

アイピア
AIPPEAR

成長企業のノウハウが詰まった経営を管理できるシステム

<https://www.aippear.net/>

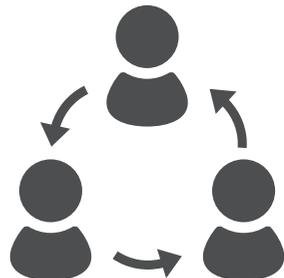
アイピアとは・・・

成長企業のノウハウが詰まった 経営の管理ができる業務管理システム

成長企業が行っている管理方法やチェック方法といったノウハウを詰め込み、
現場が使えるシステムがアイピアです。

会社に粗利が残る

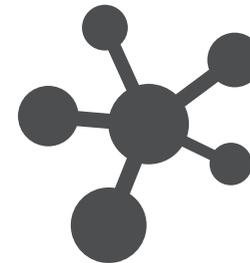
案件別に粗利をリアルタイムで管理



営業の発注と経理の請求書が
連携することで漏れを防止

生産性向上

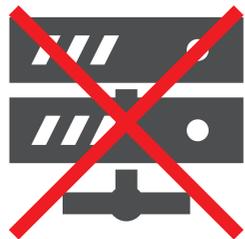
あらゆる情報を一元管理



場所・時を選ばずいつでも入力や閲覧可能

コストの削減

一元管理により探す手間や
見えないコストを削減



クラウドにすることでシステムに
かかる費用を大幅に削減

経営状況の把握・分析

コックピットで分析・改善をして
PDCA を回す



売上をリアルタイムで把握



1 会社に粗利が残る

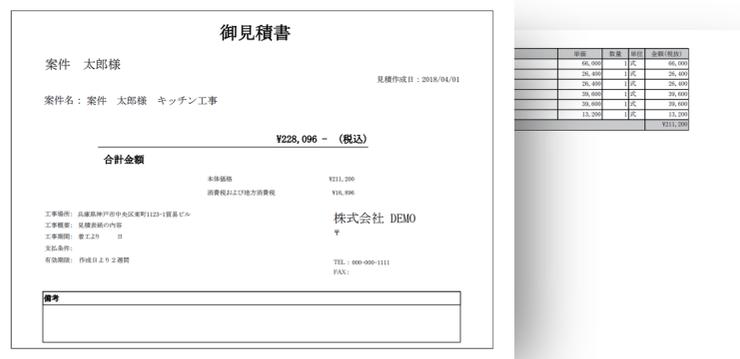
会社として重要なことは利益をしっかりと残すことです。
 売上が高くても、利益が残らなければ会社を継続していくことはできません。
 「アイピア」では原価をリアルタイムで確認することができ、
 契約からの差異も確認することができます。



課題：
 請求書が来ないと原価が分からない
 契約時からの粗利低下が慢性化している

原価を基に見積書を作成

見積書作成時に原価の内容や金額を基に取り込むことができます。
 また、作成した原価から発注書を作成することができます。



粗利の状況をリアルタイムに把握が可能

案件ごとに受注・予算・発注・請求ベースで粗利をリアルタイムに把握することができます。
 特に発注ベースの粗利が分かることで、予定通り請求書が来た場合の最終粗利を発注段階で
 確認できます。

**4段階で粗利をリアルタイムで管理し、
 履歴で問題点を明確にする**

受注ベース

予算ベース

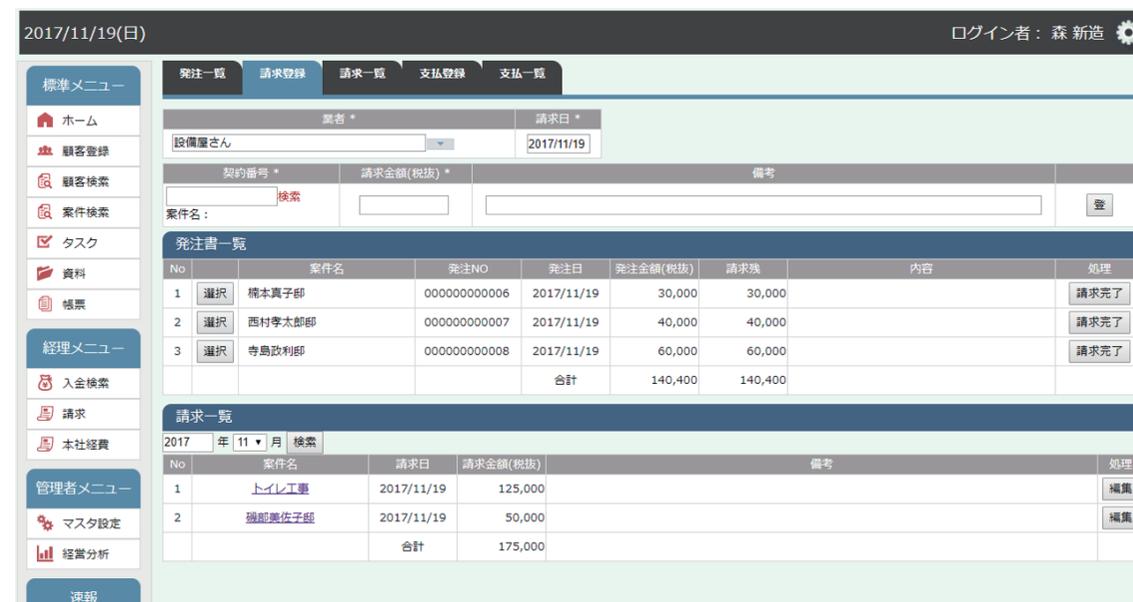
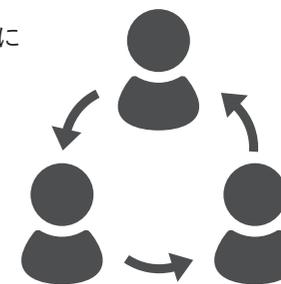
発注ベース

請求ベース

他部門への共有

アイピアで発注書を作成することで、業者さんから請求書が届いた際に
 経理が検索するだけで、各業者への発注内容を確認することが
 できます。

1クリックで転記が完了するので、発注書と請求書の突合せの時間が
 大幅に削減することと共に、漏れや差異を簡単に確認することが
 できるようになります。



2 業務の効率化

多くの企業で業務の効率化に取り組んでいます。

しかし、業務の効率化に成功した企業と効果が出ない企業の2つに分かれます。

では、何か違うのでしょうか？



課題：

業務の効率化に取り組んでいるのに効果が出ない。
何から取り組んだら効果的かわからない。

あらゆる情報を一つに

様々な情報が連動することで重複入力防止



顧客情報

案件情報

会計情報

労務情報

情報の連動により入力は1度のみでOK。
重複入力を防ぎ、業務が効率化します。

現場写真を出先から共有



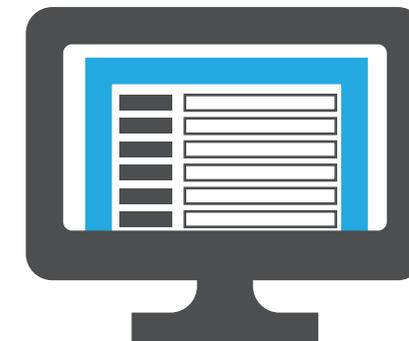
スマホで現場写真を撮影して
アイピアへアップロード

事務所のパソコンからすぐに
確認することができます。

ホームページからのお問合せを自動引き込み

ホームページの問合せフォームで入力したお客様の
情報をアイピアの顧客情報をして自動で登録することが
可能です。

※別途、ホームページにタグコードを設定していただく必要があります。



情報の一元管理

情報を一か所に集約することによって転記・探す必要がなくなるので、業務が効率化します。
なぜ情報を一元化することをオススメするかというと、認識していない時間を浪費している
からです。業務の効率化というのをついつい見えている業務を効率化しがちです。

しかし、見えている業務はPDCAを繰り返し、すでに効率化されています。

根本的に変えない限り大きな業務の効率化は見込めません。

見えない業務とは資料や過去の情報を探す時間や思い出す時間、報告や共有などです。

社員数10名の会社が1人あたり

資料を探す時間を **20分→10分** に短縮出来た場合

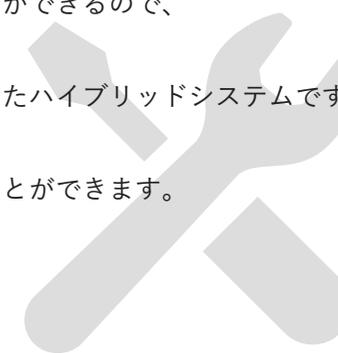
10分 × 10名 × 200日 = 20,000分の削減 ⇒ **約 333 時間** の削減

カスタマイズ性

アイピアでは項目やフローの段階を自由にカスタマイズすることができるので、
御社専用のシステムとして活用していただくことができます。

パッケージの費用面のメリットとカスタマイズの柔軟性を合わせたハイブリッドシステムです。
企業の成長に合わせてご利用いただけます。

また、帳票やご希望の場合は追加で独自カスタマイズを行うことができます。



3 コストの削減

全ての企業で何かしらのシステムを活用しています。
導入したもののあまり活用できず、業務ごとに別々のシステムを導入している会社も少なくはありません。アイピアにまとめることによってコストの削減につながります。



課題：
IT化が重要なのはわかるが費用がかかる
多くのシステムを併用しているので1つにまとめて費用を抑えたい。

オールインワンシステム

様々なシステムを併用しているのでしたらアイピアにお任せください。顧客管理・商談管理・見積作成・原価管理・発注作成・入出金管理のシステムがすべて入っています。
アイピアにまとめることで、費用の削減につながります。

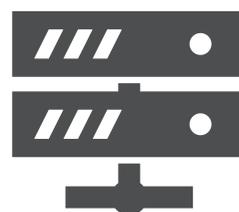


その他機能多数

クラウドでスモールスタート

アイピアはクラウドシステムなので、少額からスタートすることができます。
また、月額制なので、社員数の増減に合わせてコストの最適化ができます。

オンプレミス



サーバー代が高額
都度カスタマイズ費用が発生
セキュリティー対策費用が高額
システム管理者が必要
災害時のリスクが高い

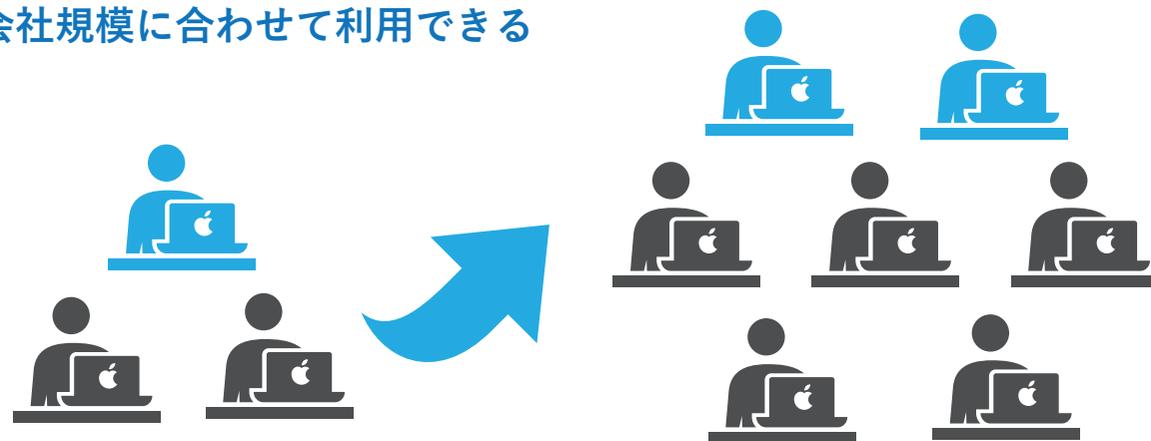
クラウド (アイピア)



初期費用・月額費用共に低価格から始められる
要望で対応可能
弊社が責任をもって対応いたします
弊社が責任をもって対応いたします
ネット環境さえ整えばすぐに再開可能

今の時代、業界の動向は刻々と変化しています。
業界の流れに合わせて、システムも日々進化していく必要があります。
アイピアは無償バージョンアップで業界の動向に対応いたします。

会社規模に合わせて利用できる



スモールスケールから開始

利用ユーザー数で月額利用料が変わってきますので、
少人数でご利用いただく際は、低価格からスタートしていただくことが可能です。

事業の拡大に合わせて スケールアップ可能

4 経営状況の把握・分析

経営情報をリアルタイムに把握することで、迅速な経営判断を行うことができます。営業や経理が入力したデータが自動で集約されグラフで確認できます。



課題：

毎月、中旬ごろにならないと先月の売上や支払などの数値データが分からない。もっと早く分かるようにしたい。

売上・利益をリアルタイムの確認



月別の売上推移や発生源別の案件数など経営者が知りたい情報をグラフで表示することで、一目で判断できます。

損益分岐点をリアルタイムに確認して迅速な経営判断が可能



固定費や会社経費も一元管理することで、損益分岐点がリアルタイムに確認することができます。これにより資金繰りや投資など迅速に次の一手を決めることができます。

機能一覧

アイピアは「Lite」「Basic」「Professional」の3種類をリリースしております。
目的、会社の規模や人数によってスターターの Lite。標準機能がそろった Basic。
組織的に管理をしたい Professional からお選びいただけます。

主な機能の紹介

	Lite 情報を管理したい方向け	Basic ★ 情報を分析・活用したい方向け	Professional Basic + 権限管理をしたい方向け
顧客管理	●	●	●
案件管理	●	●	●
商談進捗管理		●	●
契約進捗管理	●	●	●
見積作成		●	●
原価管理	●	●	●
発注作成	●	●	●
請求管理	●	●	●
入金管理	●	●	●
帳票	●	●	●
経営分析		●	●
コックピット		●	●
資料共有	●	●	●
タスク管理		●	●
権限機能			●
組織管理			●

記載している機能はよく使われる基本の機能となります。

上記以外にも様々な機能がごございますので、担当者にお気軽にご質問ください。

他社との比較

	EXCEL	A社	B社	appear	C社
初期導入費	無料	無料	290,000円～	120,000円～	2,000,000円～
月額利用料 (10名利用の場合)	0円	180,000円	98,000円	40,000円	98,000円
顧客管理	管理できるが煩雑	管理可能	管理可能	管理可能	管理可能
営業進捗管理	管理できるが煩雑	管理可能	管理可能	管理可能	管理可能
原価管理	管理できるが煩雑	なし	細かな管理が可能	基本的な管理が可能	基本的な管理が可能
入金管理	管理できるが煩雑	なし	基本的な管理が可能	基本的な管理が可能 <small>※遅れ防止機能あり</small>	細かな管理が可能
経営分析	できない	一部の分析が可能	なし	様々な 経営分析可能	カスタマイズ対応
グラフ	作成できるが 技術が必要	様々なグラフあり <small>※カスタマイズが必要</small>	一部のグラフあり	様々なグラフあり	一部のグラフあり
工程表	作成できるが 技術が必要	なし	あり	あり	カスタマイズ対応
費用対効果	小	中	中	高	高
サポート	無し	別途サポート料が発生	メール・電話 サポートあり	メール・電話 サポートあり	メール・電話 サポートあり
最低契約期間	特になし	1年ごとの更新	1カ月	1カ月	1カ月

Point1 簡単入力

見やすいレイアウトと入力項目をい最小限からスタートすることができ、
必要に応じて追加することができます。
パソコンが不慣れな方でも基本はクリックで操作を行うことができます。

Point2 効果が見える

コックピット機能で数値の確認や、広告ややり方を変えた際の、
効果がリアルタイムにグラフで確認することができます。
契約率・リピート率・粗利率のアップが効果が見えます。

Point3 定着しやすい

アイピアへ入力して管理をすることで、契約率の向上や業務の効率化、顧客満足度向上
といった効果が実感できるので、おのずと自身で入力したくなり結果、定着しやすい
システムです。

機能1 顧客管理

顧客情報はビジネスをする上で基本であり、最も重要な情報と言っても過言ではありません。適切に顧客情報を管理し、顧客情報の資源化を実現します。

顧客を簡単管理



- ✓ 顧客情報をリアルタイムで把握
- ✓ 過去の案件を瞬時に確認
- ✓ 顧客の種類別に集計・分析

顧客満足度 UP ↑

機能2 案件管理

案件の管理と共有をすることで、今まで取りこぼしていた案件をフォローを行うことができます。また、営業の手法が会社に蓄積していくので、契約になった案件を分析することで、契約率を向上させることができます。

顧客を簡単管理



- ✓ 案件フェーズ別の売上予想をタイムリーに把握
- ✓ 見積書・原価・入金を簡単に管理
- ✓ 案件に関する資料をまとめて保存

アポ率 UP ↑

機能3 営業進捗管理

各案件の進捗が見える化することができます。各ステータス別に案件を確認できます。ステータスは企業ごとに設定することができるので、自社に合った業務フローで管理できます。

主な機能の紹介

案件番号	案件名	発生源	案件分類	次回予定日	日付	発生金額	見込ランク
1	外壁塗装	--	不明		2017/11/22	¥0	--
2	庭木剪定	--	リフォーム		2017/11/01	¥200,000	--
3	浴室換気	--	リフォーム		2017/11/13	¥528,000	--
4	玄関ドア交換	--	リフォーム		2017/11/09	¥20,000	--
5	浴室換気	--	リフォーム		2017/04/17	¥300,000	--
6	浴室換気	--	リフォーム		2017/04/17	¥575,000	--
7	浴室換気	--	リフォーム		2017/05/17	¥1,500,000	--
見込出件							
1	浴室換気	--	リフォーム		2017/05/17	¥4,800,000	--
2	浴室換気	--	リフォーム		2017/06/17	¥200,000	--
3	浴室換気	--	リフォーム		2017/08/17	¥269,000	--
4	浴室換気	--	リフォーム		2017/09/17	¥500,000	--
5	浴室換気	--	リフォーム		2017/09/17	¥488,000	--
6	浴室換気	--	リフォーム		2017/10/17	¥100,000	--
7	浴室換気	--	リフォーム		2017/11/17	¥200,000	--
8	浴室換気	--	不明		2017/11/21	¥0	5ランク
合計						9,880,000	

- ✓ 案件の進捗状況を一覧で確認
- ✓ 商談履歴の共有でスピーディーな意思決定を実現
- ✓ 顧客の種類別に集計・分析

契約率 UP ↑

機能4 原価管理

実行予算をもとに発注書を作成できます。業者から届いた請求書はアイピア上の発注書と簡単に突合せをすることができます。

主な機能の紹介



- ✓ 簡単入力でスピーディーな予算組みを実現
- ✓ 予算をもとにワンクリックで発注書を作成
- ✓ 請求書入力で最終原価を把握

粗利率 UP ↑

機能5 タスク管理

案件ごとにタスクを管理することで、漏れの防止や人による業務のバラツキを防止します。また、経理業務や社内の予定などのタスクも管理することができます。

漏れとバラツキを防止



- ✔ 一覧管理で漏れを防止
- ✔ ノウハウを全員で確認

行動品質向上 ↑

機能6 書類共有

図面や契約書など案件に関連する書類や現場写真などを一元で管理できます。共有したデータは外出先からでも欲しい時にいつでも確認することができます。

ドラック＆ドロップで書類を保存



- ✔ 顧客・案件別に書類を共有
- ✔ 出先でもスマホですぐ確認
- ✔ 容量を気にせずに保存・共有



作業効率向上 ↑

機能7 経営分析

販売管理や入金管理が連動しているので自動で、売上・原価・粗利など基本的な集計、分析はもちろんのこと、損益分岐点分析といった経営を行う際に確認しておきたい分析を確認できます。

経営者が見たいデータを3秒で見れる



- ✔ 見たい表のグラフを並べて確認
- ✔ 条件を絞ってデータをスムーズに出力
- ✔ 固定費も含む会社全体の数値を即座に確認

資金繰り向上 ↑

機能8 勤怠管理

アイピア上で勤怠管理やシフト表を行うことができます。直営の営業もスマホで出勤の報告を行うことができます。また、勤怠管理のデータをもとに給与の基データが自動で作成します。

打刻漏れを防止と経理業務の改善

- ✔ 勤怠状況を集計
- ✔ 出先からでもスマホで入力

業務改善 ↑

セキュリティ

アイピアは、「Microsoft Azure」を採用し、世界トップレベルのセキュリティで、大切なデータを恒常的に保護します。

「Microsoft Azure」は、世界 140 か国で運用。国際的なコンプライアンスに準拠しています。

「Microsoft Azure」は、国際的なコンプライアンス標準、および地域、業界に固有のコンプライアンス標準を幅広く満たしています。これらは第三者の厳しい監査によって認められたもので、Azure サービスが世界トップレベルの業界標準、認定、認証、承認と連携し、これらを満たすことを証明するものです。



高セキュリティを支える5つの安心要素

01 データの暗号化により大切な情報を保護し、強固な管理体制を構築

お客様のデータはすべて暗号化され、他のお客様のデータとは隔離された状態で安全に保管されます。また、アイピアへの通信、およびデータセンター間の通信などあらゆる通信は SSL で保護されます。

02 データはマイクロソフトデータセンターのみで厳重管理。災害対策も万全

データは、「Microsoft Azure」の日本国法に準拠したデータセンターのみで厳重に管理・運用されています。データは自動的に3重化され、データセンターにバックアップされることで、不測の災害時にも対処可能な体制を実現しています。

03 アイピア独自のパスワード認証で安全性と利便性を強化

パスワードの最小文字数・英数字、記号の組合せの設定など、独自パスワード認証によりログインの安全性を強化。もし端末を落としてしまっても一定時間操作がされなかった場合は自動でセッションが切れるようになっており、企業セキュリティを強化しています。

05 24時間365日の運用監視。脅威に対する備えは万全です。

24時間365日の運用監視に加え、定期的な脆弱診断を実施し、万全の対策を継続。通信経路上には、ファイアウォールを設置しています。合わせてWEBアプリケーション固有のリスク※への対応として、WAF (Web Application Firewall) も設置しています。

04 月間稼働率 99.9%※を保証。止まることはありません。

マイクロソフトは、「Microsoft Azure」の各サービスについてサービスレベルアグリーメント (SLA) を定め、稼働時間による月間稼働率、および接続に関するコミットメントを公表。常に安定した可用性を実現します。

価格

初期導入費

Lite	¥120,000
オススメ Basic	¥270,000
Professional	¥360,000

月額利用料 5ユーザーまで

¥30,000
1ユーザー追加 ¥2,000

動作環境 (必須システム)

経営管理システムアイピアを使用するには次のアプリケーションが必要	Google Chrome (最新版) Internet Explorer 11 Adobe Acrobat Reader (最新版)
日本語オペレーティングシステム	上記ブラウザが利用できる OS Microsoft Windows 8.1 (推奨) Microsoft Windows 10 (推奨)
インターネット回線	ADSL 4.0Mbps 以上 (光ファイバー推奨)

※Microsoft Windows は、米国 Microsoft Corporation の米国及びその他の国における登録商標または商標です。
※その他の、記載されている会社名・製品名は、各社の登録商標及び商標です。
※コンピュータ本体・メモリの要件は、ご利用される OS の要件に準じます。

(2018年3月時点)

株式会社 アイピア

兵庫県神戸市中央区東町 123-1 貿易ビル 910-4

アイピア



ご質問・お見積りのお問合せはお気軽に

078-335-8975