

## とやまDXパートナー登録情報

事業者名 **株式会社bibit**

代表者	代表取締役社長 飯野 宏之	問合せ先	取締役 中田 慎一
所在地	富山県富山市新根塚町 1-8-14	電話番号	0764227611
会社設立日	令和3年1月13日	Webサイト (問合せフォーム)	https://bibit.digital/
従業員数(人)	3		

### 営業エリア

県内全域

その他

富山市

高岡市

魚津市

氷見市

滑川市

黒部市

砺波市

小矢部市

南砺市

射水市

舟橋村

上市町

立山町

入善町

朝日町

### 得意業種(上位5項目)

製造業

卸売・小売業

建設業

医療、福祉

運輸業、郵便業

金融業、保険業

宿泊業、飲食サービス業

不動産業、物品賃貸業

教育、学習支援業

その他サービス業

その他

### 支援可能分野

別紙のとおり

## 使用可能ツール・システム

### 【使用可能ツール・システム】

kintone、Salesforce、Power Automate、Google Workspace、freee、Shopify 等

### 【弊社の強み:フルスクラッチ開発】

既存のSaaSでは対応困難な複雑な業務課題に対し、フルスクラッチでのシステム構築・DX支援を得意としています。

### 【実績例】

「こどもっちパーク」基幹システム:全国50万人以上のユーザーが利用。運営・マーケティング・会計までを統合管理する大規模システムを開発・運用。パッケージ製品では実現不可能な、現場のオペレーションに最適化した柔軟なシステム提供が可能です。

## 支援実績

### ■ 支援の概要

弊社では、既存のSaaS(kintone, Salesforce等)を活用した迅速な業務改善支援から、パッケージ製品では対応困難な複雑な業務フローをデジタル化するフルスクラッチのシステム開発まで、企業の成長フェーズと課題に合わせたハイブリッドなDX支援を展開しています。

#### 1.【大規模・高負荷システムのフルスクラッチ開発実績】

全国展開する屋内遊具施設(会員数50万人規模)の運営・管理システムを一括受託・開発しました。

・課題: 既存の予約システムやPOSレジ等のSaaS単体では、多店舗展開における「リアルタイムの入場制限」「独自のポイント施策」「マーケティングデータと会計の自動連携」を統合して管理することが困難であった。

・解決: 入場管理、顧客CRM、マーケティング、会計処理までを完全に統合した独自システムを構築。

・成果: 50万人以上のユーザーデータに基づいた精度の高いマーケティング施策を自動化。同時に、現場スタッフの事務作業を大幅に削減し、多店舗運営の効率化を実現しました。

#### 2.【SaaS導入および業務プロセス自動化支援(iPaaS活用)】

中小企業から中堅企業を対象に、kintoneやSalesforceを用いた情報共有基盤の構築を支援しています。

・支援例: 建設・不動産における顧客管理および進捗管理のデジタル化。

・内容: Google WorkspaceやfreeeとPower Automateを用いてデータ連携させ、見積書発行から会計計上までをノーコード・ローコードツールで自動化。

・成果: 二重入力の手間を排除し、事務工数を月間30時間以上削減。経営指標のリアルタイムな可視化を実現しました。

#### 3.【EC化およびバックオフィス統合支援】

Shopifyを活用したECサイト構築に加え、裏側の業務フロー(物流・在庫・会計)の最適化を支援しています。

・支援例: 小売業のオムニチャネル化支援。

・内容: Shopifyとfreeeを連携させ、オンライン・オフライン両方の売上・在庫データを一元管理。

・成果: 在庫管理のミスを防止し、決算作業の早期化に貢献しました。

### ■ 弊社の支援スタンス

単なるツールの導入(IT化)ではなく、ヒアリングを通じて「SaaSで解決すべき領域」と「独自開発で競争力を生むべき領域」を見極め、投資対効果を最大化するシステム設計・実装を行っています。特に、既存のシステムでは対応できずDXが足踏みしている企業様に対し、技術力を背景とした柔軟な解決策を提示することを得意としています。

## 価格体系の公開状況



基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

- ペーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)  
オンライン会議システムの導入・活用支援
- コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
- 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
- クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)  
勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援  
オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
- 社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化／ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

- 電子契約システム導入支援
- オンライン決済システム導入支援
- RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
- SFA／CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
- Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
- データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入等)
- IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)  
AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

- デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用等)
- 予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
- 物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
- スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
- パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析等)  
デジタルツイン構築支援
- VR／ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
- データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
- AI／機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測等)
- サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

- ビッグデータ分析・可視化支援
- 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)  
ブロックチェーン活用支援  
CO2可視化・削減システム導入支援
- 企業間データ連携・エコシステム構築支援
- 新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)  
DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)

# 会社概要：デジタルで「現場」の可能性を最大化する

株式会社 bibit は、単なる IT ツールの導入支援に留まらず、企業の核となる業務プロセスを根本からデジタル化する DX パートナーです。

## 私たちのビジョン

- ・「作って終わり」ではなく、学習・改善まで含めた循環型システムの構築。
- ・属人的な経験や勘に頼る運用から、データ予測に基づく確実な経営への転換。

## bibit の強み：ハイブリッド DX

- ・ **SaaS 活用**：kintone, Salesforce, Google Workspace 等の迅速な導入。
- ・ **フルスクラッチ開発**：既存ツールでは対応できない複雑な業務フローを、独自の計算ロジックや AI を用いてゼロから構築。

# 事業紹介：業界特化型の高度なソリューション

多様な業界において、調達から配送までを一気通貫で自動化するシステムを提供しています。

## 1. 自動注文仕分・配送ルート作成システム「bibit」

FAX 注文のデジタル化から配送評価までを自動化し、物流コストを最小化します。

- **FAX OCR/AI**：手書きや多様な書式の FAX 注文を自動で構造化データへ変換。
- **ルート最適化**：トラック積載量や走行時間を考慮し、最適な配送ルートを自動生成。
- **実績評価**：実走データと計画を比較し、次回以降のルート精度を学習・改善。

---

## 2. 次世代在庫管理システム（製造物流 DX）

海外調達、自社生産、販売までを統合し、「欠品ゼロ」と「利益可視化」を実現します。

- **BOM（部品表）管理**：完成品単価の自動算出や、組み立て指示に伴うパーツ在庫の自動減算。
- **予測・自動発注**：安全在庫やリードタイム（春節等の季節変動含む）を考慮した半自動発注ロジック。
- **不良品ワークフロー**：輸入時や出荷後の不良品ステータスを厳密に管理し、出荷可能数を正確に把握。

## 実績・導入効果：50万人が利用する大規模システムの実績

私たちは、ミッションクリティカルな大規模システムの開発・運用において確かな実績を持っています。

### 代表実績：こどもっちパーク 基幹システム

- **規模**：全国 50 万人以上のユーザーが利用する大規模サービス。
- **範囲**：入場管理、マーケティング、会計処理までをフルスクラッチで統合。
- **価値**：既存の予約・POS システムでは実現不可能な、独自のオペレーションに最適化した UX/UI とデータ連携を実現。

### 導入による定量的メリット

- **作業工数削減**：FAX 転記や集計作業の自動化による事務負担の大幅な軽減。
- **利益率の向上**：属人性を排除した価格ルール適用と、精緻な原価・利益計算の自動化。
- **経営の可視化**：現場・管理・経営層が同じ指標（KPI）をリアルタイムに共有できるダッシュボード。

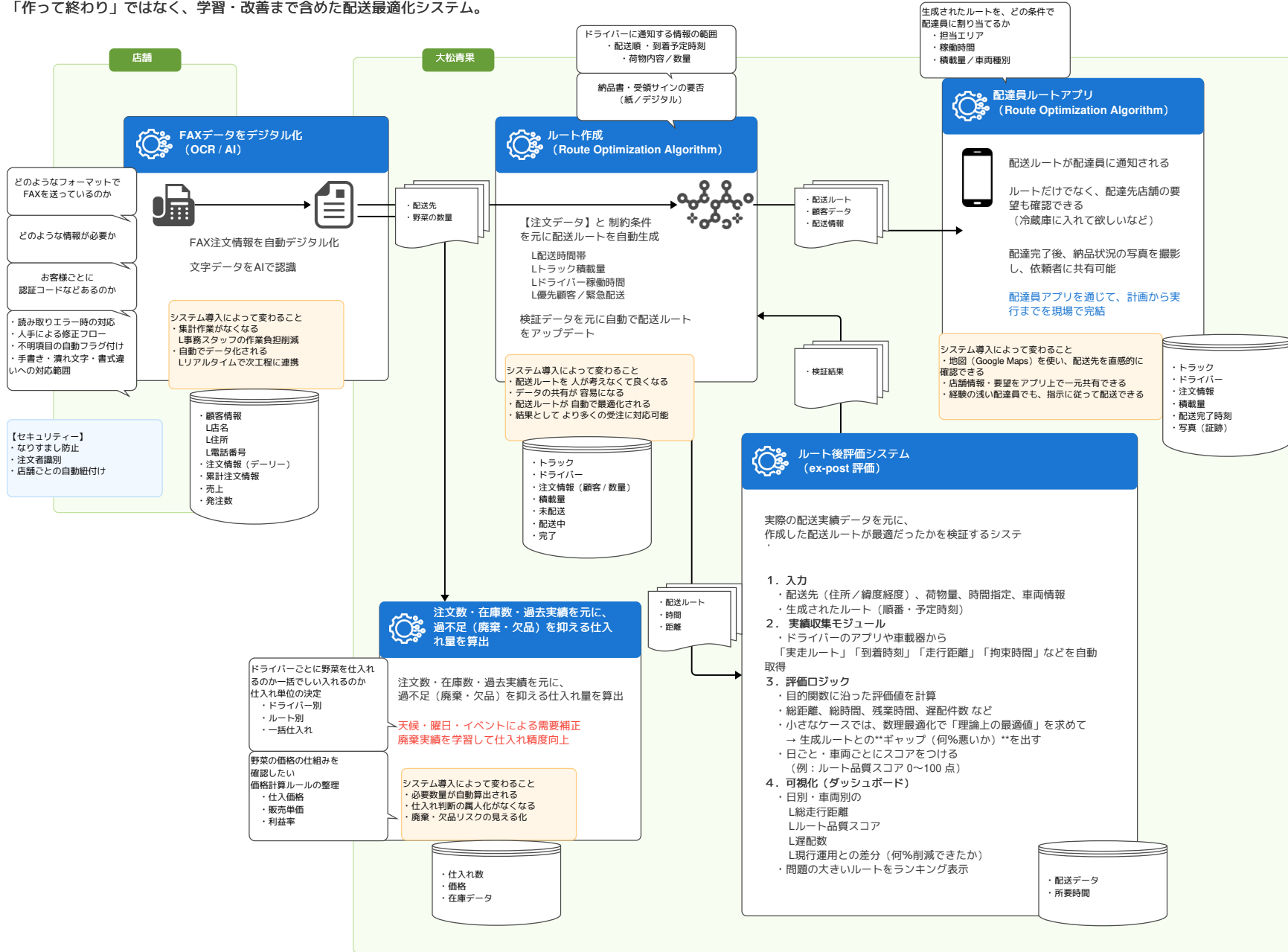


# 自動注文商品仕分・配送ルート作成システム

システム概要書

# 自動注文商品仕分・配送ルート作成システム【システム概要書】

FAXで届く注文を起点に、配送ルートを自動生成 → 配送 → 実績を評価して次回に反映する仕組みです。  
「作って終わり」ではなく、学習・改善まで含めた配送最適化システム。



# 01. | 注文データ取込 (FAX → デジタル化)

【機能詳細】

目的：FAX 注文の手入力を廃止し、受注処理の属人化と転記ミスを排除する。

機能概要：

- ・ FAX データ自動受信
- ・ OCR による文字認識
- ・ 注文内容のデータ構造化
- ・ 認識エラー検知・修正フロー

入力： ・ FAX 画像 (PDF / TIFF)

処理：

- ・ 帳票レイアウト判別
- ・ 商品名・数量・納品先の抽出
- ・ 不明項目のフラグ付与

出力： ・ 注文データ (構造化データ)

運用：

- ・ 管理画面で人手修正
- ・ 修正後データを確定注文として登録

## 02. | 注文・顧客マスタ管理

## 【機能詳細】

目的：取引条件・顧客情報を一元管理し、後続処理を自動化する。

機能概要：

- ・顧客／店舗マスタ管理
- ・商品マスタ管理
- ・配送条件・優先度管理

入力：

- ・注文データ
- ・管理者登録データ

処理：

- ・顧客・商品との自動紐付け
- ・配送条件の自動適用

出力：

- ・正規化された注文データ

運用：

- ・管理者がマスタ更新
- ・変更内容は即時反映

## 03. | 配送ルート自動生成

## 【機能詳細】

目的：人の経験を再現可能な判断基準に落とし込み、再現性のあるルートを生成する。

機能概要：

- ・ 制約条件の明示化
- ・ ルート算出ロジック適用
- ・ 到着予定時刻算出

入力：

- ・ 注文データ
- ・ 配送条件（時間帯・車両・積載量）

処理：

- ・ 最適化アルゴリズム実行
- ・ ルート・順序決定

出力：

- ・ 配送ルート
- ・ 配送順・ETA

運用：

- ・ 管理者による確認・微調整
- ・ 調整内容は次回算出に反映

## 04. | 配送指示・現場実行

## 【機能詳細】

目的：現場判断を減らし、誰でも同じ品質で配送できる状態を作る。

機能概要：

- ・ 配達員向けルート提示
- ・ 配送指示の可視化
- ・ 納品実績記録

入力：

- ・ 確定ルート
- ・ 配送指示データ

処理：

- ・ ルート順表示
- ・ 到着・完了ステータス更新

出力：

- ・ 配送完了データ
- ・ 納品証跡（写真等）

運用：

- ・ スマートフォンで操作
- ・ 電波不安定時は後同期

## 05. | 実績データ取得

## 【機能詳細】

目的：実際の配送状況を正確に取得し、評価・改善に活用する。

機能概要：

- ・実走ルート取得
- ・時刻・距離・時間取得
- ・完了ログ保存

入力：

- ・配達員アプリ操作
- ・GPS データ

処理：

- ・配達員操作
- ・位置・時刻情報

出力：

- ・実配送実績データ

運用：

- ・自動取得
- ・手動入力は最小限

## 06. | ルート評価・分析

【機能詳細】

目的： 配送効率を数値化し、改善点を明確にする。

機能概要：  
・ 計画／実績比較  
・ 遅配・効率評価  
・ 指標算出

入力：  
・ 計画ルート  
・ 実績データ

処理：  
・ 差分計算  
・ 評価指標算出

出力：  
・ ルート別・配達員別スコア

運用：  
・ 管理画面で確認  
・ 改善指標として利用

## 07. | 仕入量算出

【機能詳細】

目的：廃棄・欠品を減らし、適正在庫を実現する。

機能概要：

- ・ 注文数集計
- ・ 在庫考慮
- ・ 必要仕入量算出

入力：

- ・ 注文データ
- ・ 在庫データ
- ・ 過去実績

処理：

- ・ 需要計算
- ・ 補正ロジック適用

出力：

- ・ 仕入推奨量

運用：

- ・ 仕入担当が最終確認
- ・ 手動調整可能

## 08. | 価格・利益計算

## 【機能詳細】

目的：価格決定を属人判断からルール判断へ切り替える。

機能概要：  
・仕入価格管理  
・販売価格管理  
・利益率算出

入力：  
・仕入価格  
・販売条件

処理：  
・価格ルール適用  
・利益率計算

出力：  
・利益率  
・注意・警告情報

運用：  
・価格ルールは管理者設定  
・例外は理由付きで記録

目的：運用するほど精度が向上する仕組みを作る。

**機能概要：**

- ・実績データの蓄積・正規化
- ・評価結果に基づくパラメータ更新
- ・次回計画への反映

**入力：**

- ・配送実績（到着時刻・距離・拘束時間）
- ・仕入実績（欠品・廃棄・過不足）
- ・ルート評価スコア

**処理：**

- ・計画値と実績値の乖離分析
- ・乖離要因の分類（時間指定・渋滞・積載・顧客特性）
- ・補正係数の更新（ルート／顧客／曜日単位）

**出力：**

- ・更新された最適化パラメータ
- ・次回ルート生成・仕入量算出への反映

**処理：**

- ・実績データが一定量蓄積された時点で更新
- ・更新内容は管理画面で確認・反映制御可能

## 10. | 管理・ダッシュボード

## 【機能詳細】

目的：現場・管理・経営が同じ数値を見て判断できる状態を作る。

機能概要：

- ・全体状況の可視化
- ・KPI 集約
- ・履歴検索

入力：

- ・各機能からの集約データ

処理：

- ・集計・整形

出力：

- ・ダッシュボード
- ・レポートデータ

処理：

- ・管理者・経営層向け
- ・定例確認資料として利用