株式会社ギャス

業務改善の進め方

タイプ別の解決策

買う・作る・自分で回す・まず整える ── いちばん筋の良い解き方を、公的データと中立の判断軸で。

目次

01 なぜ業務改善は途中で止まるのか P03

02 4タイプ早見と自己診断 P05

03 判断を左右する6つの軸 P07

04 タイプ別の解決策（既製品/専用/Excel/整理） P09

05 失敗回避と進め方 P17

06 よくある質問 P19

07 ご相談・会社紹介 P21

なぜ業務改善は途中で止まるのか

多くの会社で、壁になっているのはこの3つ。

22.4%

合うツールが
見つからない

31.9%

コスト負担
（最多課題）

62.2%

人材が
足りない

＝“何を・どの手段で解くか”の整理が抜けたまま止まっている。

この資料の読み方

1

自分のタイプを知る

診断結果、または次ページの症状チェックで見当がつく。

2

タイプ別の解決策を読む

各タイプは同じ枠（症状→解決策→次の一手）で並ぶ。

3

次の一手へ

「今は作らない・まず整理」も対等な答え。最後に相談導線。

4タイプ早見表

タイプ	こんな状態	向いている	向かない
A 既製品	標準的でよい	会計・人事・販売管理などの定型業務	例外が多く回避策でも回らない
B 専用開発	独自が強み	競争優位に直結するコア業務	標準的でよい業務（過剰投資）
C 自分で回す	変化が速い	頻繁に変わる・部門内・小規模	大規模・止められない基幹業務
D まず整理	要件が曖昧	現状がブラックボックス	整理済みで要件が明確

まず自分のタイプを確かめる

当てはまるブロックが、あなたのタイプに近い。複数該当なら D→B→C の順で絞る。

A 既製品

- ☐ 他社と同じで困らない
- ☐ 市販ツールでほぼ足りる

B 専用開発

- ☐ 例外が多く独自フロー
- ☐ 市販を試したが合わない

C 自分で回す

- ☐ どのファイルが最新か不明
- ☐ 担当交代でマクロ不通

D まず整理

- ☐ 属人化・二重入力・分断
- ☐ 何を解きたいか曖昧

判断を左右する6つの軸

1 差別化か

強みか、他社と同じでよいか

2 既製品とのズレ

設定で吸収か／致命的なズレか

3 変更の頻度

ほぼ固定か、頻繁に変わるか

4 社内で回せる人

運用・改善を担える体制か

5 コストと期間

総コストと、待てる期間

6 現状の整理度

手順・例外・所在が見えるか

「差別化 × 致命的なズレ」が揃う時だけ作る価値がある。

タイプ別の解決策

既製品 / 専用開発 / 自分で回す / まず整理

A｜既製品・SaaSで十分

標準的な業務は、無理に作らず“合わせて使う”のが近道。

向いている

会計・人事・販売管理などの定型業務。市販ツールで足りる。

向かない

例外が多く、回避策でも業務が回らないケース。

非差別化の業務は作らず“合わせて使う”が正解。

A｜既製品・SaaSで十分

解決策と次の一手

打ち手	期待できる効果	見る指標
候補製品と要件を突き合わせる（合う/合わない）	ミスマッチ導入を防ぐ	致命的なズレの数
埋まらないズレが回避策で回るか検証	過剰カスタムを回避	回避策の運用工数

費用・期間の目安
低〜中／数週間〜

次の一手
候補を2〜3製品に絞り、合う・合わないで比較

A｜既製品・SaaSで十分 のサービス

導入支援（伴走）	月額定額	特定製品に肩入れしない中立支援

ギャスがすること

1 中立に製品を選ぶ

要件と製品を突き合わせ、合う/合わないを整理

2 初期設定と定着

設定から現場定着まで伴走

できること例　製品選定支援　初期設定　定着支援　運用相談

作らずに“合う道具を使い切る”を、中立の立場で。

B｜専用開発が適する

独自が強みで、市販では例外・特殊フローに回避策でも対応しきれない。

向いている

他社にない競争優位を持つコア業務。変えられない商慣習がある。

向かない

標準的でよい業務。まず整理できていない状態。

“差別化 × 致命的なズレ”が揃う時だけ小さく作る。

B｜専用開発が適する

解決策と次の一手

打ち手	期待できる効果	見る指標
いちばん詰まる一点を小さく試して検証	失敗リスクを圧縮	試作で解けた例外の割合
要件を可視化し段階的に拡張	手戻り削減	差し戻し回数

費用・期間の目安
中〜高／数ヶ月〜（小さく試すところから）

次の一手
例外・分断を一覧化し、最優先の1点を試す

B｜専用開発が適するのサービス

専用開発（請負・定額） **月額定額** 0.25人月～／権利も含めて納品

ギャスがすること

1 小さく試す（試作）

詰まる一点を先に検証し失敗を圧縮

2 要件を可視化し段階開発

運用を変えず仕組みへ。業務変化に継続改修

できること例 例外の吸収　分断データ連携　権利含め納品　保守で継続改修

まず“いちばん困っている一点”から。確かめてから広げます。

C｜自分たちで回す（Excel等）

やり方が頻繁に変わる／試行錯誤中で、固めて作るには早い。

向いている

頻繁に変わる・部門内・小規模。当面はExcelや軽い自作で回す。

向かない

大規模・止められない基幹業務。属人化が既に限界。

すべてのExcelを無くす必要はない。問題の業務だけ見極める。

C｜自分たちで回す（Excel等）

解決策と次の一手

打ち手	期待できる効果	見る指標
Excelを“引き継げる形”に整える	属人化を防ぐ	特定の人しか触れないシート数
やり方が固まってから型A/Bを再検討	過剰投資を回避	変更頻度の落ち着き

費用・期間の目安
低／すぐ〜

次の一手
属人化しているシートを1つ、引き継げる形に

C｜自分たちで回す（Excel） のサービス

Excel整流化・自動化（定額） **月額定額** 今のExcelを引き継げる形へ

ギャスがすること

1 **属人化しない設計**

命名・入力ルール・壊れにくい作りに整える

2 **引き継ぎと軽い自動化**

誰でも触れる形に。定型は自動化

できること例 シート整流化　入力ルール　引き継ぎ設計　軽い自動化

すべてを作り直さない。今のExcelを“引き継げる形”に。

D｜まず整理（今は作らない）

属人化・分断が強い、または「何を解きたいか」がまだ曖昧。

向いている

現状がブラックボックス。二重入力・分断が強い。

向かない

すでに整理済みで、要件が明確に書ける。

棚卸しを飛ばすと見た目だけ整った資料になり改善につながらない。

D｜まず整理（今は作らない）

解決策と次の一手

打ち手	期待できる効果	見る指標
手順・例外・データの所在を1枚に書き出す	要件の輪郭が出る	洗い出せた例外の数
標準化できる所と残す例外を切り分け	後工程の失敗を防ぐ	標準化率

費用・期間の目安
低（可視化中心）／数週間

次の一手
困っている業務を1つ、棚卸しシートに落とす

D｜まず整理（今は作らない） のサービス

可視化・棚卸し支援（伴走）　**月額定額**　作る前の見える化から

ギャスがすること

1　業務の可視化・棚卸し

手順・例外・データの所在を1枚に

2　要件の輪郭出し

標準化する所と残す例外を切り分け

できること例　棚卸しワーク　業務フロー可視化　標準化の切り分け

作る前に、まず見える化から。ここが出発点。

よくある「タイプ選び」の失敗

1. 標準的でよい業務を専用開発（過剰投資）
2. 例外の多い業務に既製品を無理に合わせる
3. 属人化・混乱のまま作る／買う（負債の上塗り）
4. 棚卸しを飛ばして後から手戻り
5. 「作れば解決」と考える（人・金・整理が先のことも）

タイプが決まったら — 進め方

1 目的の明確化 → 2 現状課題の洗い出し → 3 要件定義 → 4 選定・見積もり → 5 小さくテスト運用

全部を一度に作らない。まず最も重要な1業務から始める。

よくある質問

Q. 小さい会社でもできる？

A. はい。小さく始めるほど失敗は小さく、学びは早い。

Q. まず何から？

A. 業務の棚卸し（手順・例外・データの所在の可視化）から。

Q. 途中でタイプが変わったら？

A. 問題なし。見直せる状態が強さ。段階的に移行できる。

Q. 相談したら営業される？

A. しません。判断材料の提供が目的です。

まとめ

正解はどれか一つじゃない。

でも始め方はどのタイプでも同じ。

次の一歩　**まず業務の棚卸し（現状の可視化）から。**

手順・例外・データの所在を1枚に。既製品でも専用でも、ここが出発点。

会社概要

ギャス

名称	株式会社ギャス
所在地	東京都千代田区九段南1-5 りそな九段ビル5F
設立	2015年4月
代表者	代表取締役　島田聖二
事業内容	システム開発／システムコンサルティング／業務改善支援／知財戦略支援

代表紹介

代表取締役　島田聖二

1990年生まれ。2011年から個人事業主として活動し、2015年に法人化。

システム開発・システムコンサルティング・新規事業創出支援・メディア運営・Webマーケティング等に従事。

自社での商標・特許出願経験を活かし、知財取得支援や無効審判抗弁の実績も持つ。

他業種でCTO・技術顧問、議員向け勉強会講師、規格委員も務める。

得意なことは、業務の円滑化と仕組み化。

お客様に合わせた開発プラン

どのタイプの結論でも、対応できる体制があります。

請負開発

- 一般的なシステム開発
- ゼロから開発するときに
- 権利も含めて納品

定額開発

- 0.25人月から依頼可能
- 柔軟な開発をするときに
- 権利も含めて納品

伴走支援

- DX支援のBPOサービス
- お試しのシステム開発も
- 条件は自由に相談可

導入事例

自社プロダクト「GYAS BOARD」を軸に、現場を覚え直させずに業務を仕組み化してきました。

卸売・小売

課題：仕入〜在庫〜卸の連携、店舗ごとの運用差

利用 8.2時間/日 ・ 操作 114分/日

医療・福祉

課題：記録・シフト・給与の連携、スマホ予定提出

アプリ利用率 2.7倍 ・ 提出率 1.8倍

PR・メディア

課題：提携先ごとの実績集計〜精算を自動化

応答率 94.3% ・ 取扱高 2.32倍

170社以上の取引実績 ／ 平均取引 5年以上 ／ 現場は覚え直さず、そのまま使える

お気軽にご相談ください

この資料で、自分の型と解決策の方向は見えたはずです。実際に進めるとき、迷うときは、気軽に声をかけてください。

こんな時はご相談を

複数の型に当てはまり迷う

どこから手をつけるか一緒に整理

専用開発を検討したい

失敗しないよう小さく試す

棚卸し・整理を進めたい

可視化から伴走します

オンライン相談を予約する

無料・「まず話だけ」でも大丈夫