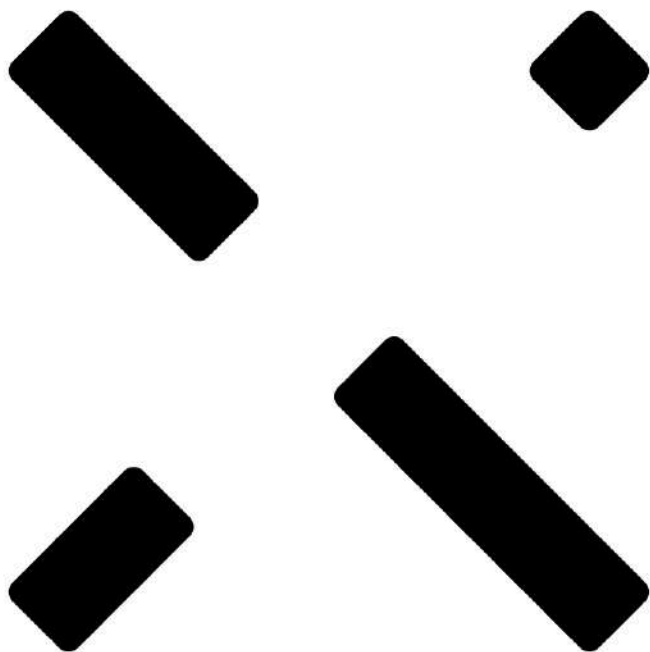


株式会社エッグシステム



x-faCE は
コンサルティング
エンジニア集団です。

わたしたちは 中小企業特化の コンサルティングエンジニア集団です



コンサルティングからシステム開発の実務まで行う『コンサルティングエンジニアサービス』を提供し、社員数100名以下の中小企業が抱える課題を解決しています。

（課題1）経験豊富なIT人材が不足している

システム部門がなく新システムの導入を進めるリソースがない、システム部門の社員は日常業務に追われてしまい業務効率化等の改善活動へ取り組む時間がない、アプリケーションからインフラまでシステムの幅広い知識と業務知識を有した人材がいらない、など。

（課題2）ITシステムを有効活用できない

複数のシステムを使っているため情報の転記作業が発生し手間がかかっている、部分最適でシステムを導入した結果データが分散して有効活用できていない、など。



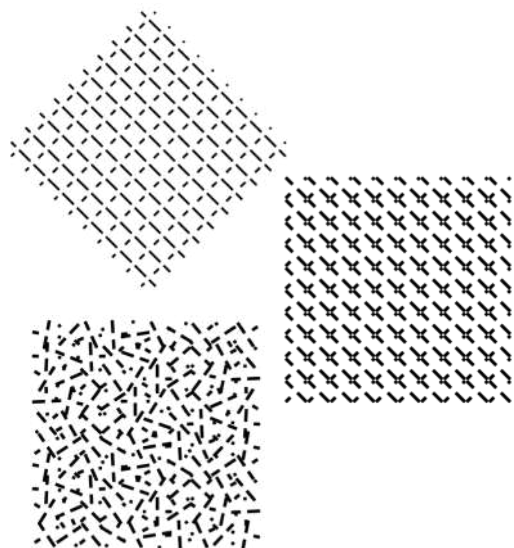
3つの価値観 + 1

4本線は、弊社の価値観『圧倒的当事者意識』『目の前の人を大事に』『和衷協同』に加えて、各メンバーが持つ個人の価値観を指しています。
同じ価値観は共有しながらも個性を活かします。



“掛け算”の価値を提供する

我々コンサルティングエンジニア集団のことを
『x-faCE (for all Consulting Engineer、呼名：クロスフェイス)』
と名乗っています。お客様に対して後ろから支える存在となる、そして足し算ではなく掛け算で価値を提供するように『クロス (x)』をモチーフにしています。



単体では完結しない

実はこのロゴは単体では完結しません。一人の力では限界があるため、複数のロゴが集まることで一つの形を作れるようになっています。
『チーム』で提供する価値を大事にしています。



コンサル・開発の幅広い経験と知識

弊社メンバーは「**コンサルティングエンジニア**」で、全員がコンサルティングとシステム開発の経験を有しています。幅広い経験と知識に基づき、アドバイスから実務まで行うことで、徹底的に**顧客へ寄り添ったご支援**を行っています。

中小企業に特化

顧客の90%が社員数100名以下の中小企業です。

中小企業ではノウハウの提供やアドバイスするだけでなく、実務をこなすリソースが不足していることも多いため、『**実務まで行うCIO**』という立ち位置で顧客企業の現場へ入り込んで、泥臭く作業させていただいています。

圧倒的なコストパフォーマンス

弊社は営業部門や事務部門がなく、全員が実務を担当することで間接費用を抑えています。

大手コンサルティング会社や大手システム開発会社の**約半分という報酬額**で、圧倒的なコストパフォーマンスをご提供することが可能です。

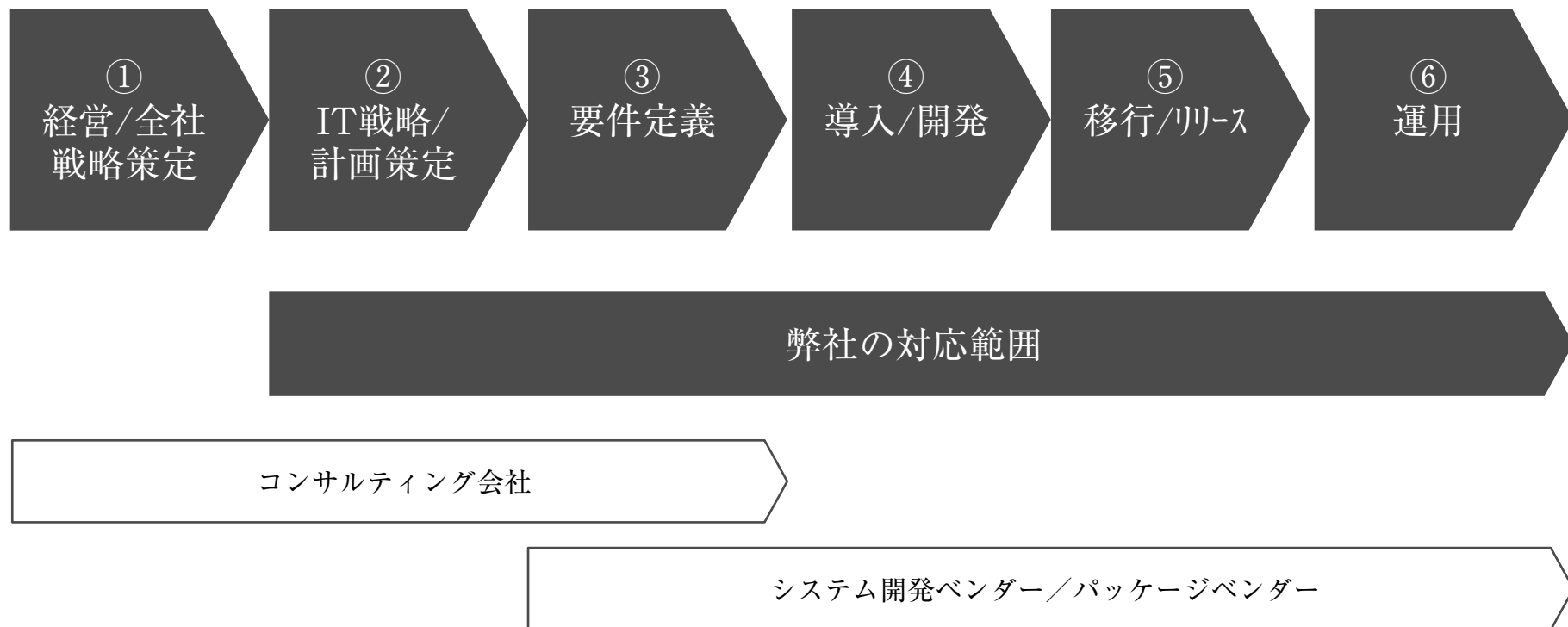
他社との違い



	エッグシステム	システム開発会社 (SIer、SES)	パッケージ/クラウドサービスの 提供ベンダー	大手コンサル ティングファーム	中小コンサル ティング会社
主な顧客	中小企業	大手企業 中小企業	大手企業 中小企業	大手企業	中小企業
現場への 入り込み	○ 現場へ入り込んで社員様 と一緒にやる	○ 常駐して開発	× 原則ソリューションの提供のみ	△ 大規模PJの場合は 入り込む	× 多くのケースは アドバイスのみ
コンサルティン グの経験/スキル	○ システムコンサルティン グ経験・実績あり	× 対応範囲外	× 対応範囲外	○ 経営/戦略/システ ム等のコンサル	○ システムコンサル ティング経験・実 績あり
システム開発の 経験/スキル	○ システム開発の 経験・実績あり	○ システム開発の 経験・実績あり	△ 一部カスタマイズ 開発あり	○ システム開発の 経験・実績あり	× 対応範囲外
コスト パフォーマンス (費用対効果)	○ 間接費用を抑制し大手 コンサル会社の約半分	× 低コストの場合 スキルも低い	○ 人の稼働を 伴わないため安価	× 外資系では 約2~400万円/人月	○ 大手コンサル会社 よりも低価格
中立性	○ 独立した組織で開発や製 品提供がゴールではない	× システム開発や 納品がゴール	× 自社製品のみ提案	× 自社または提携会 社の製品のみ提案	△ 多くのケースは特 定の製品のみ提案



経営/全社戦略にもとづき、お客様のビジネスパートナーとして
IT戦略/計画策定から運用まで一貫したサービスを提供します



プランと進め方



	お試しサービス	アドバイザーサービス	コンサルティングエンジニアサービス	
			顧問サービス	社員代行サービス
料金	無料 ※初月のみ	5万円	50～60万円	100～150万円
稼働時間	4日/月 (約32時間)	1日/月 (約10時間)	4～5日/月 (約32～50時間)	10～15日/月 (80～150時間)
ご訪問	週1日	月1日	週1～2日	週3～4日
現地での作業 (常駐)	○	×	○	○
連絡手段	Web会議 (zoom) Chatwork slack	Web会議 (zoom) Chatwork Slack	Web会議 (zoom) Chatwork slack またはお客様の社内 ツール	Web会議 (zoom) Chatwork slack またはお客様の社内 ツール

※具体的な金額はお見積りの上、ご提示させていただきます。

CIO代行・補佐業務

- ・IT中長期計画策定
- ・IT投資計画策定

情報システム部門の運営支援

- ・予算計画策定
- ・予算管理
- ・新システム導入計画策定
- ・経営層向け会議資料作成
- ・社内のセキュリティ教育
- ・リモートワーク環境の整備・構築
- ・システム利用マニュアル作成
- ・システムベンダーとの契約書確認
- ・システムベンダーの納品物レビュー
- ・オフィス移転検討及び移転後のネットワーク全体設計

プロジェクトマネジメントオフィス（PMO）の運営

- ・プロジェクト計画書策定
- ・品質／コスト／進捗管理
- ・課題／リスク管理
- ・定例会や検討会のファシリテート

新システム導入プロジェクト支援

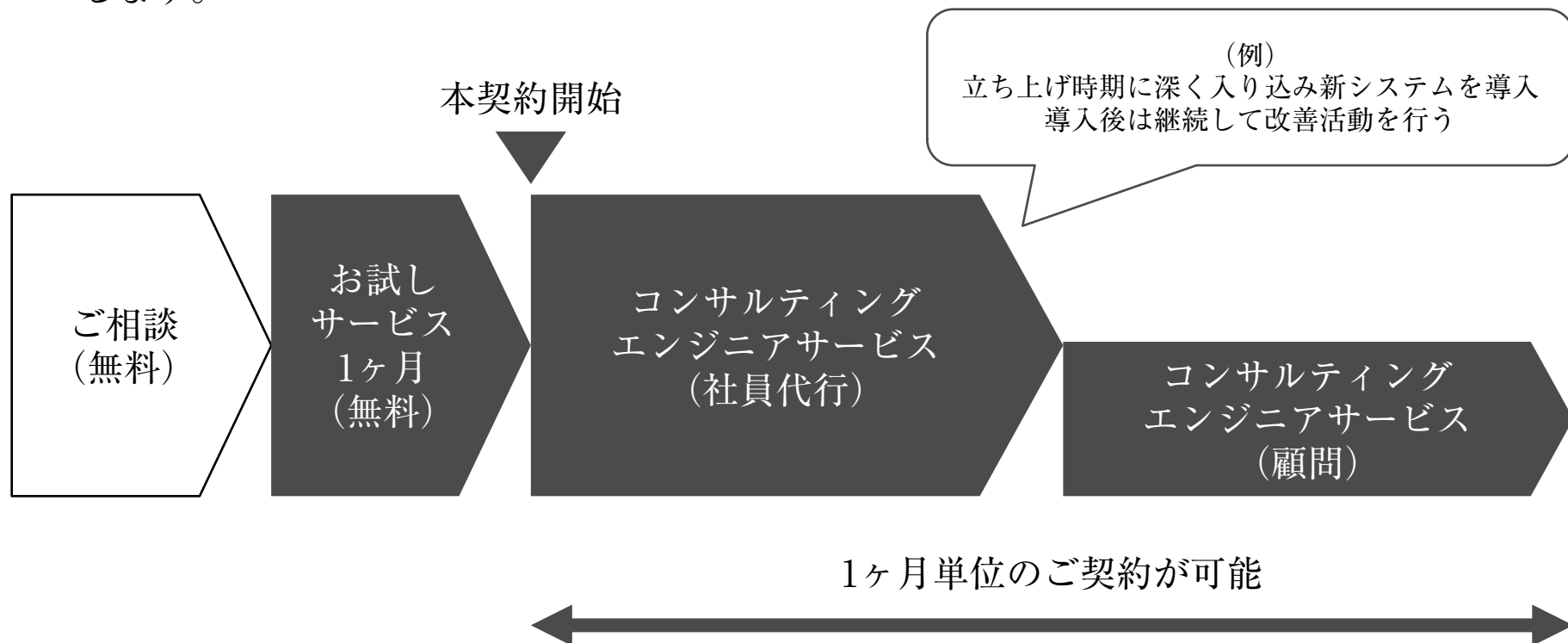
- ・現状の業務フロー作成
- ・改善後の業務フロー作成
- ・システムに対する要望の整理
- ・要望書の作成
- ・ソリューションやシステムベンダーの選定
- ・システムベンダーと折衝
- ・投資対効果の検討
- ・ベンダーの見積評価
- ・RFP（提案依頼書）の作成
- ・要件定義支援（ユーザの立場での参画）

システム開発

- ・作業効率化のための簡易ツール開発
- ・現行システムの解析
- ・API開発

※開発規模によっては別途お見積りとさせていただきます。

- 「どこから手を付ければよいか分からない」「話しだけ聞きたい」という段階から無料のご相談をお受けし、まず最初に着手すべきことを決めます。
- お試しサービス期間中に課題を確認し、こういった対策が必要なのか検討します。1ヶ月お試し頂き、パフォーマンスに満足されればご契約ください。
- 課題や対策に応じて、**必要なときに必要なコンサルティングエンジニアサービスをご提供**します。





	IT戦略/システム化 計画策定サービス	内部統制支援 サービス	RPA導入サービス	個別システム開発
料金	150～300万円	60～180万円	10～50万円/月	都度お見積り
目安期間	2～3ヶ月	1～3ヶ月	1ヶ月～	
概要	現状分析から課題定義、 あるべき姿の策定、課 題解決のためのシステ ム化計画策定、まで行 います	IT統制の整備やJ-SOX への対応として、各種 規程・運用手順書・業 務記述書・業務フロー 図・RCM・災害対策計 画等の作成、社員への 教育を行っています	貴社にあったRPAの選 定から、RPAの導入・ 構築・運用フォローま で一貫して行います	要件定義から設計・開 発・運用まで全て対応 しています

【ご参考】 社員・アウトソーシング・一括発注との違い

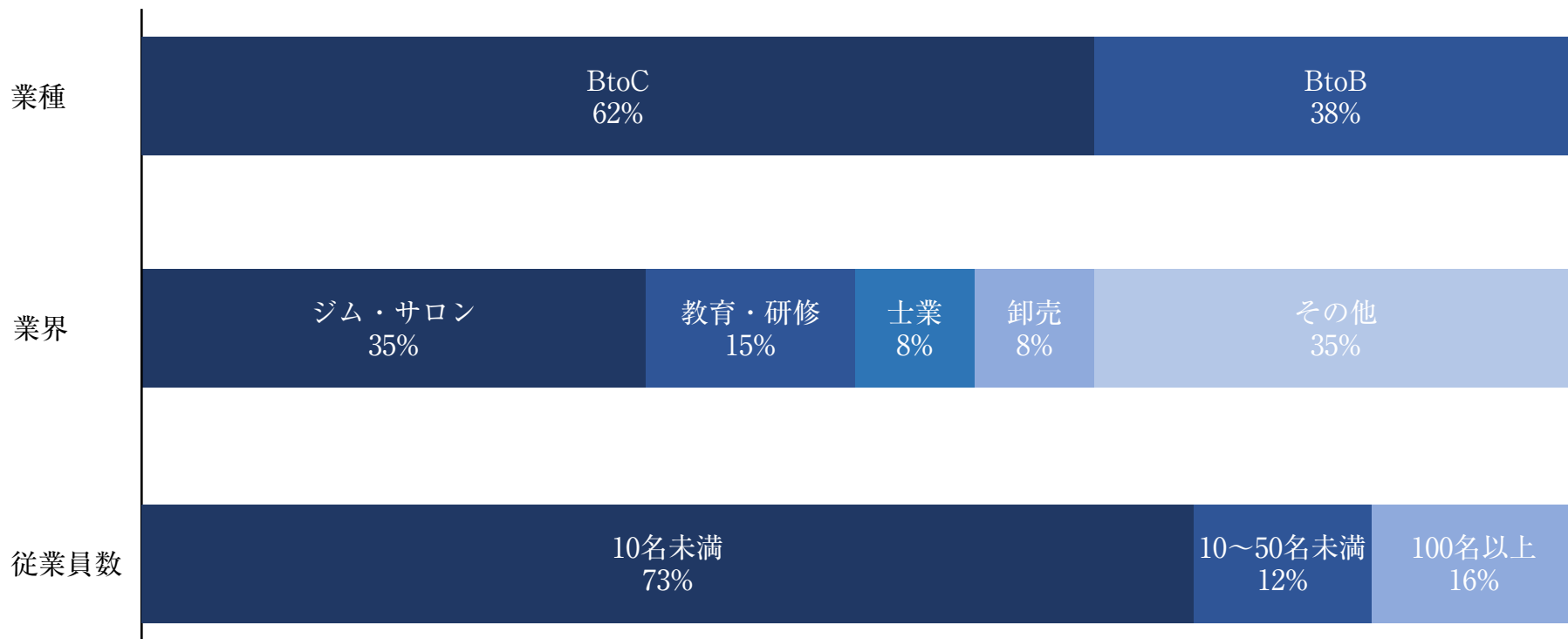


	コンサルティング エンジニアサービス	正社員・派遣社員	アウトソーシング	一括発注
要件の変化への対応	○ 可能	○ 可能	× 不可 確定した作業を実施	× 不可 確定した要件に対応
コミュニケーションコスト	○ 低い	○ 低い	○ 低い	× 高い
成果物の完成	× 契約上は保証されない	× 保証されない	× 契約上は保証されない	○ 保証される
顧客側での内部管理	○ 不要	× 必要	× 必要	○ 不要
顧客側で必要とされるITの知識	○ 不要	× 作業指示にあたり 一定の知識が必要	× 作業指示にあたり 一定の知識が必要	○ 不要
コスト調整の柔軟性	○ 1ヶ月単位で調整可能	△ 不可 (派遣であれば可能)	○ 調整可能	× 調整不可 (契約変更が必要)

事例紹介



業種・業界問わず、従業員数が100名以下の中小企業様が90%を占めます。



一般消費者向けの大量注文に耐えられるよう 基幹システムを導入、ゼロから業務を構築

情報セキュリティと内部統制を強化



・ 事業
機器の製造および卸売

・ URL
<https://innophys.jp/>

- ・ 依頼内容
- 1) 販路拡大に伴い注文数が大量に増えるため、**現状の業務とシステムでは耐えられず**、基幹システムの導入を進めて欲しい
 - 2) 必要なセキュリティ対策などを**一通り任せたい**

- ・ 実績
- 1) 会社全体のあるべき姿を策定したうえで、基幹システムを選定・導入し、基幹システムを使った業務をゼロから構築
 - 2) セキュリティ対策の実施、社員への教育、内部統制強化のための各種規程や手順書の作成、など必要な作業を全て対応し、監査法人の指摘ゼロを実現



事例紹介：株式会社オリーブジャパン 様



システムはドライになりがちだけど、
こちらに寄り添って急なお願いにも付き合
ってくれました。人間味のある関わり方が
できたことが助かりました

・事業

女性専門の治療院オリーブボディケア（4店舗）
エステサロン（1店舗）

・URL

<https://olivebodycare.healthcare/>

・依頼内容

- 1) ホームページのお問い合わせフォームから予約を受け付けているため、**お客様にとって使い勝手が悪く、予約を取りこぼしている**
- 2) ホームページとは別のシステムで予約情報と顧客情報を管理していたため、**情報の転記作業に時間がかかっている**

・実績

- 1) スマホで簡単に操作できるお客様向けの**予約システム**を開発
- 2) 予約システムから自動連携されたデータを管理する
予約情報・顧客情報の管理システムを構築

・効果

1日の予約30～40件の手作業がゼロへ 等



代表取締役 町田 岳様



毎月の予約数は約600～700件の人気店

事例紹介：株式会社オリーブジャパン 様



1) 予約システム

- スマホ利用者が多いため、**スマホで簡単に予約できる**システムを構築
- 店舗ごとに勤務するスタッフのシフトや手技に応じて1時間の予約枠を表示し、予約が可能
- 会員登録も可能
- 本店の予約システム

<https://reserve.olivebodycare.healthcare/>



ホームページによるWeb集客により 設立から1年で月額会員数が100名以上へ

・事業

女性専門ボクシングジム

パーソナルトレーニングジム

メンタルトレーニングワークショップ

・URL

<https://boxing.go-kigen.jp/>

・依頼内容

- 1) 営業活動に加えてWeb集客により月額会員数を増やしたい
- 2) 少人数でジムの運営するため、できるかぎり事務作業を効率化してサービス提供へ時間を割きたい

・実績

- 1) データ分析をしながら改善を続け、自然検索からの予約数が増え、月額会員数は100名を超えるほどへ事業が成長
- 2) 予約管理システムや顧客管理システムを低コストで導入し、効率化を実現中



自然検索では常に1ページ目に表示

新規事業の展開をサポートするため、

短納期・低コストで素早く開発。

・事業
機器の製造及び卸売

・依頼内容

1) ホームページや製品販売用サイトで受け付けたお問い合わせ情報を、メールで確認し各営業社員が対応。**情報の確認や対応担当者の割り当てに手間がかかっている。**

2) 関係ない社員にもお問い合わせ情報が展開されており、**情報漏えいリスク**がある

・実績

1) Googleフォームでお問い合わせフォームを作成し
受け付けた情報を**自動でkintoneへ連携し、データ管理を自動化**

2) kintone上でお問い合わせ対応の担当者割り当てを行えるように
カスタマイズを実施し、権限制御で個人情報を保護

お問い合わせ



Google Forms

自動連携



担当者割り当て機能を
開発

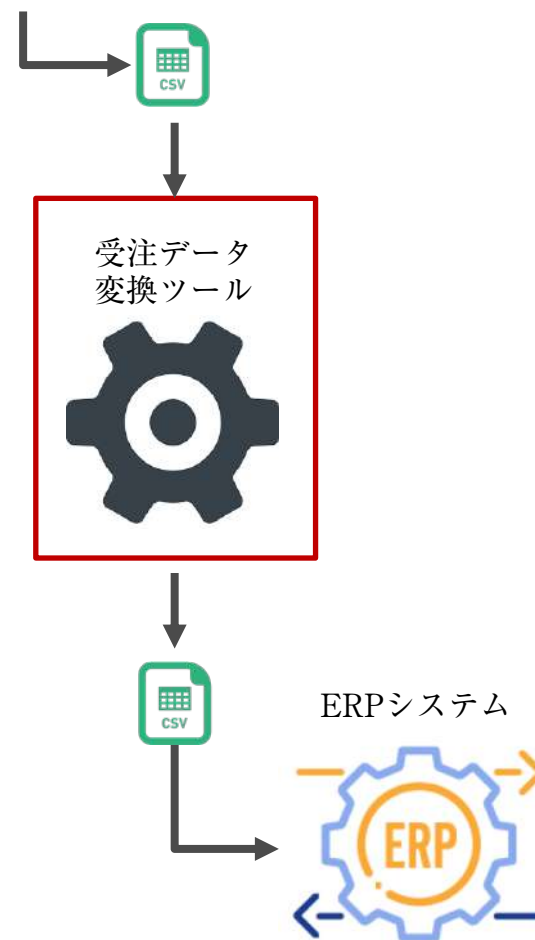
必要最低限の簡易ツールを開発し、 仕様変更に対してもスピーディーに対応

・事業
機器の製造及び卸売

・依頼内容
1) ECサイト（future shop）で販売した受注データを、手作業でフォーマット変換し、ERPシステム（基幹システム）へ取り込みしていたため、**手間がかかっていた**

2) すべて手作業で行っていたため**入力ミスも発生**していた

・実績
1) csvデータを選択し、**ワンクリックで簡単にフォーマット変換できるツールを開発し業務効率化を実現**





コンサルティングエンジニアサービス

○ 通信教育運営会社のシステム化支援および業務改善

現状のシステムと業務を可視化した上で、問題点を洗い出し、対応方針後、基幹システムの導入支援を行いました。新システムの導入に際して業務改善を行うため、新業務フローを策定し、要求定義から行いました。

- ・社員数 : 約200名
- ・参考費用 : 140万円/月

○ 卸売会社のリモートワークの導入支援

外出先や自宅からリモートワークができるように、セキュリティを担保しながら社内システムへアクセスできる環境を整備しました。システム構成図の策定を行った上で、各システムベンダーと調整の上、導入を行いました。

- ・社員数 : 約30名
- ・参考費用 : 60万円/月

○ 機器販売会社のECシステム導入支援

ECシステムの選定から導入までご支援しました。スムーズに運用できるように業務フローの設計やマニュアル作成支援まで行いました。

- ・社員数 : 約20名
- ・参考費用 : 60万円/月



コンサルティングエンジニアサービス

○ 整体業におけるPOSシステムおよび基幹システム刷新のプロジェクト

POSシステムおよび基幹系システム導入プロジェクトにおいてプロジェクトマネジメントを行いました。進捗管理・課題管理・予算管理だけでなく、お客様の立場でのベンダーマネジメントも実施しました。

- ・社員数 : 約1,5000名
- ・参考費用 : 140万円/月

○ 基幹系システム導入プロジェクトにおけるプロジェクトマネジメント

販売管理システムの導入プロジェクトにおいて、PM支援として、課題管理、予算管理、進捗管理などを行いました。

- ・社員数 : 約200名
- ・参考費用 : 140万円/月

○ バックヤード業務の改善プロジェクトマネジメント

バックヤード業務における既存システム改修プロジェクトにおいて、課題管理、予算管理、進捗管理などを行いました。また、マニュアルの作成を通したユーザー部門への教育も行いました。

- ・社員数 : 約1,7000名
- ・参考費用 : 100万円/月



IT戦略/システム化計画策定サービス

○ 機器製造会社のIT戦略策定

ヒアリングにより、現状の業務とシステムを可視化したうえで、ToBe（あるべき姿）のシステムグランドデザインを策定し、システム導入計画を策定しました。計画策定後は、システムベンダーの選定・評価を行った後、新システムを使った新たな業務フローを策定した上で、基幹システム（ERP）の導入をご支援しました。

- ・社員数 : 約30名
- ・参考費用 : 200万円（約3ヶ月）

○ 通信教育運営会社の基幹システム及びECシステム導入の計画策定

基幹システム及びECシステムの導入において、システム導入計画を策定しました。

実現性を重視した導入計画とするため、段階的なリリースとし、各リリースにおけるスコープ策定、ロードマップ策定、コスト試算などを行いました。

- ・社員数 : 約20名
- ・参考費用 : 140万円/月

内部統制支援サービス

○ 内部統制および情報セキュリティの運用支援

IPO準備として内部統制強化のために、全社的なIT統制・IT全般統制への対応を行い、情報セキュリティ方針から各種規程・運用手順書の作成を行いました。また、規程に沿って社内向け情報セキュリティ研修を実施しました。

- ・社員数 : 約30名
- ・期間 : 約3ヶ月
- ・参考費用 : 60万円（1ヶ月あたり）



RPA導入サービス

○ 会計事務所のRPA導入

手作業で行っている印刷業務、転記作業、データ取り込み作業などを自動化して効率化するために、RPAソリューションの選定、導入、構築、運用後のサポートまで行いました。

- ・社員数 : 約30名
- ・参考費用 : 約20万円/月

システム開発

○ 整体店舗のネット予約システムおよび顧客管理システム開発

- ・参考費用：約150万円
- ・参考期間：約6ヶ月

○ 会計システム（仕訳、固定資産）のデータ移行用変換ツール開発

- ・参考費用：約15万円
- ・参考期間：2週間

○ サブスクリプションサービスの会員管理システムおよびクレジットカード決済連動機能の開発

- ・参考費用：約100万円
- ・参考期間：約3ヶ月

○ 小売業（メガネ）におけるECサイトの構築支援

- ・参考費用：約10万円
- ・参考期間：1ヶ月

会社紹介

Mission - 存在理由 -

献身的な人のために ITシステムを活用する



株式会社エッグシステムでは、

《献身的な人＝目の前の人に喜んでもらうことを目的とし行動する人》が正当な対価を得られる社会を実現するために、ITシステムを活用します。

現代社会では「自分の利益や保身のために行動する人」が評価され、「献身的に行動する人」が正しく評価を得られない現状があります。しかし我々は、保身に走らず他人の利益のために献身的に行動することこそ、より良い社会を実現する一歩だと考えています。

なお、『献身的な人』とはお客様だけではなく、我々自身も指しています。

献身的なお客様と自分たち自身のために、ITシステムを活用して正当な対価を得られる社会を実現します。



Vision - 目標 -

100人のコンサル ティングエンジニア 集団をつくる

コンサルティングエンジニア集団『x-faCE (for all Consulting Engineer、呼名：クロスフェイス)』
をつくることは、個人の力を高め会社に依存しない「自立したエンジニア」をつくることでもあります。

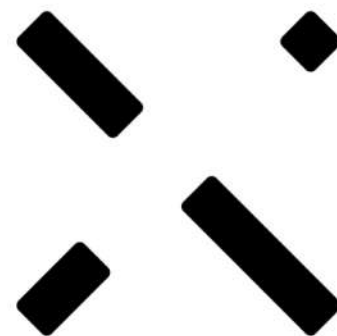
会社に依存や迎合することなく、自立したエンジニア同士が短所を補完しつつ協働する事で、より本質へと向かい、クライアントの期待値を超えていきます

そして、会社という枠組みを超え、「チーム（集団）」として同じ目的に向かって共に働くコンサルティングエンジニアを増やすことで、立場を気にすることなくフラットに意見を言い合える環境を作ります。目の前の人の利益を考えて「良いものは良い、悪いものは悪い」と話し合えることが、真の貢献であると考えています。

会社概要



会社名	株式会社エッグシステム EGG SYSTEM Inc.
設立	2017年7月14日
代表取締役	高橋 翼
社員数	2名（業務委託のパートナー 12名）
所在地	
[東京本社]	〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-11-10 星野ビル3F 電話：03-6262-9734
[静岡支社]	〒420-0913 静岡県静岡市葵区瀬名川1-1-11 電話：054-208-1097
URL	https://eggssystem.co.jp
Mail	info@eggssystem.co.jp



x-faCE は
コンサルティング
エンジニア集団です。

Value

圧倒的当事者意識

何事も常に自分ごととして捉え、圧倒的な当事者意識で「どうやったらできるか」を考えて行動する。

目の前の人を大事に

まだ見ぬ1万人よりも、目の前の10人を大事にする。目の前で一緒に仕事をする相手に対して感謝の気持ちは言葉で示す、相手の立場になって考えて行動するなど、当たり前のことは当たり前に行う。

和衷協同

心を同じくして共に力を合わせ、仕事や作業に当たる。人には得意・不得意があって当たり前。自分のスキルを最大限に活かし、不得意なところは相互で補完する。

高橋翼（弊社代表）の寄稿記事が掲載されました。

2019年4月号 近代中小企業（KinChu）
（発行元：中小企業経営研究会）

『徹底解説！EC事業者が守るべきセキュリティ対策』



弊社サービス「DataConvert」を下記メディアサイトにて取り上げて頂きました。

・ ECのミカタ

<https://ecnomikata.com/ecnews/25981/>

・ ZDNet Japan

<https://japan.zdnet.com/release/30440861/>

・ ASCII.jp

<https://ascii.jp/elem/000/004/011/4011969/>

【リモートワーク向け】オンラインで完結！誰でも簡単にcsvデータを変換できる「DataConvert」サービス（無料）をリリース

中小企業向け、データ取り込み業務の改善を目的に無料で利用可能。

株式会社エッグシステム

🕒 2020年5月7日 15時19分

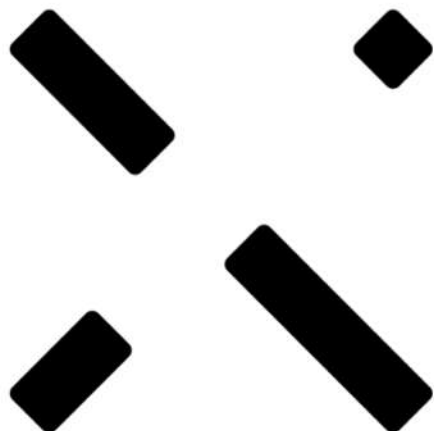


株式会社エッグシステム（所在地：東京都新宿区、代表取締役：高橋 翼）が運営するコンサルティングエンジニアチーム『x-faCE (for all Consulting Engineer、呼称：クロスフェイス)』は、2020年5月7日にブラウザ上でcsvデータを変換できるWebサービス「Data Convert」をリリースしました。当面の間は無料で利用可能です。

Webブラウザ上でcsvデータを簡単に変換できるサービスをリリースいたしました。

「Data Convert」

<https://convert-service.x-face.net>



x-faCE は
コンサルティング
エンジニア集団です。