



# ゾブロス xoblos

DIT Office Management System for an Enterprise

ご利用  
実績



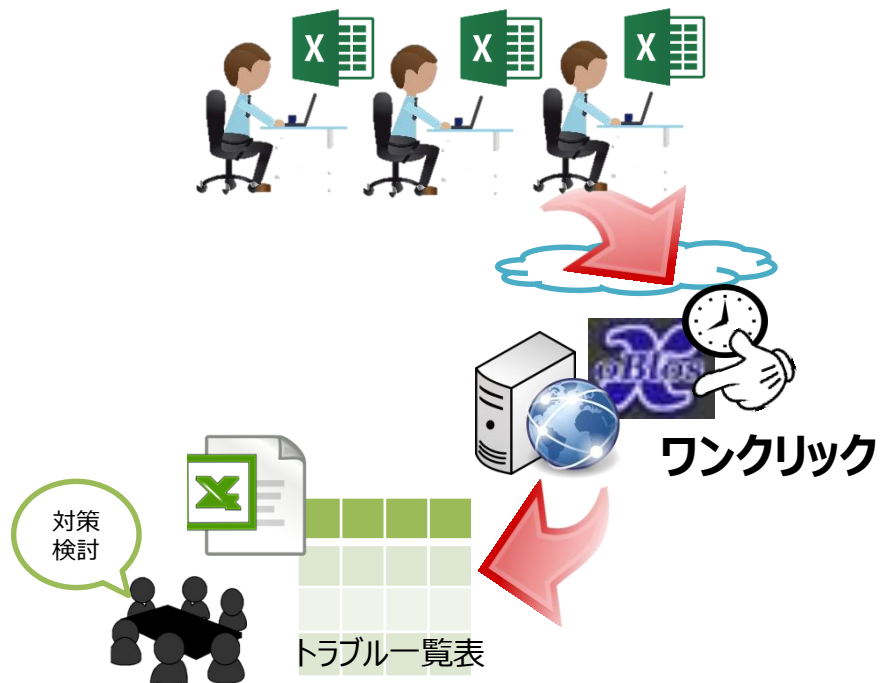
## ・現場からのトラブル報告書集計

Before



各拠点から提出されるクレーム報告書を対策用の一覧表に取りまとめが煩雑で、担当者に負担がかかっておりました。重要なのは取りまとめた後のアクションだったのですが、中々対策検討に移れない状況でした。

After



担当者の作業をxoBlosで自動化、Windowsタスクスケジューラで、定期起動し、ランク分けされた表の取りまとめを瞬時に行うことが可能となり、いち早い対策を行える環境としました。

## ・現場からのトラブル報告書集計

After

入力

CSV

件名1	件名2	申請者	申請日	最終更新者	最終更新日	承認完了日	承認状況	添付ファイル	書類No	会社名	伝票No.
勝 太郎	380	勝 太郎	#####	木戸 武史	2015/10/23 13:23	2015/10/23 13:23	承認完了	なし	60735		
勝 太郎	380	勝 太郎	#####	木戸 武史	2015/10/23 13:23	2015/10/23 13:23	承認完了	なし	60735		
勝 太郎	380	勝 太郎	#####	木戸 武史	2015/10/23 13:23	2015/10/23 13:23	承認完了	なし	60735		
勝 太郎	380	勝 太郎	#####	木戸 武史	2015/10/23 13:23	2015/10/23 13:23	承認完了	なし	60735		
勝 太郎	380	勝 太郎	#####	木戸 武史	2015/10/23 13:23	2015/10/23 13:23	承認完了	なし	60735		

### 諸経費・出張旅費精算 一覧表

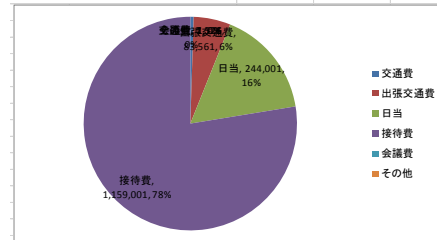
#### 所属部門別（月別集計）

作成日： 2017年6月4日  
対象月： 10月分

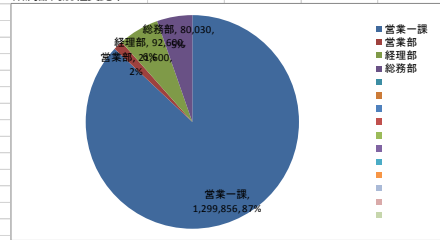
担当者	承認

所属部門名	氏名	交通費	出張交通費	日当	接待費	会議費	その他	担当者/部門合計
営業一課	勝 太郎	3,535	15,960	120,000	1,125,000	0	0	1,264,495
	木戸 武史	1,360	0	0	34,000	0	0	35,360
部門計		4,895	15,960	120,000	1,159,000	0	0	1,299,855
営業部	織田 信介	0	21,600	0	0	0	0	21,600
		0	21,600	0	0	0	0	21,600
部門計		0	21,600	0	0	0	0	21,600
経理部	坂本 一馬	600	14,000	48,000	0	0	0	62,600
	太田 治	0	10,000	20,000	0	0	0	30,000
部門計		600	24,000	68,000	0	0	0	92,600
総務部	西本 武則	2,030	22,000	56,000	0	0	0	80,030
		2,030	22,000	56,000	0	0	0	80,030
部門計		2,030	22,000	56,000	0	0	0	80,030
総合計		7,525	83,560	244,000	1,159,000	0	0	

項目別経費比率



所属部門別経費比率



出力

バッチがデータの存在を検知すれば自動帳票作成！と最適な環境だにゃ



## ・現場からのトラブル報告書集計

After

### トラブル報告書

入力

アンケートコード		22222
評価レベル		C
内容	分類	対応
	件名	サイト運営
発生日時		2015年4月10日
手段		電話
クレーム詳細	概要	顧客からの質問に対しての 不適切な対応
	顧客先	渋谷株式会社
担当者		太郎
対応状況	未・中・済	対応済
	対応日時	2015年4月10日

Windowsタスク  
スケジューラを活用  
すれば定期的に報告書を  
自動更新できるにゃ！



### トラブル管理一覧

出力

記入日 2016/2/12

コード	発生日	対応日	顧客名	担当者	件名	クレーム内容	原因	対応内容	対応状況	クレームレベル
22222	2015/4/10	2015/4/10	渋谷株式会社	太郎	サイト運営	顧客からの質問に対しての不適切な対応	運営担当社員の知識不足。	丁寧に電話にて謝罪した後、今後の対策を詳しく説明、再発防止を約束。	対応済	C
111111	2015/4/20	2015/4/20	情報	中村太郎	BBB開発	納期を守れなかった	テストに大幅な時間がかかってしまい、納期を守れなかった。	丁寧に電話にて謝罪した後、即日開発担当者を訪れ詳細説明を行った。	対応済	A

## ・注文データ仕訳登録

Before

### 発注



複数フォーマット  
のデータ仕訳登録

取引先A 取引先B 取引先C

製品卸業で、各社からのバラバラなフォーマットの注文データを、複数人で仕訳登録していた。

- ・担当者の精神的苦痛
- ・ミス多発 欠品と改善を望まれていた。

After

### 発注



ミスなく！  
残業削減！

取引先A 取引先B 取引先C

xoBlos導入後は、仕入先毎の異なった注文データを一度マスターに登録するだけで、基幹システムへの取込み作業をワンクリック自動化することに成功！  
注文データは、WEB画面から提出頂く事で、メール受信の手間もなくし、ミスなく、残業時間の削減を実現。

## ・注文データ仕訳登録（入カイメージ）

After

A  
社



データ種別	伝票日付	取引先名	実績1名	取引名	商品コード	商品名	グループ1名	取引先電話番号	取引先コード
売上	2015/2/21	ワン 株式会社	神奈川 賢一	掛売上	AARL	リシ ライトナチュラルブラウン	DIT株式会社	0477-73-xxx	114
売上	2015/2/21	ワン 株式会社	神奈川 賢一	掛売上	AARL	リシ ライトナチュラルブラウン	DIT株式会社	0477-31-xxx	405
売上	2015/2/21	ワン 株式会社	神奈川 賢一	掛売上	AARL	リシ ライトナチュラルブラウン	DIT株式会社	0477-31-xxx	405
売上	2015/2/21	美容室 コ	千葉 裕	掛売上	AACD	カルト ジェリーパウダー 130m	DIT株式会社	0477-31-xxx	406
売上	2015/2/21	美容室 コ	千葉 裕	掛売上	AACD	カルト ジェリーパウダー 130m	DIT株式会社	0477-56-xxx	424
売上	2015/2/21	美容室 I7	山梨 哲也	掛売上	AAR	リシェイトナチュラルブラウン	DIT株式会社	0477-56-xxx	424
売上	2015/2/21	美容室 I7	山梨 哲也	掛売上	AAS	セシースプレー275g	DIT株式会社	03-5555-xxx	121
売上	2015/2/21	美容室か	千葉 裕	掛売上	AAS	セシースプレー275g	DIT株式会社	03-5555-xxx	121
売上	2015/2/21	美容室 かり	山梨 哲也	掛売上	AAF	フォーミルティ VIOLET	DIT株式会社	03-5555-xxx	121

B  
社



日付	商品	担当	取引名	種別	商品名	取引先	電話番号	グループ1名	取引先コード
2015/2/21	AARL	神奈川 賢一	掛売上	売上	リシ ライトナチュラルブラウン	ワン 株式会社	0477-73-xxx	DIT株式会社	114
2015/2/21	AARL	神奈川 賢一	掛売上	売上	リシ ライトナチュラルブラウン	ワン 株式会社	0477-31-xxx	DIT株式会社	405
2015/2/21	AARL	神奈川 賢一	掛売上	売上	リシ ライトナチュラルブラウン	ワン 株式会社	0477-31-xxx	DIT株式会社	405
2015/2/21	AACD	千葉 裕	掛売上	売上	カルト ジェリーパウダー 130m	美容室 コ	0477-31-xxx	DIT株式会社	406
2015/2/21	AACD	千葉 裕	掛売上	売上	カルト ジェリーパウダー 130m	美容室 コ	0477-56-xxx	DIT株式会社	424
2015/2/21	AAR	山梨 哲也	掛売上	売上	リシェイトナチュラルブラウン	美容室 I7	0477-56-xxx	DIT株式会社	424
2015/2/21	AAS	山梨 哲也	掛売上	売上	セシースプレー275g	美容室 I7	03-5555-xxx	DIT株式会社	121
2015/2/21	AAS	千葉 裕	掛売上	売上	セシースプレー275g	美容室か	03-5555-xxx	DIT株式会社	121
2015/2/21	AAF	山梨 哲也	掛売上	売上	フォーミルティ VIOLET	美容室 かり	03-5555-xxx	DIT株式会社	121

C  
社



品名	データ	名前	項目	商品	伝票日付	会社	取引先名	取引先	取引先コード
リシ ライトナチュラルブラウン	売上	神奈川 賢一	掛売上	AARL	2015/2/21	DIT株式会社	ワン 株式会社	0477-73-xxx	114
リシ ライトナチュラルブラウン	売上	神奈川 賢一	掛売上	AARL	2015/2/21	DIT株式会社	ワン 株式会社	0477-31-xxx	405
リシ ライトナチュラルブラウン	売上	神奈川 賢一	掛売上	AARL	2015/2/21	DIT株式会社	ワン 株式会社	0477-31-xxx	405
カルト ジェリーパウダー 130m	売上	千葉 裕	掛売上	AACD	2015/2/21	DIT株式会社	美容室 コ	0477-31-xxx	406
カルト ジェリーパウダー 130m	売上	千葉 裕	掛売上	AACD	2015/2/21	DIT株式会社	美容室 コ	0477-56-xxx	424
リシェイトナチュラルブラウン	売上	山梨 哲也	掛売上	AAR	2015/2/21	DIT株式会社	美容室 I7	0477-56-xxx	424
セシースプレー275g	売上	山梨 哲也	掛売上	AAS	2015/2/21	DIT株式会社	美容室 I7	03-5555-xxx	121
セシースプレー275g	売上	千葉 裕	掛売上	AAS	2015/2/21	DIT株式会社	美容室か	03-5555-xxx	121
フォーミルティ VIOLET	売上	山梨 哲也	掛売上	AAF	2015/2/21	DIT株式会社	美容室 かり	03-5555-xxx	121

入力

A社、B社、C社  
バラバラなレイアウトの  
データからワンクリックで  
一括抽出が可能！



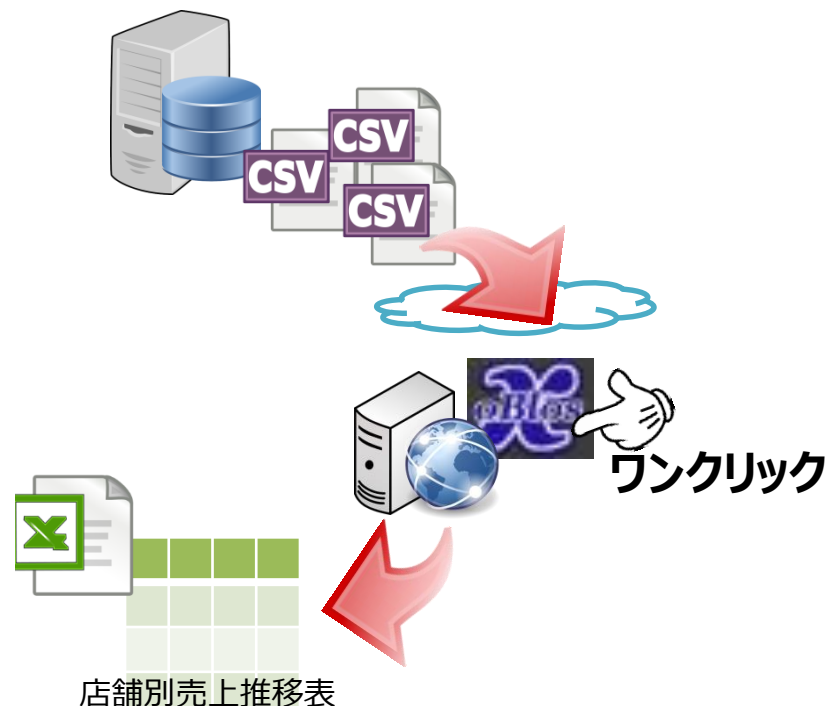
## ・店舗売上実績データからの帳票作成

Before



販売管理システムから抽出した各店の売り上げ情報を店舗マスタ情報と付け合わせ、店舗別年間売上推移表を作成しておりました。店舗が増えるほどに負荷が増し、コストも増え、ミスも増えてしまう状況でした。

After



左記作業をワンクリック自動化、毎月作成していた店舗別推移表を出力したい時にワンクリックで出力可能な状況とし、コストを削減、ミスも無くし、リアルな経営判断材料を提供出来るようになりました。

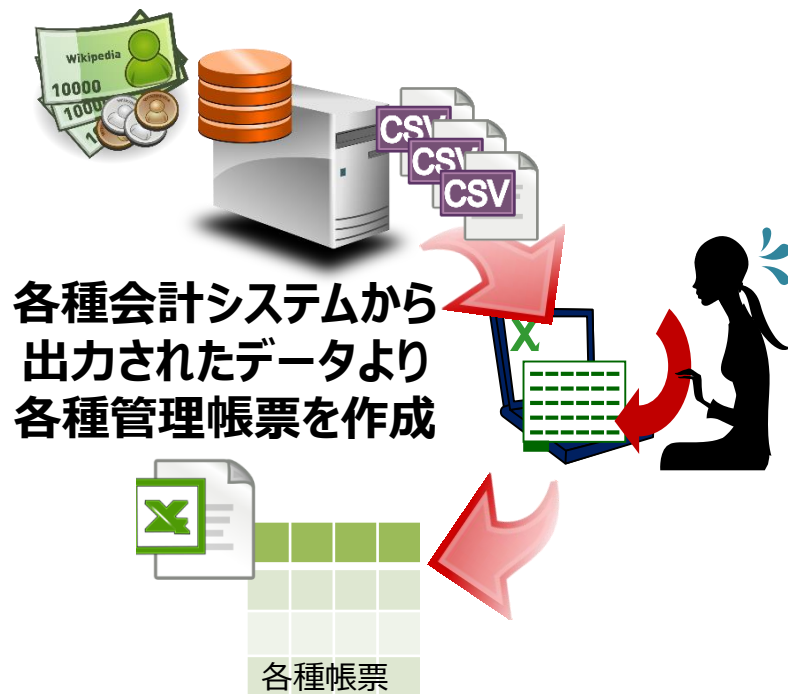






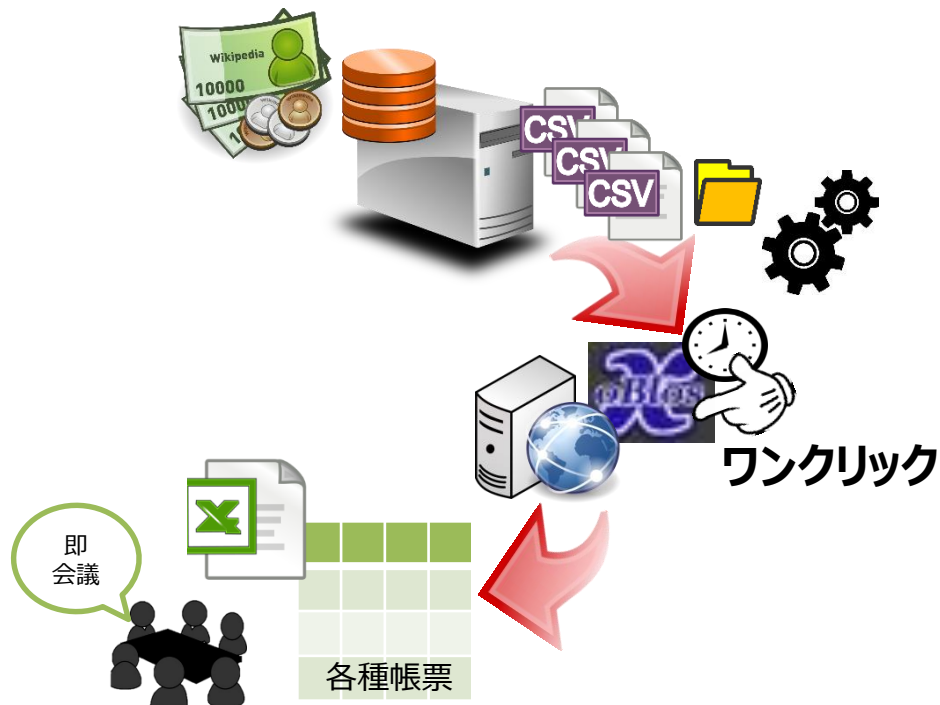
## ・会計システムから出力されたデータで各種帳票作成

Before



会計システムから出力されるデータをもとに、様々な帳票作成を手で行っておりました。  
会社規模が大きくなるほどに、作業者の負担が高まり、何か良い手がないかと検討しておられました。

After



xoBlos導入後は、常にアウトプットが出力可能となりました。会計システムデータ出力フォルダにバッチを仕込み、出力を検知して帳票を自動作成する仕組みとし、必要時にはワンクリックでも作成可能としました。

# 導入実績(300社)※2017年6月末時点



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社  
Digital Information Technologies Corporation



# 今までの実績（事例）



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社  
Digital Information Technologies Corporation



・xOBlosは過去250社に様々な業務効率化を実現してきました。

ご利用部門	業務	改善業務説明	改善効果
経営企画 経理	・予算集計 ・売上集計 ・予算実績集計	拠点別・部門別・期間別の売上集計をExcelで実施しており、メンテナンスに大きな手間を掛けていた。	拠点、部門などのくり条件設定をExcel表で行うことが出来、メンテナンスを楽に行うことが出来る様になった。
経理	・諸経費精算	各社員からExcelで送られてくる諸経費情報を、経理部の担当がマクロを活用して人力で集計していた。	収集したデータをxOBlosを活用して一括集計することが出来、月次の締め処理を円滑に行える様になった。
経理	・各種仕訳帳票	会計システムから出力するCSVデータを活用し、経理部門で資金繰り表や、固定資産台帳など、様々な仕訳帳票を作成していたが、大きな負担となっていた。	お客様の勘定科目をExcelマスターとして作成頂き、そのルールでxOBlosが仕訳を自動化。お客様の欲しい帳票をワンクリックで作成出来る様になった。
経営企画 営業	・営業会議資料	お客様営業会議の場で、週単位の数値変動を認識しにくい会議資料を利用しており、各営業担当の説明に無駄な時間を費やしていた。	期初計画及び営業報告の前週と今週の資料を比較、差異がある内容の抽出・色付け、会議のポイントを見易く資料化し、会議の時間を短く、充実させることに成功。
営業	・案件管理①	営業活動管理をExcelで行っていたが、基幹の実績情報と情報を紐付けることが難しく、煩雑な管理状況となっていた。	営業活動情報はExcelから、販売実績情報は、基幹からCSV抽出された情報取込みを行い、一括した情報管理を行うことが出来る様になった。
営業	・案件管理②	既にSFAを利用していたが、画面入力の手間に営業が悲鳴をあげていた。	営業の情報入力をExcelに戻し、xOBlosを使ってSFAが取込み可能なCSVデータを作成する形にしました。
営業事務	・請求書作成	顧客への固定請求フォーマットに個別対応を人力で行っていた。	販売実績CSVデータを取込み、顧客毎の固定請求フォーマットに対応した請求書を自動作成し、ミスをなくし、業務負担を軽減し、残業代を削減することが出来た。
人事	・スキルアンケート	社員のスキル情報を取得して見える化するために、人力で集計作業を行っていた。	スキルアンケートをExcelで行い、取得した情報を抽出し、全社、部門毎、地域、役職、年齢それぞれの条件集計を行うことが出来る様になった。
人事	・勤怠管理	タイムカードの情報を人事部がデータ化していた	勤怠情報をExcelで集め、集計を自動化した。同時に人事システムへのCSV取込みデータを作成し、作業時間の単出、正確なデータ作成を実現しました。

# 今までの実績（事例）



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社  
Digital Information Technologies Corporation



ご利用部門	業務	改善業務説明	改善効果
現場	・現場業務改善 アンケート	各工場製造現場の社員から業務改善提案を受け付け、実績ある提案を行った方へ報奨金を支払うような取り組みを行っていたが、集計作業と評価時の運用の手間から業務を円滑に実施することが出来ず、現場側も提案後のフィードバックが遅いことから良い推進が出来ない状況であった。	問題となっていた集計作業を自動化し、評価者が見易い形の一覧表を作成することで、フィードバックを円滑に行うことの出来る環境を提供しました。 一覧表からは、詳細シートへリンクを貼り、常に一覧表から詳細資料を確認取れる状態としました。
現場	・作業実績集計	現場の作業日報を作業工程毎にExcelで提出させていたが、集計する手間があり、分析データとして活用が出来ていなかった。	Excelで蓄積してきた過去データ含めxoblosへ取込み、グラフを含めた分析指標としてExcel帳票出力を実現、お客様現場の業務改善にお役立て頂きました。
購買	・注文データ 基幹取込み	客先からバラバラのフォーマットで送られてくる注文データの基幹取り込みを手作業で行っていました。	バラバラなフォーマットの取込み情報をマスター化し、現場のメンテナンス負荷を掛けずに業務公理化を実現、ミスなく、発注までのサイクルを効率化しました。
購買	・発注データ作成	製造業のユーザーで、カスタムメイドの商品設計をする担当者毎に設計書の作成を行っており、担当毎の方言により、「半角、全角」「ハイフン、横棒」「0、O」の違いなど、購買部門が商品マスターと紐付けを行いながらシステムへの登録を行い、発注をしていた。	可能性ある方言を予めExcelでルール化し、xoblosで自動名寄せすることで、取り込みをスムーズに行うことの出来る体制とした。合わせて設計者向けに、前回カスタム設計書と今回設計書の差分を見える化することで、発注ミスの軽減も同時に効果を得ることが出来た。
購買	・代理店管理	代理店管理をExcelで行っていたが、日々の活動実績を取り纏めることまでは出来ていなかった。	代理店登録及び情報修正をExcelで行い、実績情報はシステムから抽出された情報を取り込むことで、細かな代理店の活動状況までを管理出来る様になった。
情報システム	・マーケティング 情報提供	BI製品を活用し、ダッシュボードでマーケティング分析を行っていたが、コスト的にある一定の層だけが、活用出来ている状況で、各現場の担当者へはCSVでデータを提供する形で分析の負担を与えていた。	現場向けに串刺し条件マスターをExcelで作成し、BI製品から渡されるCSVデータをExcel帳票として作成、求めていた資料の作成をピボットデータ含め作成することが出来、判断を早めることに成功した。
情報システム	・システム間連携	現場で、目的ごとにシステムの検討を行い、導入を行っていった結果、横の連携の出来ないシステムが複数存在する形となってしまった。	お互いのシステムにインターフェイスを作成するには、費用が高く、xoblosを中間ハブの役割で活用し、夜間に無人でデータ連携を行うことが可能となった。



〒113-0033

東京都文京区本郷2-27-20 本郷センタービル

TEL : 03-5684-6840 / FAX : 03-5684-6776

営業担当 : [web@iimhs.co.jp](mailto:web@iimhs.co.jp)

<https://www.iimhs.co.jp/>