

経営のデータを見える化・データ活用経営により増収増益

収益最大化の“打ち手”を決める 業種別DXパッケージ



CONTENTS

目次

01 会社概要・サービス紹介

P.03

02 飲食業向けDXパッケージ

P.12

03 理美容業向けDXパッケージ

P.23

04 建設業向けDXパッケージ

P.34

05 コールセンター業界向け
DXパッケージ

P.45

06 導入の流れ

P.56

会社概要

中小企業経営を「つよく、しなやかに」するための各種IT・コンサルティングサービスを提供しています。

商号 株式会社ファルムコンサルティング

代表 代表取締役 宮井 佑輔

事業内容 経営コンサルティングサービス、システム開発サービス

資本金 100万円

設立 2023年10月17日

拠点 (本社)北海道札幌市中央区北5条西11丁目15-4 BYYARDビル3F
(北オフィス)北海道札幌市北区北15条西4丁目2-16NRKビル403号室



当社サービスのご紹介 ~BI経営ダッシュボードサービスとは~

経営管理を最適化する中小企業向けのサービスです。
知識がない方でも簡単に導入でき、より高度な経営管理実現に繋がります。

会計から現場まで一元管理できる



経営管理データ作成・運用・自動更新



各データ集計・管理・レポート作成



システムを活用した経営管理



経営管理特化
BIツール

当社サービスのご紹介 ~BI経営ダッシュボードサービスイメージ~

経営計画～会計データはもちろん
多くの経営管理ツールでは実現していない、現場データ管理までカスタマイズ可能

経営計画数値設定

5年計画 2025年 2026年 2027年 2028年 2029年

経営計画数値は、定期的に確認して、アップデートしましょう。計画数値を変更した際は「保存する」ボタンを押してください。

5年経営計画

年間	2025年8月	2026年8月	2027年8月	2028年8月	2029年8月
売上高	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円
売上高 売上高	千円	千円	千円	千円	千円
売上債引・商品	千円	千円	千円	千円	千円
販売費及び一般管理費	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円
総給	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円
運賃料	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円
研究開発費	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円
業務委託料	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円
販造運賃	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円
修繕費	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円
車両費	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円

日 会計データを保存する

経営計画数値設定

5年計画 2025年 2026年 2027年 2028年 2029年

経営計画数値は、定期的に確認して、アップデートしましょう。計画数値を変更した際は「保存する」ボタンを押してください。

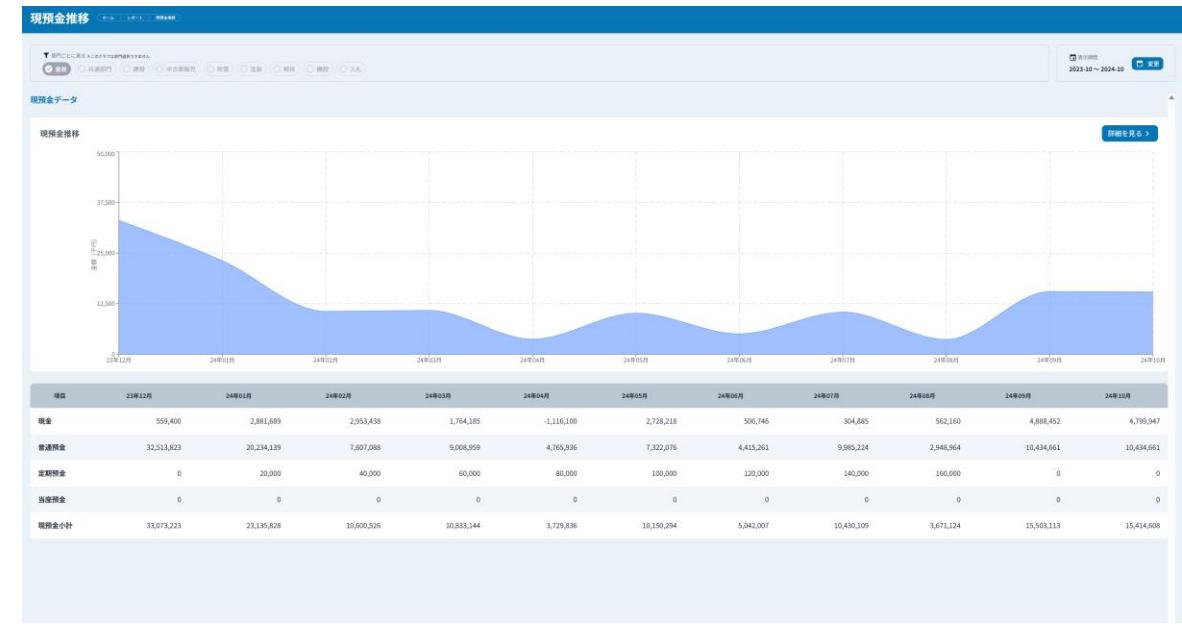
2025年経営計画

年間	2025年 8月	2025年 9月	2025年 10月	2025年 11月	2025年 12月	2026年 1月	2026年 2月	2026年 3月	2026年 4月	2026年 5月	2026年 6月	2026年 7月
売上高	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円
売上高 売上高	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円
売上債引・商品	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円
販売費及び一般管理費	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円
総給	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円
運賃料	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円
研究開発費	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円
業務委託料	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円
販造運賃	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円
修繕費	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円
車両費	販売費及び一般管理費	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円	千円

日 会計データを保存する

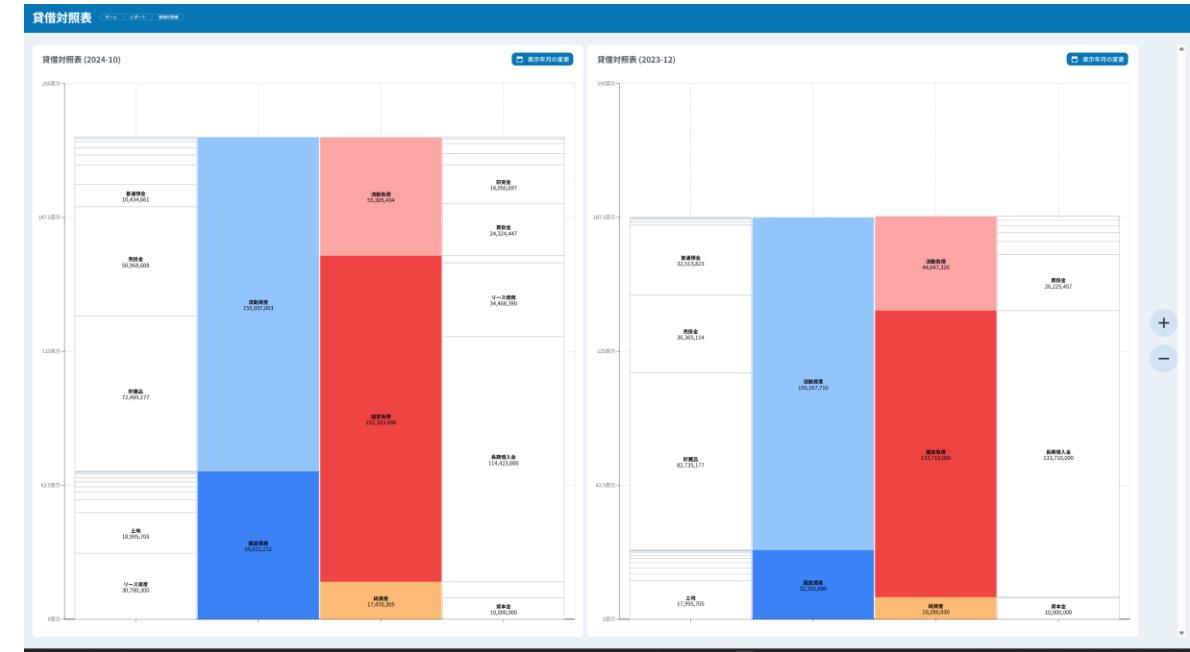
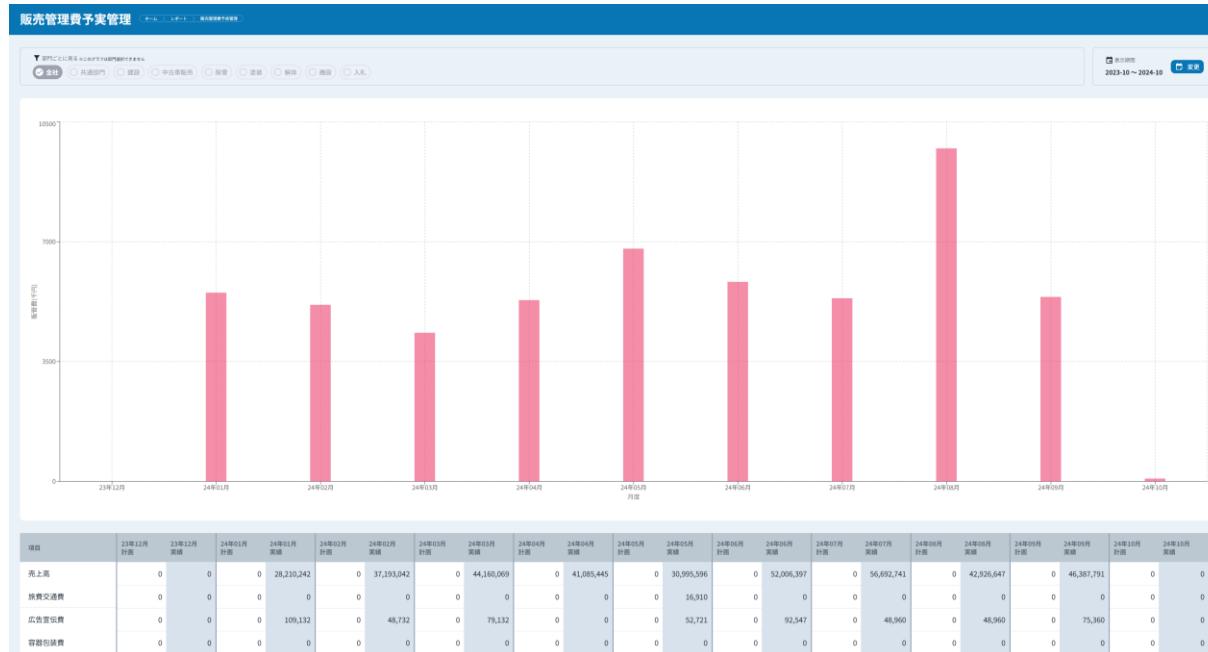
当社サービスのご紹介 ~BI経営ダッシュボードサービスイメージ~

経営計画～会計データはもちろん
多くの経営管理ツールでは実現していない、現場データ管理までカスタマイズ可能



当社サービスのご紹介 ~BI経営ダッシュボードサービスイメージ~

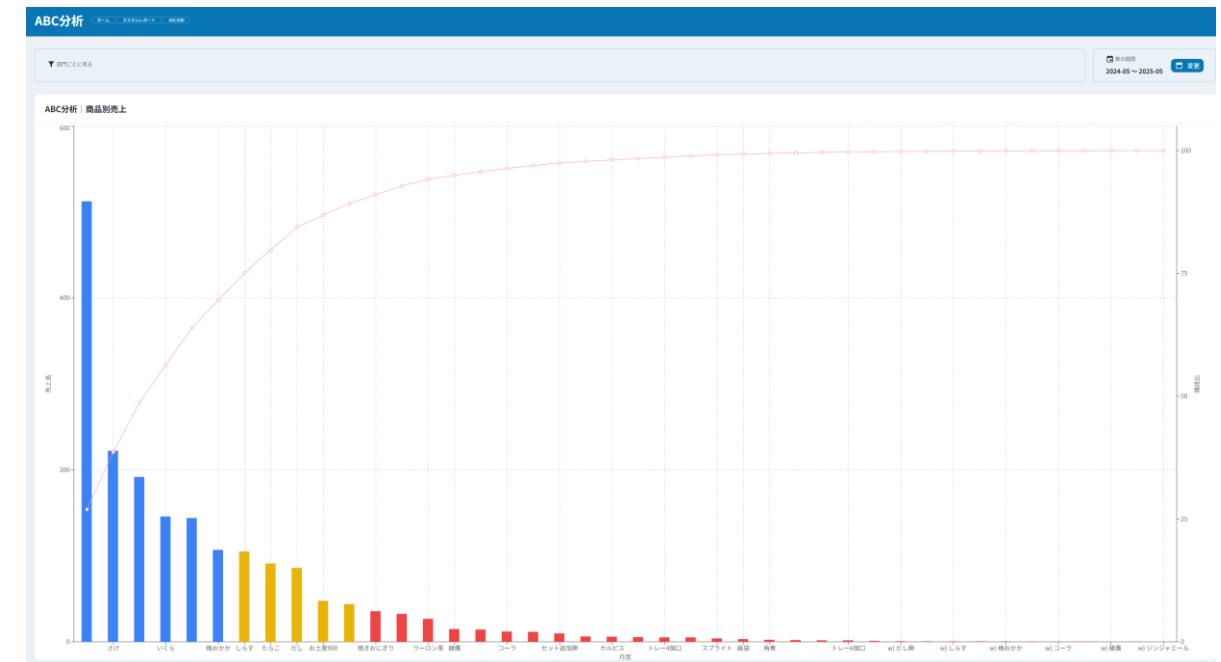
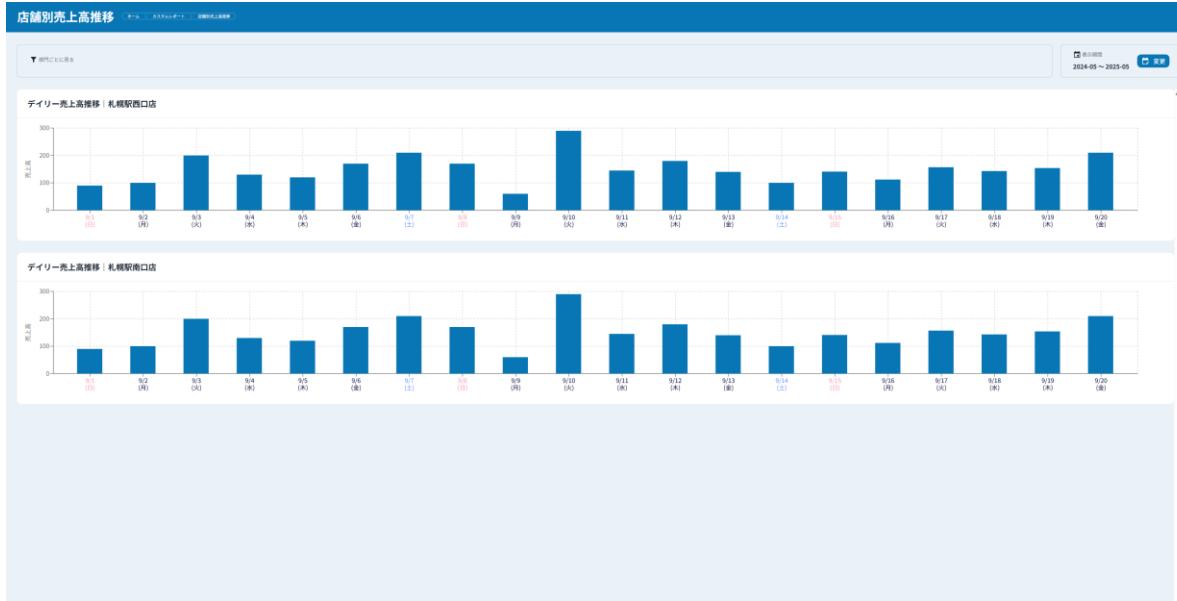
経営計画～会計データはもちろん
多くの経営管理ツールでは実現していない、現場データ管理までカスタマイズ可能



当社サービスのご紹介 ~BI経営ダッシュボードサービスイメージ~

経営計画～会計データはもちろん

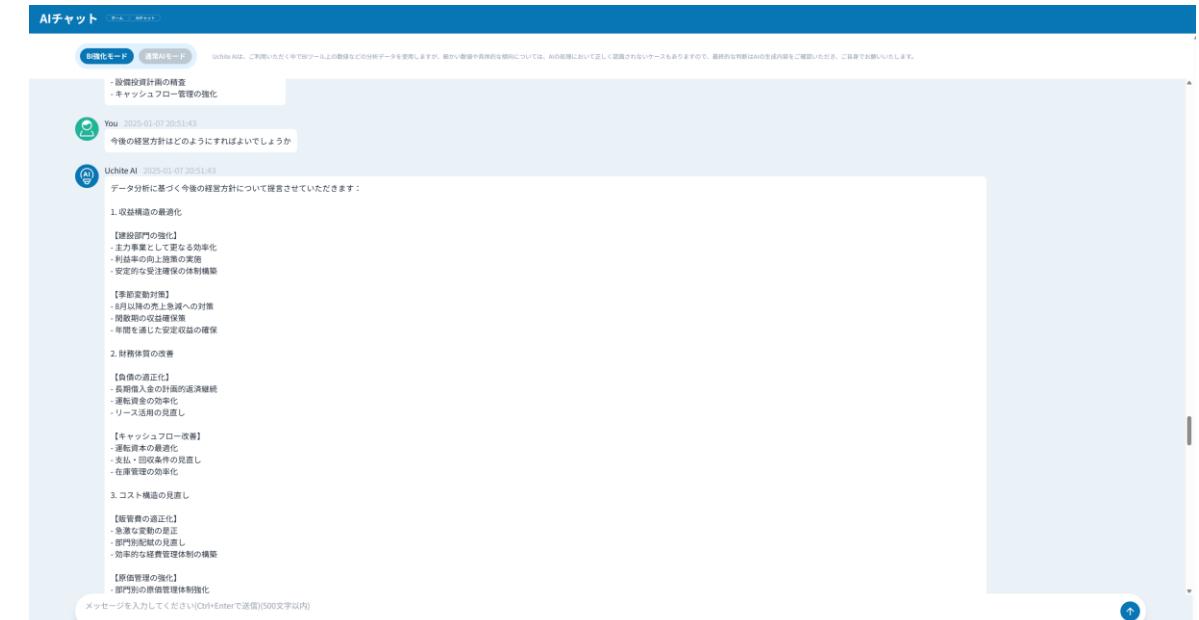
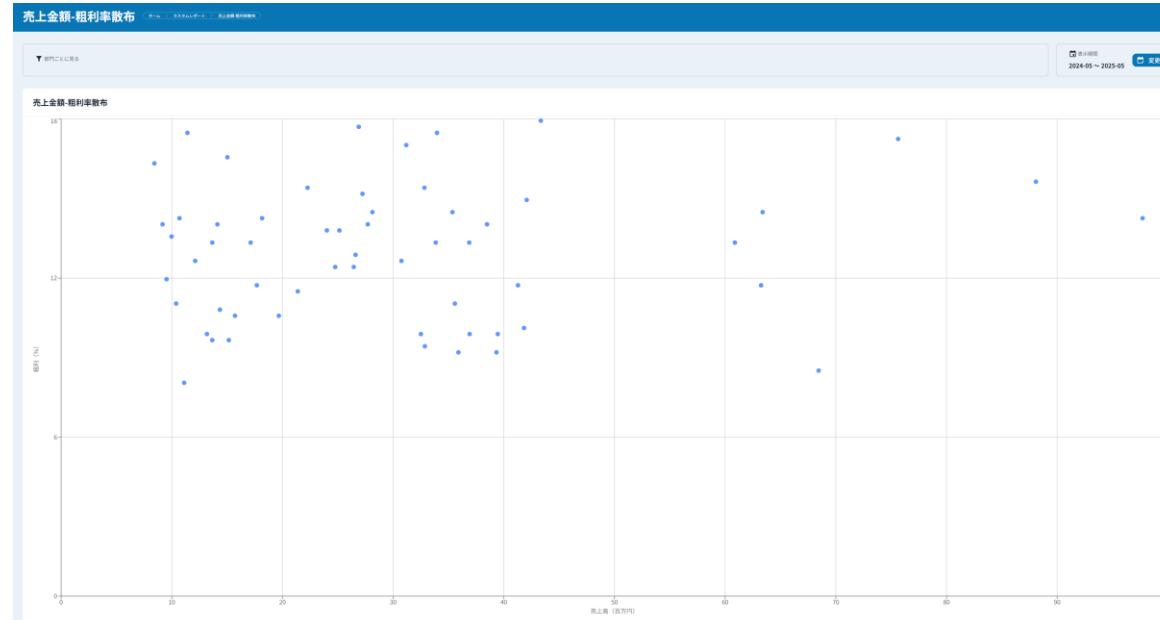
多くの経営管理ツールでは実現していない、現場データ管理までカスタマイズ可能



当社サービスのご紹介 ~BI経営ダッシュボードサービスイメージ~

経営計画～会計データはもちろん

多くの経営管理ツールでは実現していない、現場データ管理までカスタマイズ可能



よくある企業の経営課題を紹介

経営管理の現場において、このような失敗がありませんか？



経営から現場まで データを活用できない

経営のデータと現場のデータ
が繋がっていないので、何が
良くて、何が悪いのかがデータ
で把握できない。



経営会議での議論は 意見レベルの会話

データをそれぞれが正しく把
握できていないため、いつも
会議では個人の意見ばかり飛
び交い効果がない。



効果の高い施策 確実な改善施策が出ない

意見や感覚からなんとなく施
策が決まっていくため、施策
の実行が効果に繋がりにくい。

弊社のサービスで、経営に使える数字の選定と整理を行う

会計から現場までのデータを一元化でき、見える化することで、正しい経営データの把握ができます。
目標と実績の管理から、その変化が起こった原因の特定。データを活用することで短時間で効果的な会議



会計から現場まで データを見える化

バラバラに点在し、繋がっていない。会計～現場のデータを一元的に見える化できます。



正しいデータで 経営状況を瞬時に把握

データを自在に変換できるので、経営状況を瞬時に把握し、評価することができます。

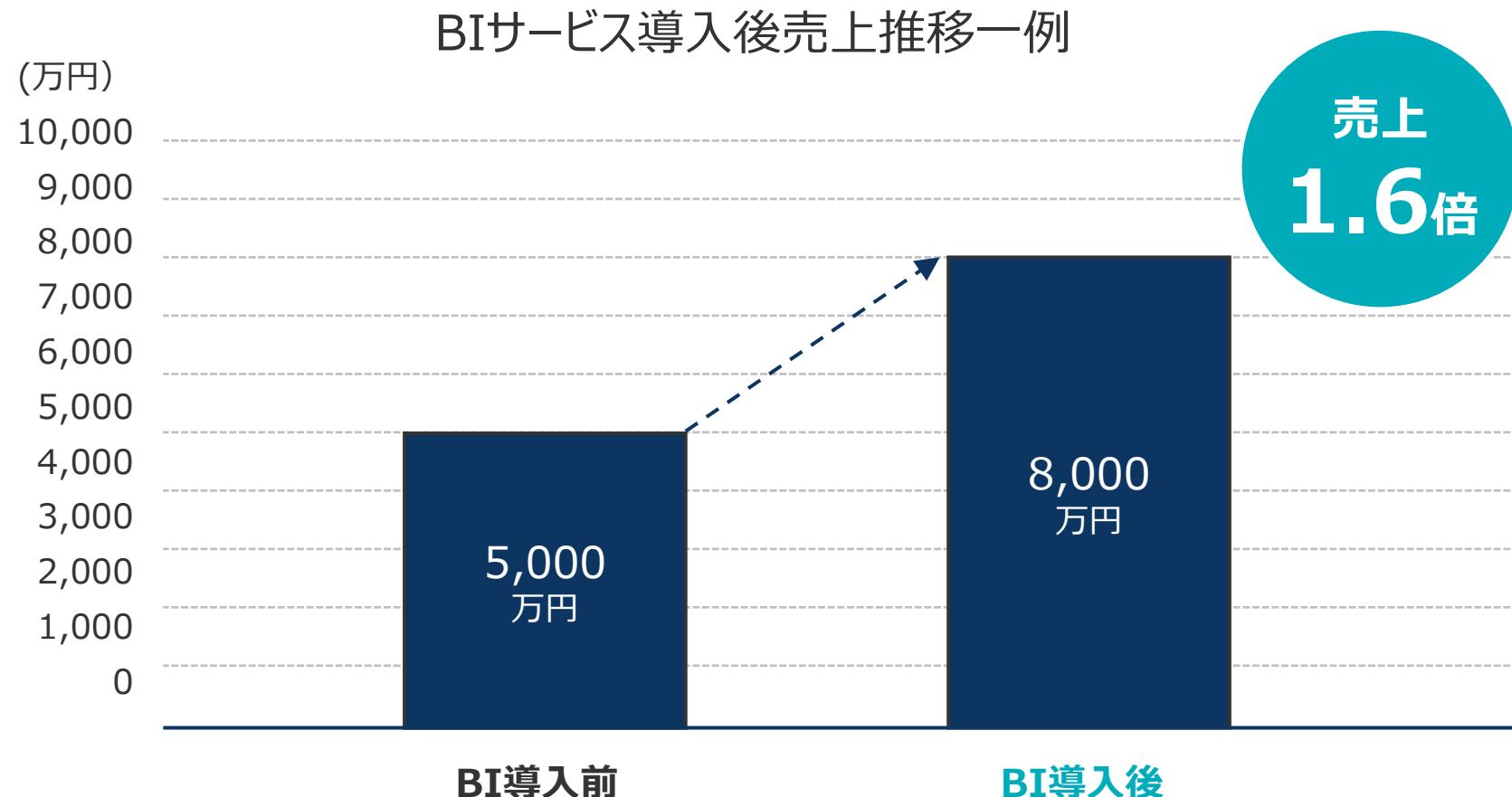


効果的な会議実施と 従業員のスキルアップ[®]

データを活用した議論を行い、経営管理や意思決定を行う精度の向上、従業員のスキルアップにも繋がります。

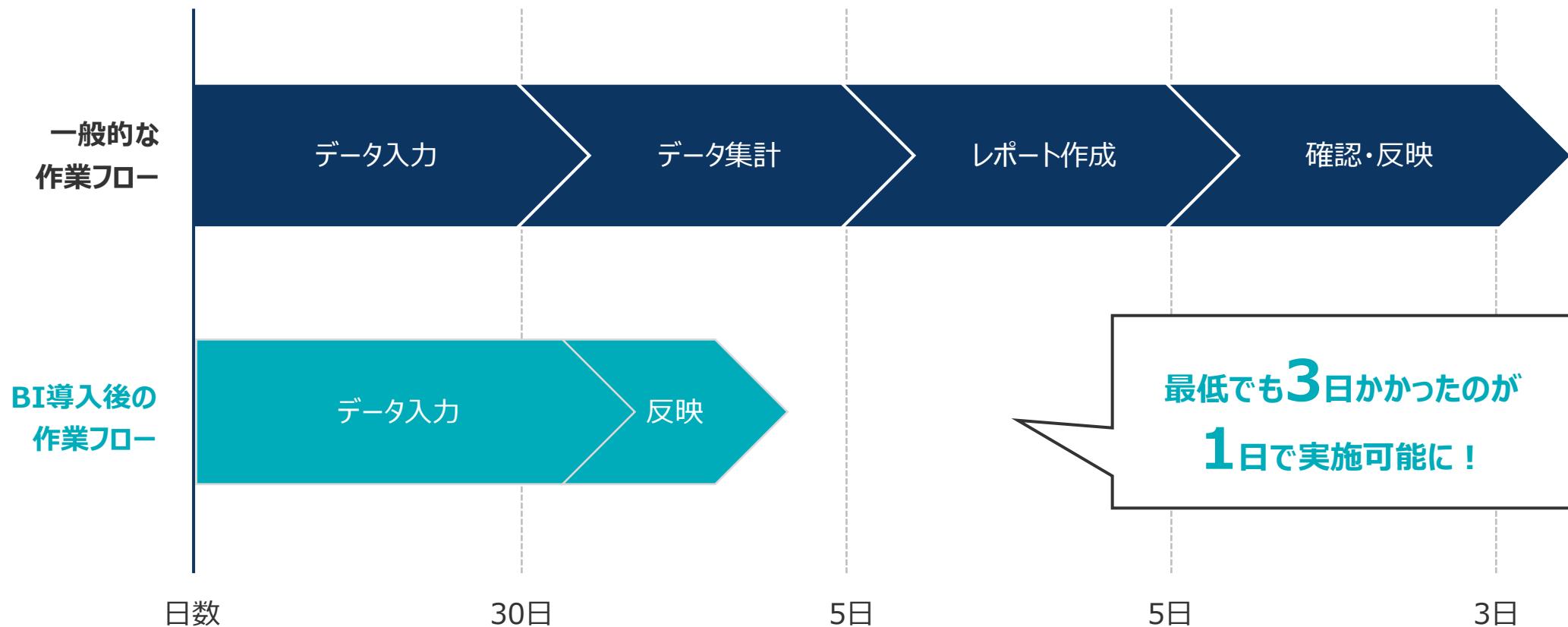
特長1.データ活用で売上拡大・データを活用した経営サポート

初期は弊社が会議サポートに入り、BIサービスを活用することで、経営状況が瞬時に評価・判断でき、原因や勝ち筋をデータから見出すことで効果的な施策の実行に繋がり、着実な売上拡大を実現



特長2.システム活用で作業効率アップ

入力したデータの集計・レポート作成・反映確認作業から解放
さらに、見やすさ・操作性が向上



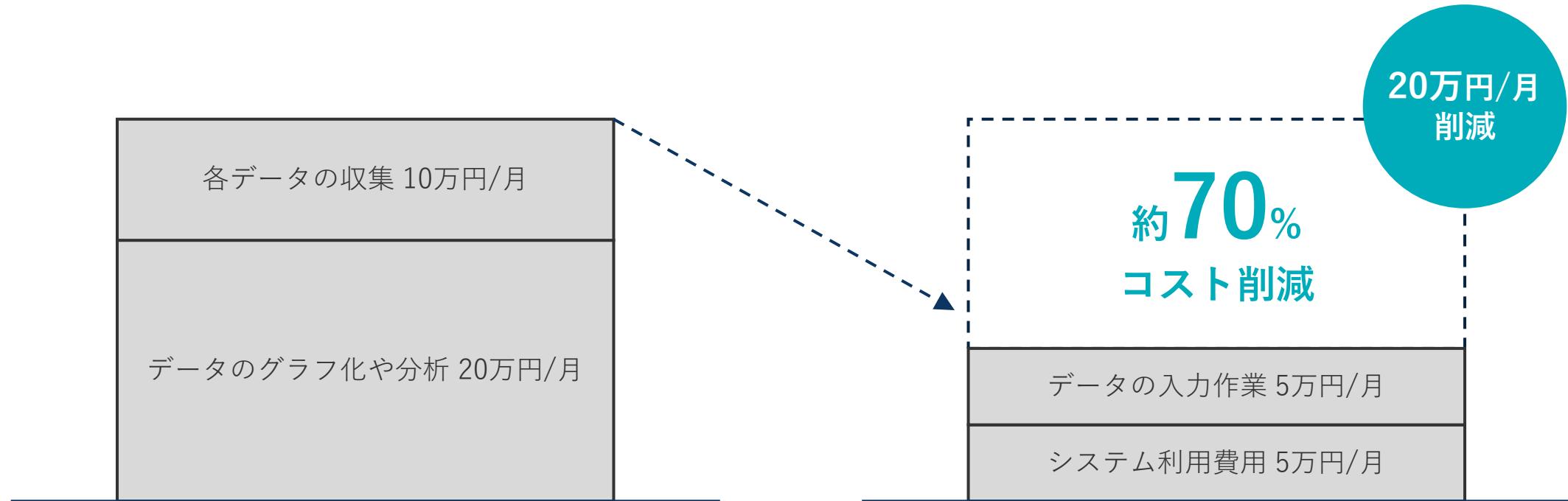
特長3.データ成型コスト削減

実際にデータを活用して経営を行う場合にかかるコスト

システム導入後は、これまでの会計・現場データ入力だけで自動で集計されます

データを活用する場合のコスト

弊社BIサービス導入後のコスト



選ばれる理由

中小企業経営に専門特化したサービスで、多数業種の導入実績があります。
価格、操作性、導入後のサポート体制において高い評価をいただいております。



様々な業種で活用 経営管理に特化

小売業、サービス業、IT、不動産、介護など幅広い業種で導入実績あり
経営管理の領域に特化。



誰でも簡単操作。 最短30日で導入可能

感覚的な操作で、誰でも簡単操作。データがある程度整っている状態のお客様では最短30日開発が可能。



サポート体制万全。 着実な成長を

導入後の運用サポートから、会議ファシリテーション、コンサルティングまで、充実のサポートで着実な成長を(一部別途費用)。

他社との違い

特に、柔軟なカスタマイズ性、データ構造の定義と助言、
コンサルティングなど中小企業経営支援に特化している点が当社の強みです

	弊社	M社	T社			
初期コスト	△	• 開発度合により変動	△	• 都度見積	△	• 都度見積
導入サポート	◎	• 貴社固有要件を想定して、導入サポート • 経営計画～計画数値の助言、データ分析構造構築までサポート	△	• 経営計画数値設計支援はない • 現場データの連携の粒度が荒い • 細かい対応は難しい	△	• 接続するデータは自社で準備必要 • 経営計画数値設計支援はない • 多機能だが、煩雑
運用コスト	◎	• 月額6万円～	△	• 月額15万円	△	• 月額10万8千円
拡張性	○	• 様々なデータに対応	△	• 会計データ以外が限られる	○	• 様々なデータに対応
データ更新	○	• 自動更新含め、すべて弊社更新	△	• 自動更新以外は自社で対応	△	• 自動更新以外は自社で対応
利用想定ユーザー	○	• 中小企業特化 • あらゆる業種に対応	○	• 中堅企業以上 • 予算管理特化型	○	• 中堅企業以上 • 機能豊富、自主カスタマイズ • 玄人向け

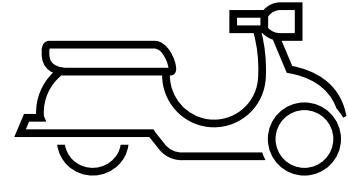
B
U
S
I
N
E
S
S

01

Restaurant industry
飲食業向け ご提案資料

こんなお悩みございませんか？

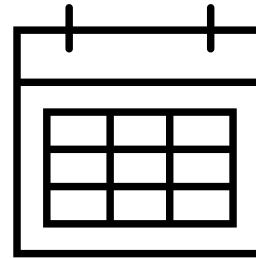
課題
01



デリバリーサービス管理が複雑

UberEatsなど複数プラットフォームの
注文情報が分散しており、
売上集計・請求管理に工数がかかっている。

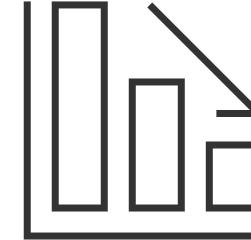
課題
02



予約サイト情報の煩雑さ

食べログ・ホットペッパーなど複数サイト
の予約状況確認に工数や漏れが発生してい
る。予約情報が一元管理ができていない。

課題
03



経営状況把握が難しい

日々の売上・在庫・コスト状況の把握に時
間を要している。データに基づく迅速な經
営判断ができていない。



運営の効率が悪く、人的ミスも懸念、収益性も心配…

2030年問題による深刻な人手不足、そして採用競争による人材採用・維持コスト増大

非正社員の人手不足割合（上位10業種）

	業種	(%)		
		2021年10月	2022年10月	2023年10月
1	飲食店	63.3	↑ 76.3	↑ 82.0
2	旅館・ホテル	35.9	↑ 75.0	↓ 73.5
3	人材派遣・紹介	50.0	↑ 57.5	↑ 64.2
4	メンテナンス・警備・検査	46.7	↓ 46.4	↑ 54.9
5	飲食料品小売	46.4	↑ 47.3	↑ 50.0
5	各種商品小売	37.8	↑ 51.2	↓ 50.0
5	教育サービス	34.5	↑ 37.5	↑ 50.0
8	金融	24.7	↑ 36.7	↑ 45.1
9	繊維・繊維製品・服飾品小売	47.1	↓ 36.8	↑ 44.2
10	娯楽サービス	37.7	↑ 55.3	↓ 44.0

※母数が20社以上の業種が対象

参照：帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査（2023年10月）」

解決策

リファラル採用

従業員による紹介で人材を確保する。
採用コスト削減が可能だが、即時採用が難しい

01

リスクリング

ITなどの新たな領域の専門知識を従業員に教育する。
コストがかかることと、即効性がない。

02

即効性
が高い

デジタル化推進

AIロボットや、一元管理システムによる効率化を行う。
即効性は高いが、運用設計や業務フローの見直しが必要。

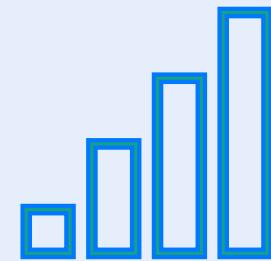
03

現状



非効率な運営で
収益拡大や店舗・EC拡大に注力できない

あるべき姿



効率的な運営 + デジタル化により
定量的な経営判断をしていく！

ご提案

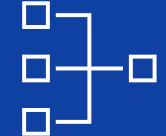


当社の“飲食業向けDXパッケージ”で実現できます！

 ***Uchite × 会計・POS・予約***

収益最大化の“打ち手”を決める 飲食業向けDXパッケージ

- ✓ デリバリーサービス・予約サイトの一元化による工数最適化
- ✓ デジタル化によるペーパレスの実現
- ✓ 定量的な経営状況の把握、意思決定のスピードUP



ソリューションの特徴

来店予約・デリバリー注文から、会計、収益分析をワンストップでサポート

デリバリーサイト 一元化

受注・売上
1端末で管理

UberEatsなど複数プラット
フォームを一元化
売上集計・請求管理の工数を
最小限に！！

予約サイトの一元化

予約・配席・在庫
最適化

食べログ・ホットペッパーなど複数サイトの予約や配席作業の工数を削減し、適正在庫を維持することが可能。

経営情報の定量把握

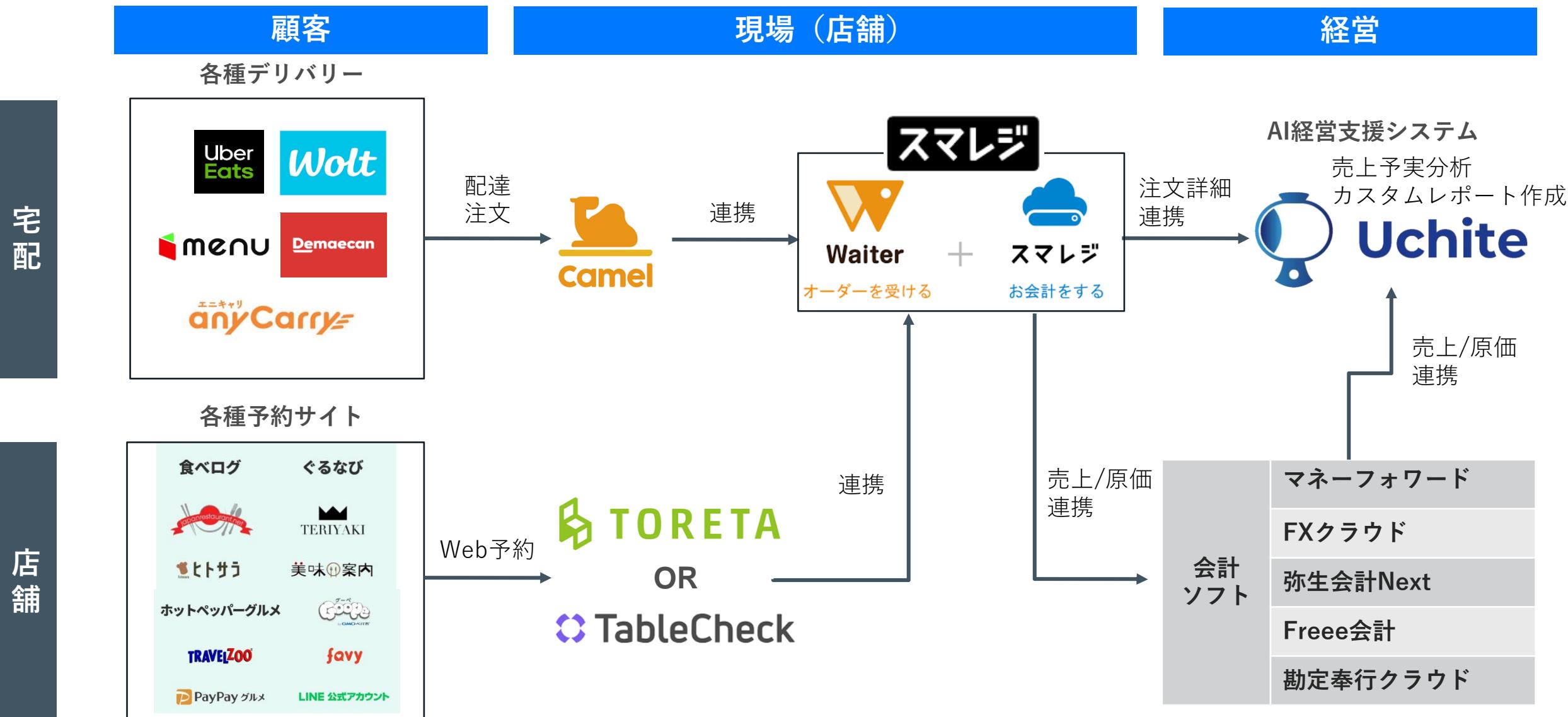
流入・売上・利益
可視化

日々の流入や売上・在庫・コストの状況を把握することで、最適な経営判断が可能に！

経営
最適化

ソリューション構成

・・・ソリューション提供範囲・・・
各種サービスのご提案、各SaaS初期導入、Uchiteの初期導入および、各サービスへの接続開発、レポート開発、初期運用トレーニング



導入後の運用イメージ

店舗運営の工数最適化・運営品質の維持向上・収益向上の施策に注力

Before

- × 複数のデリバリーサイトの売上集計作業に1日2時間かかっている
- × 複数予約サイトの配席や在庫確認のために、Excelに転記していく手間
- × 店舗運営で忙しいのに収益が悪化、理由を判断できる材料が無い

After

- デリバリーサイトを一元管理することで、作業時間をゼロに！
- 予約サイトを一元管理することで、転記の手間がゼロ、ミスも削減！
- 流入経路、売上状況を可視化することで、経営判断の材料が揃う！

どんな方におすすめ？

こんな事業者さまにおすすめです！

-  忙しくて毎日の店舗運営に追われている方
-  デリバリーサイトが多く、予約の確認漏れがある方
-  収益拡大に向けて活動したいが、判断材料が無い方
-  現状の人員で運営効率を上げる必要がある方

価格・料金算出例

※各種メーカーの価格はホームページから抜粋した情報です。（2025/5/5時点）

※価格は全て税抜き金額です。

※既にご利用中のサービスがある場合は流用可能ですが、既存プラン等など詳細を確認いたします。

初期費用970万円

・ 継続費用約130万円/年～で導入が可能です！

初期費用

No	項目	単位	費用	備考
1	AI経営支援システムUchite導入支援	1式	¥1,300,000	経営計画策定支援、初期設定、固定レポートページ構築
2	業務プロセス最適化コンサルティング	1式	¥1,500,000	業務フロー構築、最適化
3	各種サービス連携対応、各SaaS導入初期費用	1式	¥2,000,000	各種SaaSやシステムとの連携作業、各SaaSは都度見積
4	個別管理レポート開発	1式	¥3,500,000	飲食店特化個別経営・現場管理レポートページ開発
5	管理者・利用者操作研修	1式	¥1,400,000	ソリューション全体の運用研修（管理者、操作者向け）
小計			¥9,700,000	税抜き

継続費用

No	項目	単位	費用	備考
1	AI経営支援システムUchite（年額）	1式	¥720,000	月額60,000円×12か月、税抜
2	スマレジ フードビジネスプラン（年額）	1式	¥132,000	月額11,000円×12か月、税抜、1店舗分
3	Camel×スマレジ連携プラン Camel利用料込み（年額）	1式	¥180,000	月額15,000円×12か月、税抜、1店舗分
4	Web予約・顧客管理 TableCheck（年額）	1式	¥180,000	月額15,000円×12か月、税抜
5	マネーフォワードクラウド ビジネス（年額）	1式	¥74,160	年額59,760円 + User年額144,000円（4名*300円/月*12か月）
小計			¥1,286,160	税抜き、年間費用

各種サービス・構築役務 価格一覧

※各種メーカーの価格はホームページから抜粋した情報です。（2025/5/5時点）
※価格は全て税抜き金額です。

必須	機能	項目	単位	初期費用	継続費用	備考
○	経営データ分析（BI）	AI経営支援システムUchite	1式	—	¥720,000～	
○	Uchite導入支援	AI経営支援システムUchite導入支援	1式	¥1,300,000～	—	経営計画策定支援、基本レポート構築
○	業務プロセス最適化	業務プロセス最適化コンサルティング	1式	都度見積	—	業務フロー棚卸、最適化
○	システム間連携	各種サービス連携対応	1式	都度見積	—	各種SaaSやシステム連携作業
○	操作研修・教育	管理者・利用者操作研修	1式	都度見積	—	ソリューション全体の運用研修
○	業界特化個別管理レポート	業界特化個別管理レポート	1式	都度見積	—	業界特化個別管理レポート構築
○	POSレジ・オーダー	スマレジ フードビジネスプラン（月額）	1店舗	—	¥11,000～	プレミアムプラン以上が条件です。 (API連携が必要なため)
△	デリバリーサービス統合	Camel×スマレジ連携プラン（月額）	1店舗	—	¥15,000～	(Camel利用料込み)
いずれか必須	Web予約・顧客管理	TORETA ベーシック（月額）	1式	—	¥12,000～	
		TableCheck（月額）	1式	¥30,000	¥15,000～	
いずれか必須	財務会計	マネーフォワードクラウド会計Plus（月額）	1式	—	¥29,80～	左記のプラン以上が条件です。 (API連携が必要なため)
		FXシリーズ FXクラウド（月額）	1式	¥100,000	¥58,000～	
		弥生会計Next ベーシックプラン（月額）	1式	—	¥4,200～	
		Freee会計 スタータープラン（月額）	1式	—	¥5,480～	
		勘定奉行クラウド iBシステム（月額）	1式	¥60,000	¥23,500～	

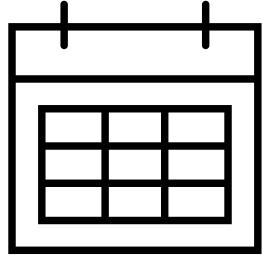
B
U
S
I
N
E
S
S

02

Hairdressing industry 理美容業向け ご提案資料

こんなお悩みございませんか？

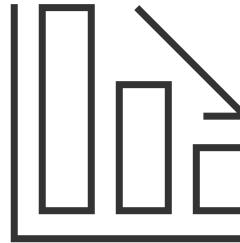
課題
01



予約サイト情報の煩雑さ

食べログ・ホットペッパーなど複数サイトの予約状況確認に工数や漏れが発生している。予約情報が一元管理ができていない。

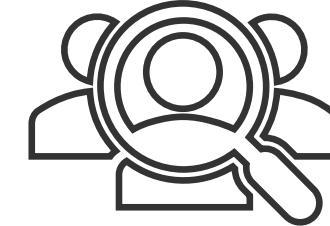
課題
02



経営状況把握が難しい

日々の売上・在庫・コスト状況の把握に時間を要している。データに基づく迅速な経営判断ができていない。

課題
03



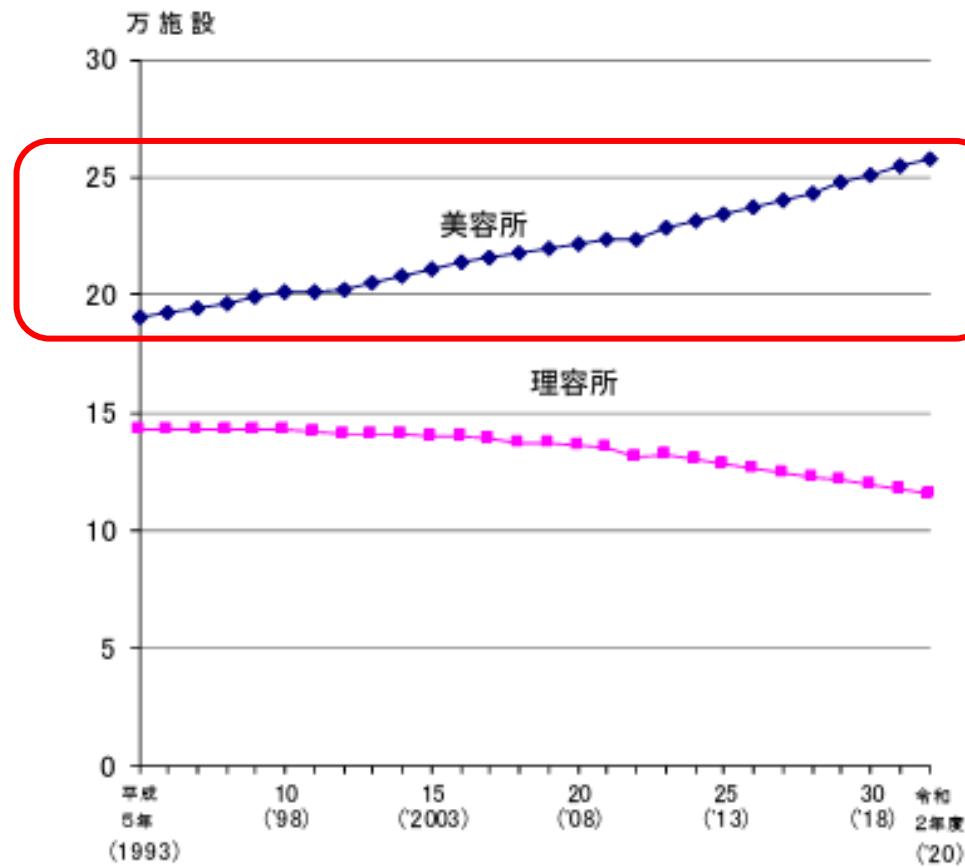
経営改善のアクションに悩む

認知度の向上や集客に向けた具体的な行動がわからない。手探りで実施しており、効果が出ているかわからない。



運営の効率が悪く、人的ミスも懸念、収益性も心配…

令和2年で店舗数がさらに拡大傾向（大手コンビニの約4.5倍の店舗数） 集客や採用競争によるコスト増大



解決策

単価UPや消耗材の品質最適化

単価を上げることや、シャンプーなどの原価を下げる収益を改善。常連客の離反が心配

01

02

03

大手は不採算店舗の撤退

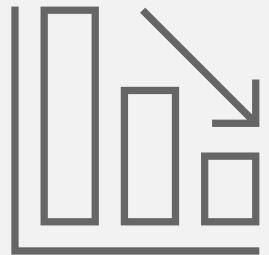
IT地域によっては不採算になる店舗も多数。撤退も検討の一つ

即効性
が高い

デジタル化推進

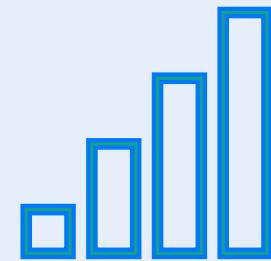
一元管理システムや集客外注による効率化を行う。即効性は高いが、運用設計や業務フローの見直しが必要。

現状



非効率な運営で
収益拡大や店舗・EC拡大に注力できない

あるべき姿



効率的な運営 + デジタル化により
定量的な経営判断をしていく！

ご提案

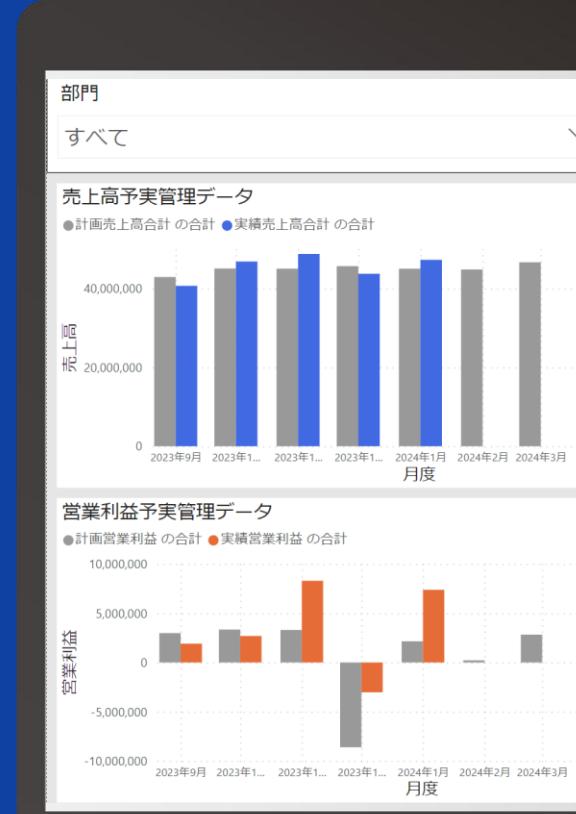
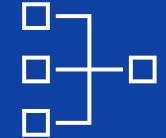
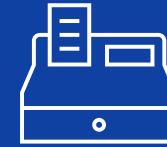


当社の“理美容業向けDXパッケージ”で実現できます！

 ***Uchite × 会計・予約・集客***

収益最大化の“打ち手”を決める
理美容業向けDXパッケージ

- ✓ 予約サイトの一元化による工数最適化
- ✓ 定量的な経営状況の把握、意思決定のスピードUP
- ✓ 集客拡大に向けた迅速なアクション



複数予約の最適化、会計・収益分析、その情報をもとに集客をワンストップでサポート

予約情報の一元管理

複数チャネル予約 最適化

ホットペッパービューティー[®]やEPARKなど複数サイトの予約を一元管理し、スタッフが一目で予約情報を確認できる！

経営情報の定量把握

流入・売上・利益 可視化

日々の流入や売上・在庫・コストの状況を把握することで、最適な経営判断が可能に！

経営
分析

集客に向けた迅速な アクション

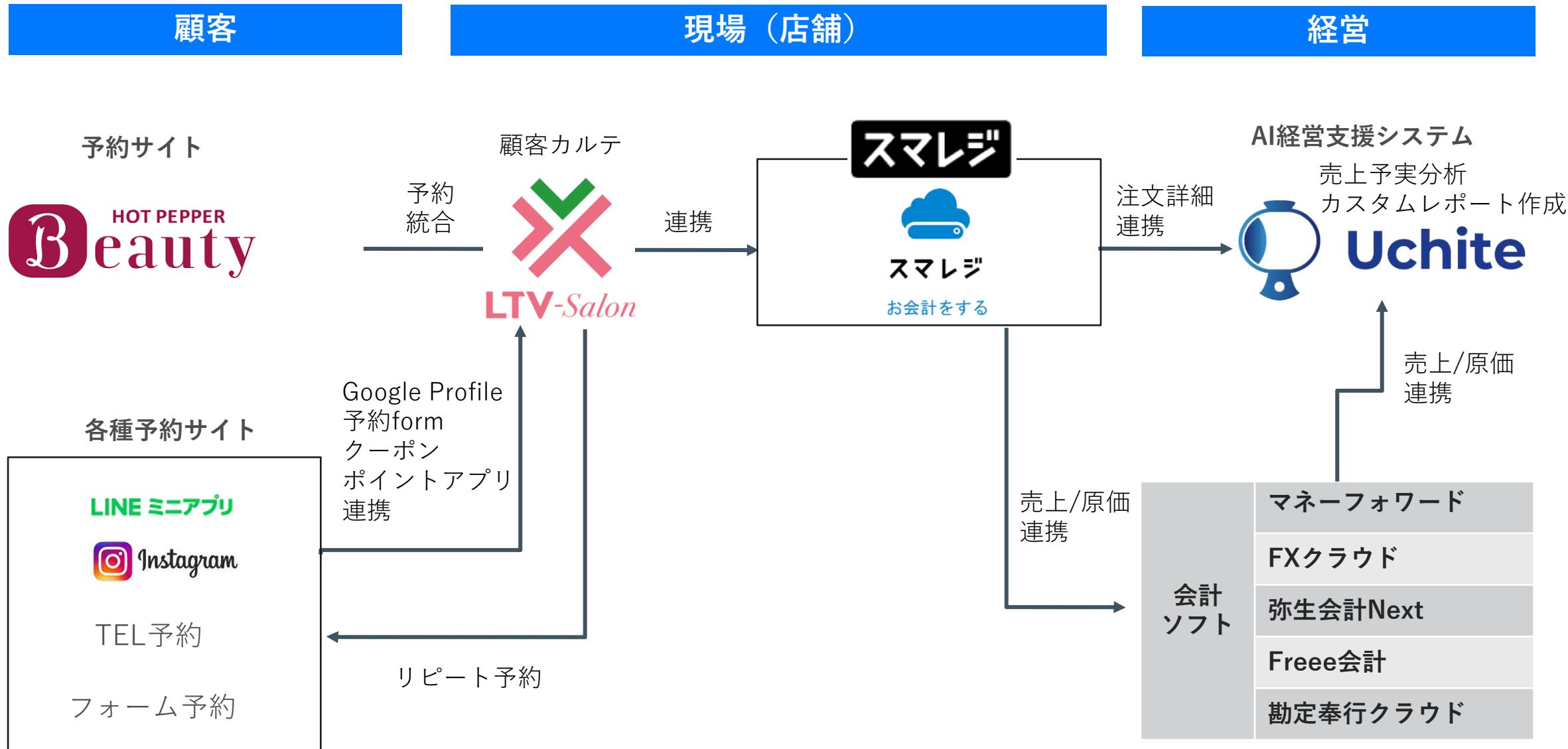
店舗のPR 顧客情報収集

GoogleMAPやSNSによる店舗PRを実施、予約の簡素化やクーポン発信で訴求力UP！

ソリューション構成

初回利用

継続利用



導入後の運用イメージ

店舗運営の工数最適化・運営品質の維持向上・収益向上の施策に注力

Before

- × 複数の予約サイトからの集客状況の確認に手間がかかっている。ブッキングして調整することもある。
- × 店舗運営で忙しいのに収益が悪化、理由を判断できる材料が無い
- × 認知度の向上や集客に向けた具体的な行動が、効果が出ていない。手探りで実施している。

After

- 予約サイトを一元管理することで、作業時間やブッキングをゼロに！
- 流入経路、売上状況を可視化することで、経営判断の材料が揃う！
- SNSによる店舗PR以外にも、予約の簡素化やクーポン発信で訴求力UP + 顧客情報の収集も可能！

どんな方におすすめ？

こんな事業者さまにおすすめです！

-  忙しくて毎日の店舗運営に追われている方
-  予約サイトが多く、確認漏れやブッキングによる調整がある方
-  収益拡大に向けて活動したいが、判断材料が無い方
-  現状の人員で運営効率・サービス品質を上げる必要がある方

価格・料金算出例

※各種メーカーの価格はホームページから抜粋した情報です。（2025/5/5時点）
※価格は全て税抜き金額です。
※既にご利用中のサービスがある場合は流用可能ですが、既存プラン等など詳細を確認いたします。

初期費用970万円 • 継続費用約120万円/年～で導入が可能です！

初期費用

No	項目	単位	費用	備考
1	AI経営支援システムUchite導入支援	1式	¥1,300,000	経営計画策定支援、初期設定、固定レポートページ構築
2	業務プロセス最適化コンサルティング	1式	¥1,500,000	業務フロー構築、最適化
3	各種サービス連携対応、各SaaS導入初期費用	1式	¥2,000,000	各種SaaSやシステムとの連携作業、各SaaSは都度見積
4	個別管理レポート開発	1式	¥3,500,000	美容室特化個別経営・現場管理レポートページ開発
5	管理者・利用者操作研修	1式	¥1,400,000	ソリューション全体の運用研修（管理者、操作者向け）
小計			¥9,700,000	税抜き

継続費用

No	項目	単位	費用	備考
1	AI経営支援システムUchite（年額）	1式	¥720,000	月額60,000円×12か月、税抜
2	予約システム+LINE支援サービス+MEO支援サービス	1式	¥180,000	月額15,000円×12か月、税抜
3	スマレジ プレミアムプラスプラン	1式	¥96,000	月額8,000円×12か月、税抜、1店舗分
4	WEB予約管理 スマレジLTV-Salon連携	1式	¥120,000	月額10,000円×12か月、税抜
5	マネーフォワードクラウド ビジネス（年額）	1式	¥74,160	年額59,760円+User年額144,000円（4名×300円/月×12か月）
小計			¥1,190,160	税抜き、年間費用

各種サービス・構築役務 価格一覧

※各種メーカーの価格はホームページから抜粋した情報です。（2025/5/5時点）
※価格は全て税抜き金額です。

必須	機能	項目	単位	初期費用	継続費用	備考
○	経営データ分析 (BI)	AI経営支援システムUchite	1式	—	¥720,000～	
○	Uchite導入支援	AI経営支援システムUchite導入支援	1式	¥1,300,000～	—	経営計画策定支援、レポート構築
○	業務プロセス最適化	業務プロセス最適化コンサルティング	1式	都度見積	—	業務フロー棚卸、最適化
○	システム間連携	各種サービス連携対応	1式	都度見積	—	各種SaaSやシステム連携作業
○	業界特化個別管理レポート	業界特化個別管理レポート	1式	都度見積	—	業界特化個別管理レポート構築
○	操作研修・教育	管理者・利用者操作研修	1式	都度見積	—	ソリューション全体の運用研修
いずれか必須	予約管理・集客支援	LTV-Salon予約システム（月額）	1式	要問合せ	¥7,000	
		予約システム+LINE支援サービスorMEO支援サービス（月額）	1式		¥9,800	
		予約システム+LINE支援サービス+MEO支援サービス（月額）	1式		¥15,000	
○	POSレジ・オーダー	スマレジ プレミアムプラスプラン（月額）	1店舗	—	¥8,000～	
○	POSレジ・連携	WEB予約管理 スマレジLTV-Salon連携（月額）	1式	—	¥10,000～	スマレジプレミアムプラス以上
いずれか必須	財務会計	マネーフォワードクラウド ビジネス（月額）	1式	—	¥4,980～	左記のプラン以上が条件です。 (API連携が必要なため)
		FXシリーズ FXクラウド（月額）	1式	¥100,000	¥58,000～	
		弥生会計Next ベーシックプラン（月額）	1式	—	¥4,200～	
		Freee会計 スタータープラン（月額）	1式	—	¥5,480～	
		勘定奉行クラウド iBシステム（月額）	1式	¥60,000	¥23,500～	

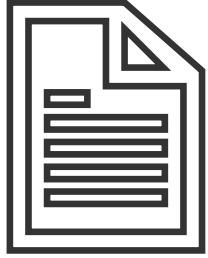
B
U
S
I
N
E
S
S

03

construction industry
建設業向け ご提案資料

こんなお悩みございませんか？

課題
01



紙での作業が多く生産性が低い

現場作業の特性上、紙への手書き作業が多く、書き忘れや、集計のための転記などが発生し非効率になっている。

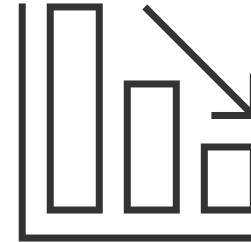
課題
02



工事毎の損益管理ができない

工事毎の収益を把握しておらず、工事によっては赤字になっているものもある。また、入金漏れなども発生している。

課題
03



経営状況把握が難しい

日々の工事進捗や、売上・原価の実績の把握に時間を使っている。データに基づく迅速な経営判断ができていない。

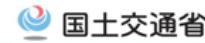


運営の効率が悪く、人的ミスも懸念、収益性も心配…

建設業界のお悩み実態

技能者の全体の1/4は高齢者。今後は採用競争による人材採用・維持コスト増大
中小企業では現状の人員構成で運営するための“生産性向上”が必要。

年齢階層別の建設技能者数



○60歳以上の技能者は全体の約4分の1(25.7%)を占めており、10年後にはその大半が引退することが見込まれる。

○これからの建設業を支える29歳以下の割合は全体の約12%程度。若年入職者の確保・育成が喫緊の課題。

▶ 担い手の待遇改善、働き方改革、生産性向上を一体として進めることが必要



参照：国土交通省「建設業を巡る現状と課題」

解決策

リファラル採用

従業員による紹介で人材を確保する。

採用コスト削減が可能だが、即時採用が難しい

01

02

03

リスクリング

ドローンやITツールなどの新たな領域の専門知識を従業員に教育する。コストがかかる、即効性がない。

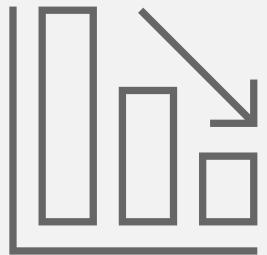
即効性
が高い

デジタル化推進

AIロボットや、ペーパレスや施工管理の仕組みを利用し、効率化を行う。即効性は高いが、業務フローの見直し必要。

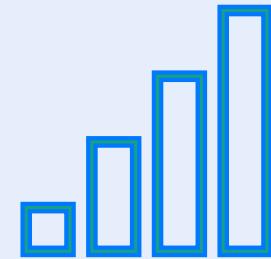
本来のあるべき姿

現状



非効率な運営で工事利益維持や
受注拡大に向けた営業活動ができない

あるべき姿



効率的な運営 + デジタル化により
定量的な経営判断をしていく！

ご提案

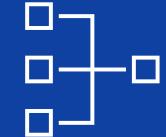
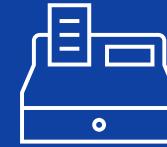


当社の“建設業向けDXパッケージ”で実現できます！

 **Uchite × ペーパレス・原価**

収益最大化の“打ち手”を決める 建設業向けDXパッケージ

- ✓ デジタル化によるペーパレスの実現
- ✓ 工事毎の損益を把握し、改善へのヒントに
- ✓ 定量的な経営状況の把握、意思決定のスピードUP



ペーパレス化から、工事損益の把握、収益分析をリアルタイムに実現

経営
最適化

現場作業のペーパレス化

作業実績 入力簡素化

タブレットで入力することで、
入力漏れや、転記作業などが
不要で生産性が向上。

工事毎の損益把握

売上・原価 一元化

工事毎に収益を管理し、工事
の収益性を把握できることや、
入金漏れを抑制できる。

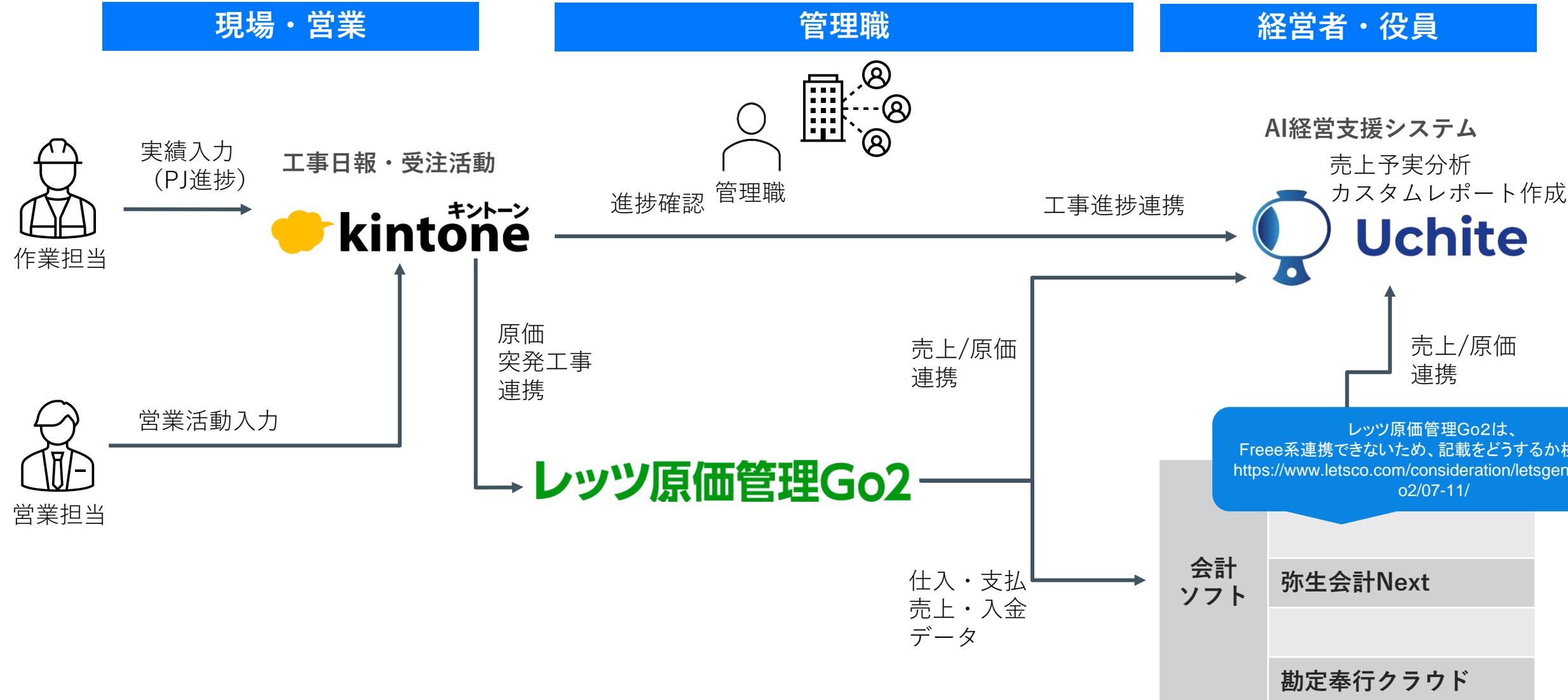
経営情報の定量把握

工事進捗・損益 迅速に把握

日々の工事進捗や、損益の実
績を迅速に把握し、データに
基づく経営判断が可能！

ソリューション構成

ソリューション 提供範囲の明記



現場作業の生産性向上・工事品質の維持向上・収益向上の施策に注力

Before

手書きのため、汚くて読めない、
集計作業に時間要する

会社として収益が悪化しており、
理由がわからない

経営状況の把握が遅く、
改善アクションが迅速にできない

After

ペーパレスにして、入力の負荷や
品質を向上！

工事毎の損益を把握し、
収益性の低い工事から改善策を検討

迅速に経営状況を把握し、
収益改善・拡大に向けてすぐ動ける！

どんな方におすすめ？

こんな事業者さまにおすすめです！



日々の付帯作業・運営に追われている方



収益拡大に向けて活動したいが、判断材料が無い方



現状の人員で運営効率を上げる必要がある方

価格・料金算出例

※各種メーカーの価格はホームページから抜粋した情報です。（2025/5/5時点）

※価格は全て税抜き金額です。

※既にご利用中のサービスがある場合は流用可能ですが、既存プラン等など詳細を確認いたします。

初期費用1,030万円 • 継続費用約130万円/年～で導入が可能です！

初期費用

No	項目	単位	費用	備考
1	AI経営支援システムUchite導入支援	1式	¥1,300,000	経営計画策定支援、初期設定、レポート構築
2	業務プロセス最適化コンサルティング	1式	¥1,500,000	業務フロー構築、最適化
3	各種サービス連携対応、各SaaS導入初期費用	1式	¥2,000,000	各種SaaSやシステムとの連携作業、各SaaSは都度見積
4	個別管理レポート開発	1式	¥3,500,000	建設業特化個別経営・現場管理レポートページ開発
5	管理者・利用者操作研修	1式	¥1,400,000	ソリューション全体の運用研修（管理者、操作者向け）
6	レッツ原価管理Go2クラウド初期費用+オンライン指導	1式	¥60,000	初期費用10,000円+オンライン指導50,000円/回
小計			¥10,300,000	税抜き

継続費用

No	項目	単位	費用	備考
1	AI経営支援システムUchite（年額）	1式	¥720,000	月額60,000円×12か月、税抜
2	Kintone スタンダード（年額）	1式	¥216,000	月額18,00円×10User×12か月、税抜
3	レッツ原価管理Go2クラウド（年間）	1式	¥240,000	年間、税抜、1人利用
4	弥生会計Next ベーシックプラン（月額）	1式	¥50,400	月額4,200円×12か月、税抜
小計			¥1,226,400	税抜き、年間費用

各種サービス・構築役務 価格一覧

※各種メーカーの価格はホームページから抜粋した情報です。 (2025/5/5時点)
※価格は全て税抜き金額です。

必須	機能	項目	単位	初期費用	継続費用	備考
○	経営データ分析 (BI)	AI経営支援システムUchite	1式	—	¥720,000～	
○	Uchite導入支援	AI経営支援システムUchite導入支援	1式	¥1,300,000～	—	経営計画策定支援、レポート構築
○	業務プロセス最適化	業務プロセス最適化コンサルティング	1式	都度見積	—	業務フロー棚卸、最適化
○	システム間連携	各種サービス連携対応	1式	都度見積	—	各種SaaSやシステム連携作業
○	業界特化個別管理レポート	業界特化個別管理レポート	1式	都度見積	—	業界特化個別管理レポート構築
○	Kintone設計	Kintone設計・開発	1式	都度見積	—	Kintone内、建設業機能特化開発
○	操作研修・教育	管理者・利用者操作研修	1式	都度見積	—	ソリューション全体の運用研修
○	日報・活動入力	Kintone スタンダード（年額）	10User	—	¥216,000～	本ソリューションでは、左記のプラン以上が条件です。（API連携が必要なため）
○	建設業向け原価管理	レツツ原価管理Go2クラウド（年間）	1User	¥10,000	¥240,000～	
○	原価管理 操作指導	レツツ原価管理Go2クラウド オンライン指導	1回	¥50,000	—	3時間
いざ れか 必須	財務会計	弥生会計Next ベーシックプラン（月額）	1式	—	¥4,200～	左記のプラン以上が条件です。 (API連携が必要なため)
		勘定奉行クラウド iBシステム（月額）	1式	¥60,000	¥23,500～	

B
U
S
I
N
S
S

04

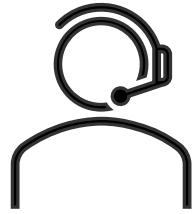
call center industry

コーラルセンター業界向け

ご提案資料

こんなお悩みございませんか？

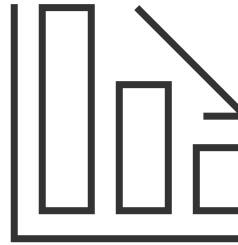
課題
01



架電・受電の応対遅れが目立つ

迅速かつ適切な対応が必要ななか、顧客情報や問い合わせなどのシステムが分散しており、照会に時間がかかる

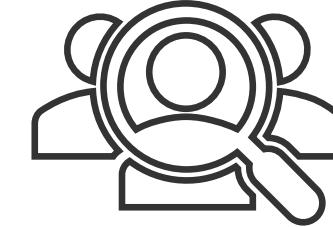
課題
02



経営状況把握が難しい

日々の受注や売上、顧客の声（VOC）の把握に時間を要している。データに基づく迅速な経営判断ができていない。

課題
03



経営改善のアクションに悩む

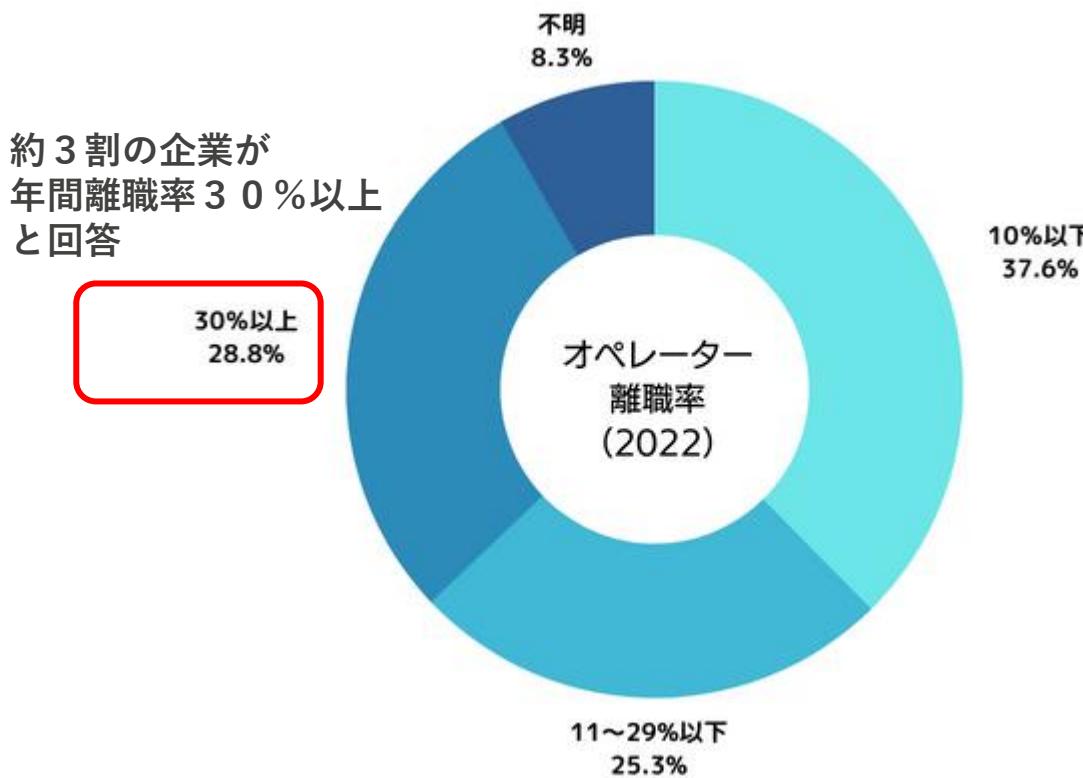
顧客の声を、経営陣に報告が不十分で、経営改善のアクションが進んでいない。何をすべきかいつも悩んでいる。



運営の効率が悪く、人的ミスも懸念、収益性も心配…

年間離職率30%以上の企業が約3割で問題視（日本の平均離職率13.4%）

オペレータの年間離職率 企業調査



参照：出典：株式会社リックテレコム「コールセンター白書2020年」

解決策

採用基準の見直し

採用基準を見直し、適正を確認したうえで採用する。しかし、採用数が伸び悩む傾向あり。

01

福利厚生の充足

ストレスがたまりやすい職種であることから、満足度を高める取り組みを推奨。固定費として予算化必要。

02

即効性
が高い

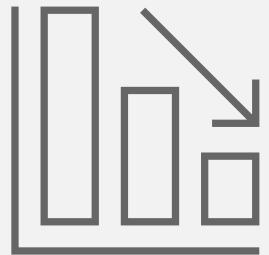
デジタル化推進

待ち時間は顧客のストレスとなり、オペレータにも精神的負担を与える。架電・受電の効果的な仕組みで負担軽減。

03

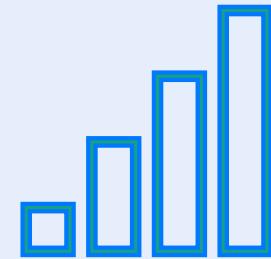
本来のあるべき姿

現状



非効率な運営で顧客満足度の向上や、
収益拡大に注力できない

あるべき姿



効率的な運営 + デジタル化により
定量的な経営判断をしていく！

ご提案



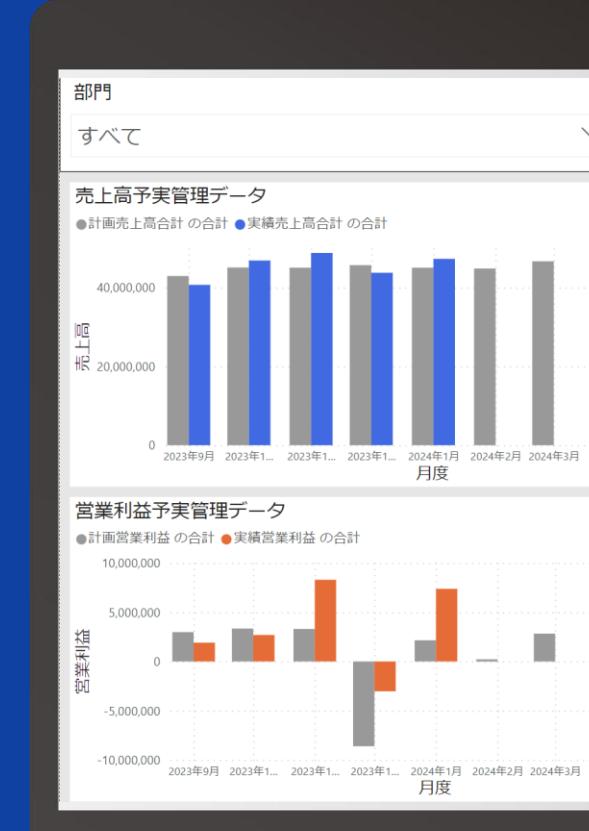
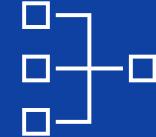
当社の“コールセンター業向けDXパッケージ”で実現できます！



Uchite × CTI・CRM・AI

収益最大化の“打ち手”を決める コールセンター業向けDXパッケージ

- ✓ 架電・受電の最適化・簡素化による工数最適化・応対品質向上
- ✓ 定量的な経営状況の把握、意思決定のスピードUP
- ✓ 顧客の声（VOC）をもとに、最適な戦略やアクションプラン検討



来店予約・デリバリー注文から、会計、収益分析をワンストップでサポート

架電・受電の生産性向上

一元管理による操作性向上

Uオートコールや、CRMツールとの連携により、最適化された画面で受電・架電が可能に！

経営情報の定量把握

顧客の声・収益可視化

日々の架電・受電の顧客の声や、売上・コストの状況を把握することで、最適な経営判断が可能に！

経営最適化

架電数拡大・ヒット率高向

顧客の声を踏まえた架電戦略を実現

日々の顧客の声や、自社の収益状況を踏まえ、架電戦略やリソースの投下を最適化！

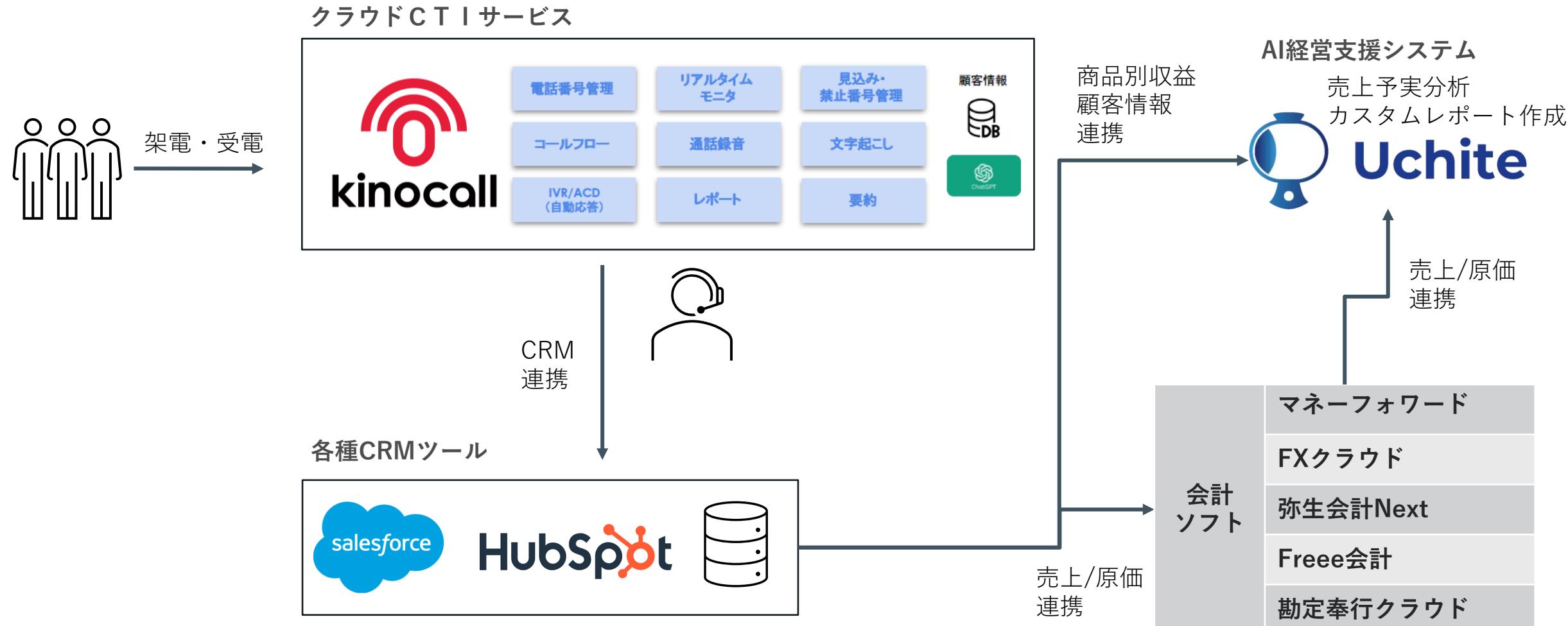
ソリューション構成

ソリューション
提供範囲の明記

顧客

現場（コールセンター）

経営



導入後の運用イメージ

コールセンター運営の工数最適化・品質の維持向上・収益向上の施策に注力

Before

- ✗ 複数のシステムを利用しており
架電・受電対応が非効率
- ✗ 運営で忙しいのに収益が悪化、
理由を判断できる材料が無い
- ✗ 経営改善に向けた具体的な
アクションが定まらない

After

- 架電・受電およびCRMを一元管理
することで、生産性を大幅に向上！
- 顧客の声、収益状況を可視化・分析
することで原因の究明が可能
- 定量的な経営情報をもとに、
戦略や具体的なアクションが決まる

どんな方におすすめ？

こんな事業者さまにおすすめです！

-  忙しくて毎日の運営に追われている方
-  システムが分散しており、架電・受電対応に時間を要している方
-  収益拡大に向けて活動したいが、判断材料が無い方
-  現状の人員で運営効率を上げる必要がある方

価格・料金算出例

※各種メーカーの価格はホームページから抜粋した情報です。（2025/5/5時点）
 ※価格は全て税抜き金額です。
 ※既にご利用中のサービスがある場合は流用可能ですが、既存プラン等など詳細を確認いたします。

初期費用1,016万円 • 継続費用約217万円/年～で導入が可能です！

初期費用

No	項目	単位	費用	備考
1	AI経営支援システムUchite導入支援	1式	¥1,300,000	経営計画策定支援、初期設定、レポート構築
2	業務プロセス最適化コンサルティング	1式	¥1,500,000	業務フロー構築、最適化
3	各種サービス連携対応、各SaaS導入初期費用	1式	¥2,000,000	各種SaaSやシステムとの連携作業、各SaaSは都度見積
4	個別管理レポート開発	1式	¥3,500,000	コール営業特化個別経営・現場管理レポートページ開発
5	管理者・利用者操作研修	1式	¥1,400,000	ソリューション全体の運用研修（管理者、操作者向け）
6	Kinocall導入支援	1式	¥100,000	
7	HubSpot Professional導入支援	1式	¥360,000	
	小計		¥10,160,000	税抜き

継続費用

No	項目	単位	費用	備考
1	AI経営支援システムUchite（年額）	1式	¥720,000	月額60,000円×12か月、税抜
2	Kinocall（年額）	1式	¥222,000	(基本料4,500 + 電話番号2,000円 + 2ID 6,000×2)×12か月
3	HubSpot Marketing Hub Professional（年額）	1式	¥1,152,000	年間、税抜
4	マネーフォワードクラウド ビジネス（年額）	1式	¥74,160	年額59,760円 + User年額144,000円（4名×300円/月×12か月）
	小計		¥2,168,160	税抜き、年間費用

各種サービス・構築役務 価格一覧

※各種メーカーの価格はホームページから抜粋した情報です。（2025/5/5時点）
※価格は全て税抜き金額です。

必須	機能	項目	単位	初期費用	継続費用	備考
○	経営データ分析（BI）	AI経営支援システムUchite	1式	—	¥720,000～	
○	Uchite導入支援	AI経営支援システムUchite導入支援	1式	¥1,300,000～	—	経営計画策定支援、レポート構築
○	業務プロセス最適化	業務プロセス最適化コンサルティング	1式	都度見積	—	業務フロー構築、最適化
○	システム間連携	各種サービス連携対応	1式	都度見積	—	各種SaaSやシステム連携作業
○	業界特化個別管理レポート	業界特化個別管理レポート	1式	都度見積	—	業界特化個別管理レポート構築
○	操作研修・教育	管理者・利用者操作研修	1式	都度見積	—	ソリューション全体の運用研修
○	架電・受電効率化 CTIシステム	Kinocall（月額）	1式	¥100,000	¥18,500～	基本料4,500+電話番号2,000円+ 2ID 6,000×2
○	架電・受電効率化 CTIシステム	Kinocall導入支援	1式	都度見積	—	
いずれか 必須	顧客管理・CRM	HubSpot Marketing Hub Professional（月額）	1式	—	¥96,000～	
		HubSpot Professional導入支援	1式	360,000	—	
いずれか 必須	顧客管理・CRM	Salesforce Sales Cloud Pro Suite	1式	—	¥12,000～	
		Salesforce Sales Cloud 導入支援		都度見積	—	
いずれか 必須	財務会計	マネーフォワードクラウド ビジネス（月額）	1式	—	¥4,980～	左記のプラン以上が条件です。 (API連携が必要なため)
		FXシリーズ FXクラウド（月額）	1式	¥100,000	¥58,000～	
		弥生会計Next ベーシックプラン（月額）	1式	—	¥4,200～	
		Freee会計 スタータープラン（月額）	1式	—	¥5,480～	
		勘定奉行クラウド iBシステム（月額）	1式	¥60,000	¥23,500～	

導入までの流れ

導入の流れ



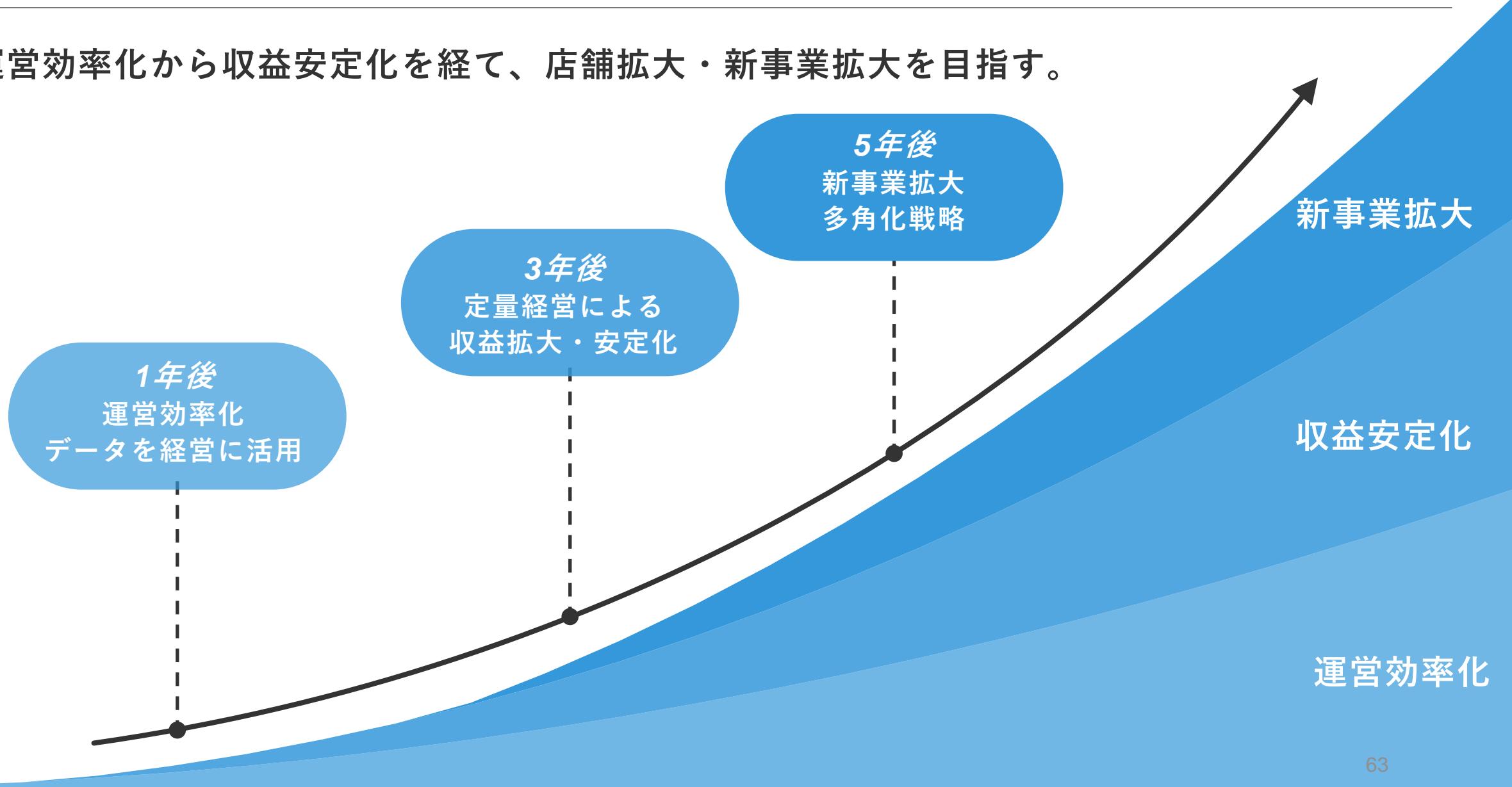
- ・初回のお問い合わせに対し、専任担当者が内容を確認し、ヒアリング日程を調整します。
- ・初回のお問い合わせに対し、専任担当者が内容を確認し、ヒアリング日程を調整します。

最短で7営業日

最短で5営業日

導入後の目指すべきロードマップ

運営効率化から収益安定化を経て、店舗拡大・新事業拡大を目指す。



BUSINESS

