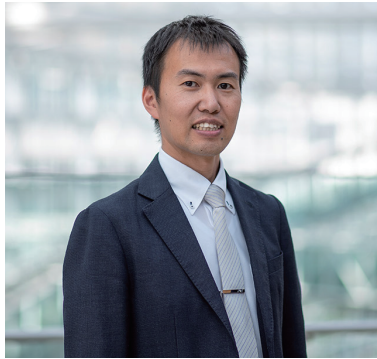


MESSAGE



代表 幾田 諭史 Satoshi Ikuta

私たちが社名として掲げる「BIZFLIGHT」には、お客様のビジネスを大きく飛躍させたい、私たち自身もビジネスで高く羽ばたいていきたい、という二つの思いが込められています。共感の心で、お客様一人ひとりに寄り添い、企業の踏み出す新しい挑戦を成功へと導くことを使命とし、自らも学び、共に成長し続ける姿勢を大切に、背景にある社会の様々な課題解決に挑みます。

常に業界の最前線で活動し、スキルとセンスを磨き続けるたゆまぬ努力と、魅力溢れる多様な人材の協業するチームワークにより、あらゆる顧客企業の課題に向き合い、徹底的な価値を追求していくプロフェッショナル組織であり続けることを目指しています。

MISSION

業務改革で仕事に楽しさを
さらに高みへ、ともに遠くへ

Bizflightは業務改革を通じて、皆が仕事の楽しさを再発見できる環境を提供します。あらゆる問題を整理し、リアルタイムで状況を把握することでリソースを最適化します。テクノロジーを駆使し、業務を効率化させるだけでなく、組織全体の成長を支援します。信頼できるパートナーとして、お客様と共に高みを目指し、遠くへ進んでいきます。

VISION

データとAIで仕事を最大限に効率化する

Bizflightは、データとAIを活用し、お客様と自社の業務を最大限に効率化することを目指しています。複雑な業務プロセスをシンプルにし、無駄を排除することで、持続可能な成長と競争力の向上に貢献します。

働く仲間たちと共に新たな価値を創造する

Bizflightは、企業と従業員が一体となって新たな価値を生み出し、心から楽しさを実感できる働き方を目指しています。私たちは、各自が自立したプロフェッショナルであると共に仲間を尊重し助け合うことを大切にしています。

ABOUT

| | |
|------|--|
| 社名 | Bizflight合同会社 |
| 英文社名 | BIZFLIGHT LLC |
| 所在地 | 静岡本社 〒420-0857 静岡県静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート B1F 東京オフィス 〒105-8333 東京都港区東新橋1-6-3 ザロイヤルパークホテル アイコニック東京汐留 24F 札幌オフィス 〒001-0010 北海道札幌市北区北10条西3-23-1 THE PEAK SAPPORO 1F 京都オフィス 〒604-8004 京都府京都市中京区中島町90-2 aune京都三条 9F |
| 設立 | 2018年8月30日 |
| 従業員数 | 20名(2024年11月現在) |
| 事業内容 | コンサルティング(業務・IT)、業務系システム開発 |
| 資本金 | 1,000万円 |
| 売上高 | 2.1億円(2024年7月期) |

CONTACT

▶お電話でのお問い合わせ

☎ 054-908-9601

▶フォームでのお問い合わせ

Bizflight
 <https://www.bizflight.com/contact/>



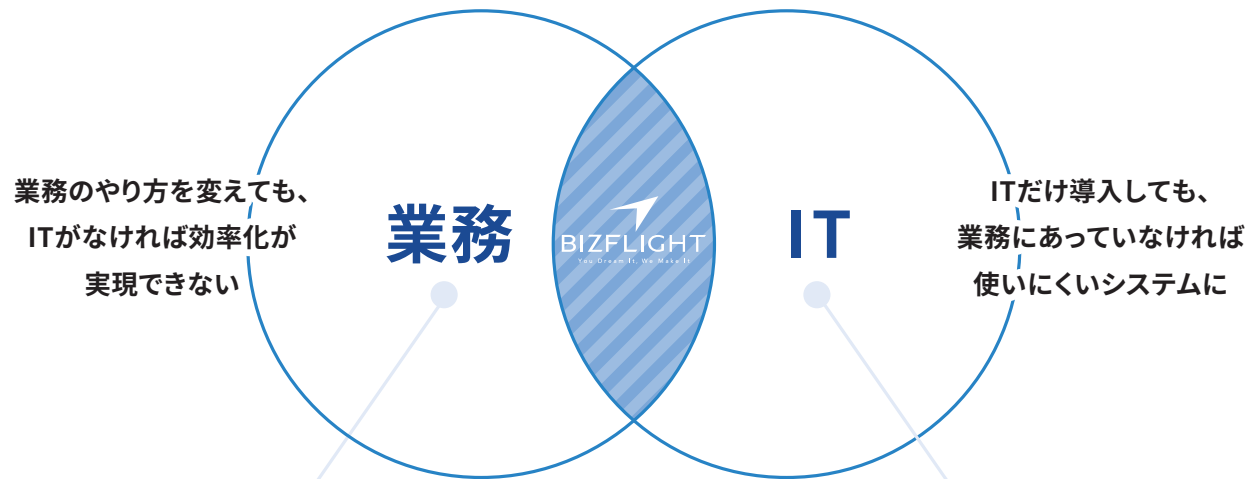

BIZFLIGHT
You Dream It, We Make It



ビズフライトのサービスとは

お客様の業務を「業務」と「IT」の2つの側面から
業務改革を行うコンサルティングサービス

ビズフライトは、業務プロセスの効率化とIT活用を通じて、
お客様の生産性向上とコスト削減を実現し、継続可能な成長を支援します。



業務コンサルティング

企業が抱える目に見える課題だけでなく、潜在的な問題を業務プロセス全体を通じて洗い出し、根本原因にアプローチします。
これにより、短期的な業務効率化にとどまらず、長期的な競争力の向上やビジネスの持続可能な成長の支援をします。

ITコンサルティング

様々な業界や業種で培ったシステムのコンサルティング経験を活かし、企業の課題を的確に分析し、実現可能なITソリューションを提供します。
整理した業務プロセスに合わせたシステムを実現し、ITをビジネスの成長のエンジンとして最大限に活用できるように包括的に支援します。

ビズフライトなら、お客様が「本当に必要な業務改革」を実現できます

大切にしていること

- 01 業務と業務プロセスを深掘りする**
対話を通じて、業務の詳細や背景、目的を正確に把握することを心がけています。
ただ業務を知るだけでなく、お客様が直面している課題や悩みを正確に把握するため、業務の流れや目的を深く掘り下げて理解することを大切にしています。
- 02 潜在的な課題を見つける**
顕在化していない課題や問題を見出すために、現場でのヒアリングやプロセスの分析を丁寧に行い、課題を明確にします。
その上で、具体的な解決策や打ち手を整理し、実行に向けた方向性を一緒に考えていくことを大切にしています。
- 03 システム目線を交えて業務を再構築する**
お客様の視点に立ちながら、システムと業務を融合させ、より効率的で価値のあるプロセスを提案します。
お客様が使いやすく、業務の質が向上する仕組みを構築し、持続的な成長を続けられる業務とシステムを構築することを大切にしています。

Salesforce導入支援

Salesforceの標準機能である商談管理を最大限に活用し、
プロジェクトや月別収益を一元管理できるシステムを提供します

Salesforceの標準機能

- 顧客情報の管理
- 見込み顧客の管理
- 商談の管理

ビズフライトの追加機能

- 契約後のプロジェクト管理
- 月別の収益、費用、利益の管理
- 複雑な商品、価格表管理 など

ニーズに合わせたカスタマイズも可能です

業界特化型機能

- 卸売業**
 - 発注、仕入管理
 - 在庫管理
- 不動産業**
 - 買取査定管理
 - 物件管理
- 建設業**
 - 要員工数管理
 - 原価管理

汎用機能

- AI活用**
 - 議事録作成
 - メール作成
 - スコアリング
- 外部連携**
 - Box
 - Chatwork
 - free など

※Box, Chatwork, freeは他社のサービスです。

導入までの流れ



その悩み、ビズフライトにお任せください!

- 先々の売上や利益が見えないため、営業強化やリソース増減の判断が難しく、機会損失や利益圧迫のリスクがある。
- 営業記録が社内で散らばり、過去のやり取りを追うのに手間がかかる。共有や引き継ぎが不十分で顧客対応が遅れることがある。
- Salesforceを使っているが、現場の業務にあっていないため使いにくい。Salesforceから必要な情報を取り出すのに苦労している。

※SalesforceはSalesforce, Inc.の商標であり、許可のもとで使用しています。