーカー	
住所	〒060-0061 北海道札幌市中央区南1条西10丁目4-168 ほくえいビルF2	
電話番号	011-522-5239	
メール	dome@findmaker.jp	
ホームページ	http://findmaker.jp	
担当者名	福留 健二	(ふくどめ けんじ)