



ジャンガサービス ご導入企業様の活用事例

※サービスごとにピックアップ
した内容となります。



最適化した**IT**サービスで企業をサポートする

JANGA TECH



人数戦ではなく技術力で勝負。これがジャンガの開発の強みです。

～ジャンガテックの開発実績(一部)～

POSシステムを
インターネット化



ジャンガコネクター(上記掲載機器)
研究開発の成功で、日本で一番早く
旧POS端末のインターネット化を実現

MMSシステム開発



日本で一番早く人事管理/評価・
給与計算/明細・シフト・勤怠管理
などを「クラウド展開」

顧客識別マーケティングを
小売業に展開



日本で一番早く
「個客識別マーケティング」を小売業に展開
また、日本初小売業CRMの実店舗導入実績
を創出

このようなシステム/サービスをはじめ、様々なお客様へジャンガの
システム/サービスをご利用頂いております。
次ページより、導入・活用事例のご紹介となります。

本部指示100%徹底

RealCheck K-1

導入企業様の声と活用事例

- ・ (株)イチワタ様 P 4
- ・ 書籍・CD・コスメ販売の小売業様 P 5
- ・ (株)千葉薬品様 P 6



株式会社 イチワタ

ご担当者様
導入システム：RealCheck K-1

店舗状況が見える化され、巡店作業を減らす事ができた。

導入前の課題

今までは会社からの連絡や指示事項を電子メールやFAXを使って行っていて、店舗によっては指示を実行していなかったり、指示自体を見ていないこともありその都度電話や現場に行って確認する必要がありました。
LINEやその他のツールで何とか改善する事ができないか...と考えていたところジャンガ・テックから提案をいただいた。

導入の決め手

以前からジャンガ・テックの顧客識別マーケティング『J-COMs』をという製品を利用しており、その繋がりRealCheck K-1の事を知りました。
内容を聞いたら自社の課題に適したシステムだなと思ったので、すぐに導入が決まりました。ジャンガさんのサービスは以前より利用していた安心感もあるので、その分RealCheck K-1については比較的スムーズな導入となりました。

導入後の効果

- ・実行後にコメントや画像を店舗から返信することで、どの店舗が実行したか一目で確認でき、実行が遅い店舗にだけ連絡すればよくなりました。
- ・店舗の行動の記録を残す意味でも役に立つのではないかと思います。店舗数は多い企業はもっと導入メリットが大きいのではないかと思います。
- ・カテゴリを分けて、各店舗の各担当者へも指示を送ることもできますし、店舗従業員は他店の報告をも見る事ができるので、成功事例などの共有が容易です。



書籍・CD・コスメ販売の小売業様
ご担当者様
導入システム：RealCheck K-1

ほとんどの店舗から報告が届き、
指示が徹底されるようになった。

導入前の課題

- ・指示を受け取る店舗側の負担は、さまざまな部門からの指示を受け取るためとても大きかったです。
店舗従業員が他の作業で対応できないことも多々ありました。
- ・以前は、メールと掲示版の2つを利用しており、どこから報告がきているのか紙のリストにチェックを入れながら確認してたんです。
30分以上かかっていて、かなり非効率的だなぁ、と思っていました。
- ・メーカーさんが行う売り場コンテストも同じようにメール報告でしたが、迷惑メールとともに埋もれてしまったりして...
メールに開封通知を使う人もいましたが、徹底はされませんでした。

導入の決め手

- ・全員が認知するまでは1ヶ月ほどでした。周知に関する資料や勉強会をジャンガ・テックさんが設けてくれたので早かったです。
- ・初期設定が店舗やユーザー登録のみで簡単であり、初期設定などもジャンガさんに行っていただき、スムーズに導入できるという点がとても魅力でした。
- ・複雑な操作や機能もなくシンプルなので、利用する店舗側が直感的に利用でき、本部への問合せがあまりなくなるといったのも決めたの一つです。

導入後の効果

- ・RCCK-1で指示や報告を一元管理できるようになりました。報告済み・未報告の店舗数が自動集計され、一覧で確認できるので便利です。
- ・指示作業にかかる時間は、報告集計まで40分かかっていたところ、10分削減されました。毎指示10分削減されるのは、とても大きな効果だと思います。
- ・今までの指示実行率は49%ほどでしたが、現在は90%まで徹底されています。
- ・売り場づくりをしっかりとできるようになったので売上アップにも繋がっています。
話題性のある商品にも、タイムリーにしっかりと対応できるようになりました
- ・全員が認知するまでは1ヶ月ほどでした。周知に関する資料や勉強会をジャンガ・テックさんが設けてくれたので早かったです。

株式会社千葉薬品

ご担当者様

導入システム：RealCheck K-1



どのような業務指示を出し、店舗の実行がどの様になっているのか「見える化」されました

導入前の課題

- ・Excelで指示のやり取りを管理していましたが、Excel形式の写真貼り付けの指示書では、店側は判断しにくいだろうなと思っていました。
- ・実際に店舗が実行しているか、本部側は巡店しないと分からないという状態でした。
- ・報告書に対して再依頼も時間のかかる作業となっていました・・・
- ・本部側では、誰がどんな業務指示を出しているのか分からず、似た様なない様になってしまう場合もありました。
- ・指示量に伴い、店舗スタッフに対し過度な負担が掛かっていました。
- ・対応がスムーズに出来ないと、売れるチャンスを逃してしまう・・・

導入の決め手

- ・ジャンガ・テックのSEは、小売業の運用とニーズが分かるので話もしやすく、追加要望があれば短時間で且つ無料に対応していただけるという対応の柔軟さもあり、その点も含めて利用しやすいと思いました。
- ・テスト導入をしたら、店舗運営部/商品部の皆さんが気に入ってそのまま導入しちゃいました。

導入後の効果

- ・本部のどの部門から、どのような指示業務をどのタイミングでしたか、その結果、店舗の実行がどの様になっているのかが『見える化』されました。
- ・本部の指示に対して、店舗は対応が完了した店舗/していない店舗を一画面で確認できるようになり、とても分かりやすくなりました。
- ・RealCheck K-1で店の実行力が見えてきて、思った以上に効果がありました。指示を出した部門へピンポイントで報告でき便利です。
- ・店舗が持っている端末をそのまま活かす事ができ、会議の時にもデータを活用する事ができるのでうれしいです。
- ・本部からの指示を対応優先順で確認でき、同画面でのコメント返信やペン描き機能など、今まで掛かっていた作業の手間を短縮できました。
- ・撮影した写真やアップした画像が反転してしまっても、自動補正機能で補正してくれるのはありがたいです。
- ・RealCheck K-1で店舗の実行能力が本部へ全て見れているので、びくびくしています（笑）また、報告所は直接該当指示に回答できるので便利です。

就業人事/給与/評価管理



導入企業様の声と活用事例

- ・ (株)東京日食様 P 8
- ・ (株)クラフト様 P 9
- ・ 電子給与明細導入企業様
活用事例 P 10～11
- ・ 5機能セット導入企業様
活用事例 P 12

株式会社東京日食

ご担当者 N様

導入サービス：SMSK-1勤怠管理システム



打刻間違い/打刻忘れをするスタッフが大幅に減少し、管理が楽になった。

導入前の課題

- ・機械が読取っていない事に気づかず、従業員が正しく正常に打刻を行えていない時がありました。
- ・カードを大切に扱う事ができないスタッフがいたので、次はカードなどを使用しない形にしたいと思っていました。
- ・他の従業員のカードと間違えて打刻してしまい、間違った打刻データになってしまう時がありました。
- ・元々タイムカードを利用していましたが、打刻人数に制限があり増設が難しく、今のままでは限界があると感じたので入替を検討しました。

導入の決め手

- ・ユーザーなどの管理をシステム化する事で、個人番号をしっかりと管理できるのがいいと思いました。
- ・店舗なども利用する関係で、省スペースで利用できるのは導入の時のポイントでした。
- ・説明を聞いた時点でとても簡単でシンプルなので、年配の方でも利用しやすいと思いました。

導入後の効果

- ・「システムだと使いにくい」「慣れるのに大変」というイメージでしたが、シンプルな操作/画面の為、ドライバーさんやパートさんなど年配の方でも抵抗感なく簡単に利用できています。
- ・初めはやはり操作に慣れないスタッフもいましたが、ジャンガの担当の方が分かりやすいマニュアルを作成してくれたので、今は打刻忘れ/打刻間違えなく利用できています
- ・『おはようございます』『お疲れ様でした』などの音声対応にいただいた事で、間違えが更に少なくなりタブレットに話しかける・・・という明るい雰囲気にもなりました(笑)



株式会社クラフト
管理部 部長 岩田様
導入システム：SMSK-1電子給与明細

作業削減や、人件費輸送費のコスト削減につながった

導入前の課題

- 以前は紙で明細を管理しており、毎月発生する印刷や封入などの作業が手間でした。
- 印刷した給与明細を各店舗に振り分ける作業も手間となっていました。
- 弊社は、愛知県内やその他県外にも店舗を構えている為、作成した給与明細を各店舗に配送する際の送付運賃も発生していた為、電子化を検討しました。

導入の決め手

- 既に親会社での導入実績があった為、ジャンガ・テックの電子給与明細を導入しました。
- 導入前にも担当者の手厚く柔軟なサポートもあったのもポイントです。

(導入までの迅速・丁寧なやり取りと導入後の困りごとに対する柔軟な対応)

導入後の効果

導入前の課題となっていた印刷や振り分け作業を軽減できました。

また、電子明細の場合、各個人の端末から明細を確認する為、配送が不要になり、人件費や輸送費コストの削減にも繋がりました。

ドラッグストア様

導入前

- ・以前は、給与明細を紙で配布しており、スタッフの手元に届くまでに、印刷代や封書代、郵送代そして郵送までの人件費と、給与明細発行までに時間とコストが掛かってしまっている様でした。
- ・時間とコストがかかったにもかかわらず、スタッフの中には、給与明細を見ないで捨ててしまったり、給与明細をなくしてしまったりする事もあった様です。

導入後

- ・現在は、電子と紙を両立してご利用中。年配の方などで「紙でほしい」という方には、紙を発行するといった様にスタッフに合わせてご対応。
- ・使用中の給与計算システムからcsvデータを出力しアップするだけなので、明細作成の手間を削減できましたとの事です。
- ・スマートフォン・タブレット・折りたたみ式携帯で閲覧が可能なため、紙を印刷や郵送などのコストが掛からなくコスト削減を実現。

飲食業様

導入前

- ・スタッフへの給与・賞与明細を紙で配布していた様です。
- ・給与明細を渡す際、店長とスタッフの一つのコミュニケーションになっていた様ですが、発行にコストと手間がかかってしまうのがシステム化へ切り替えた理由の一つの様です。

導入後の効果

- ・現在は、給与と賞与を全て電子明細に切り替えをしていただきました。
- ・スマートフォンなどでの操作もシンプルなので年配の方も利用しやすく、また、入社時の明細の操作説明は、店長が指導するなどしてご対応いただいております。
- ・電子化したことで、紙の印刷代などのコスト削減や手間を省くことができたとの事です。

ブランド品販売店様

導入前

- ・給与明細は、紙で配布していた様です。
- ・給与計算をして、明細に再度入力していたため明細作成が手間となっていた様です。
- ・給与明細をスタッフに届けるまでに、郵送代や印刷代などのコストがかかってしまうのがお悩みでした。

導入後の効果

- ・始めたばかりですが、スタッフから問合せが少なく、本来の業務に集中できて助かっているとの事でした。
- ・給与計算からCSVデータを出力後、アップするだけでPDF形式（HTML形式も有り）で閲覧できるので、明細作成の手間やコスト削減ができました。
- ・他社のシステムも検討しましたが、費用が1人25円からと他社より安く、レイアウトも綺麗なのでジャンガを選んでいただけた様です！

平成28年 07 月分給与
エヌエムエス株式会社
支払日:平成28年07月25日

項目	区分	社員番号	氏名	特格	花子	様
管理	管理部	a00001				
給与	月給	基本給	基本給(100%)	基本給(100%)	基本給(100%)	基本給(100%)
手当	基本手当	基本手当(100%)	基本手当(100%)	基本手当(100%)	基本手当(100%)	基本手当(100%)
加算	加算	加算	加算	加算	加算	加算
控除	控除	控除	控除	控除	控除	控除
支払	支払	支払	支払	支払	支払	支払
合計	合計	合計	合計	合計	合計	合計

84,730

84,730

607,885

4,000

26,540

1

摘要:今月から基本給が変更となりました。

電子給与と明細であれば、
給与日になったと同時に
社内はもちろん、
外出先/自宅から
自分のスマホなどで明細の
閲覧ができます♪



導入前

以前は、入社手続き関連は紙とメール、勤怠と給与はシステム化されていたが、それぞれ運用会社が違う為、csvにて手動でデータを連携していた。データの出力や加工の手間や、紙や人件費のコストも考えて、一元管理できるシステムを検討した。

導入後の効果

現在は、入社関連業務～給与明細発行までの一連の作業を『SMSK-1』で一元管理している。

●個人情報管理/雇用契約

各スタッフが個人情報を登録する為、基本的に人事本部は確認のみ。

また登録の際は、音声や画像認識により自動登録も可能な為、ITが苦手な方でも簡単登録&入力時間の削減ができた。

●勤怠自動集計～給与計算/明細発行

打刻されたデータの集計や、その後の給与データ収集&計算を自動化している為、同じく人事本部は集計データの確認/修正(一部)のみで毎月の作業を大幅に短縮化。



インバウンドサービス

導入企業様の声と活用事例

- ・ (株)ソラオブトウキョウ様 P14
- ・ (株)カメガヤ様 P15
- ・ (株)キデイランド様 P16

株式会社 ソラオブトウキョウ

GM 戸田様

導入サービス：インバウンドサービス J-TOC
アリペイ・ウィチャットペイ・SNSの運営サービス



SNSでの口コミが増え、情報拡散、PRにかなりつながった。

導入前の課題

- ・個人観光客のビザが取りやすくなり、大勢の中国人観光客が訪れると期待されており、自社のお店は立地的に観光客が来店し易い為、訪日後だけではなく、訪日する前に中国国内の人に商品や店舗の情報拡散、PRしたいと思っていた。
- ・以前中国のお客様に対して広告を出すなどのPRを試したのですが、お客様からの反応がありませんでした・・・。
- ・もし導入するのであれば、やはり対中国インバウンドのノウハウを持つ企業に任せたいと思っていました。

導入の決め手

- ・ジャンガテックが提案したSNS系サービスは、日本のTwitter & Facebookと同じ様な存在でユーザー数はかなり多く、口コミ情報拡散し易いため、検討しました。
- ・一番の決め手としては、ジャンガ・テックには中国出身の日本語も上手なスタッフがおり、普段からウィチャットやウェイボーを使用している馴染みのある人が運営するのが一番いいと考えたからです。しかもそのスタッフは、ビッグデータ分析も得意、尚且つ大手小売業の顧客ビッグデータ解析、活用したマーケティングの経験ももっているから、安心して任せられると思いました。

導入後の効果

お客様との接点を多方位多く保つことで、ブランドを日本国内だけではなく海外よりも知ってもらい、商品にもっと興味を持ってもらえたと思います。弊社は割と早くインバウンドサービス導入しましたが、最初はやはり心配なので、一つのサービスのみ導入しました。でも運用が良かったと感じたので、徐々に様々なサービスの導入に至りました。

4年間近く運用した効果は次が挙げられます。

- ・SNSでの口コミが増え、情報拡散、PRにかなり繋がった。
- ・訪日前にウィチャットやウェイボーなどのSNSを見て、お問い合わせ、来店する人が増えた。
- ・売上だけではなく、中国国内での「ブランド認知度」もかなり増えたし、CEと実店舗の相乗効果で売上がアップした。



株式会社カメガヤ
ご担当者様
導入サービス：インバウンドサービス J-TOC
アリペイ・ウィチャットペイ

中国現地ツールを活かし、中国の現地環境と合わせて対策を行う。

導入前の課題

中国の2大SNSといわれるWeChat(微信・ウィチャット)とWeibo(微博・ウェイボー)はそれぞれ特徴があり、この2つのSNSを組み合わせ、導入しました。また、お店に「ウィチャットペイで支払うことはできますか？」という声が多かったので、同時にウィチャットペイ、アリペイを導入しました。

導入の決め手

今までも何社か検討はしましたが、ジャンガテックの様に中国のスタッフの方が対応してくれるという企業が少なく、ジャンガテックであれば実際に中国国内のニーズや流行などと合わせて対応してくれるところが自社の販促としても強いと思ったので、ジャンガテックに決めました。

導入後の効果

お店のアリペイとウィチャットでの決済金額が全体の30%を超え、客単価も伸びております。

他の店舗も想定より早めに導入になるのではないかと考えています。

対象店舗ヴィーナスフォート店1店舗だけで、お店のアリペイとウィチャットでの決済金額が全体の30%を超え、客単価も伸びております。
ヴィーナスフォート店の中国人観光客の購入金額は、昨年780万⇒今年1,600万までに伸びました(期間:2/16-2/28間分)。

株式会社KIDDYLAND様
経営企画室 荒木様
導入サービス：ウェイボー（原宿店のみ）



現地のニーズに合わせた投稿により、来店時の販促効果をアップ

キディランド原宿店は、Weibo開設から2年半程経ち、中国在住者の関心がかなり高まっています。

昨年ハリーポッターグッズに関する情報を発信、元々日本ではあまり売れなかったぬいぐるみは、
情報発信とそのシェアにより、たったの2日間で売り切れました。

これからクーポン券や、抽選大会などのイベントを季節ごとに行い、さらなる販促効果アップを期待しています。

【投稿例】



ユーザーからコメント！！



個客識別小売業CRM



導入企業様の声と活用事例

- ・ (株)千葉薬品様 P 18～19
- ・ (株)イチワタ様 P 20
- ・ (株)セキド様 P 21

株式会社千葉薬品

ご担当者様

導入サービス：顧客識別マーケティング J-COMs



会員の購買行動を詳細分析した事で、優良顧客リピート率を89.7%達成

導入前の課題

- ・スタンプ会員は70万人まで増えてきましたが、会員の購買動向のことも、どのような会員が存在しているかは把握できていない状態でした。
- ・チラシ、DMの経費が大きいので、一部の経費コストを削減したいと思っていたところでした。
- ・地元の消費者にVIP会員になっていただき、VIP（優良顧客）へもっともっといいサービスを提供したいと思っていました。
- ・データをより長く保管して、分析、そのデータを再利用したいと思っていました。
- ・システム導入後にも、データ有効利用はベンダーと協働作業したい・・・と思っていました。。

導入後の効果

- ・スタンプ会員を識別できる会員制に変更した事により、会員の購買動向が個人レベルまで見えるようになりました。
- ・会員へ有効なマーケティングを実施する事ができ、お客様のリピート率もアップしました。
- ・お客様を分類し、最適なマーケティングを実施した後は、リピート率が89.7%という数値を実現したことができました。
- ・地元の消費者をVIP会員にして有効なマーケティングを実施した事により、会員の満足度アップにもつなげる事ができました。
- ・ビッグデータをより長く保管でき、分析した結果を他のサービスにも利用しています。
- ・優良顧客にもっともっといいサービスを提供する事ができ、ありがたい事にお客様満足度NO.1を獲得しました。
- ・チラシ、DMの経費を有効に使う形にした事により経費削減が達成でき、売上もアップしました。
- ・導入9年間で様々なオプション機能追加や、柔軟なサポート対応をしていただき、お客様にも柔軟なサービスを提供できています。
- ・システム導入後の3年目から、ビッグデータ分析マンもジャンガ・テックから入れております。



次ページへ『日本産業新聞社様のエコロジー記事』

18

として取り上げられましたインタビュー内容もございます。

新聞社様掲載記事



株式会社千葉薬品

ご担当者様

導入サービス：顧客識別マーケティング J-COMs

2009年7月1日に導入後効果があったお客様を、日本産業新聞社様のエコロジー記事として取材を受けました。
取材を受けた方はJ-COMsを導入された株式会社 千葉薬品（ヤックス）の社長 神崎彰道様、常務取締役 根本光男様、情報システム次長 仲豊様、FSP 推進室マネージャー 米本信順様の4名です。



代表取締役社長
神崎彰道様

「ここまで詳細に分析できて、実際に販促効果もでてきているので、顧客の固定化（ファン）が実現できそうですね。店舗仮想化など他のシステムとの連携、拡張も視野に入ってきました。正直、競合店に同じシステムを導入して欲しくはないですね。」



副社長取締役
根本光男様

「店舗側との業務の支障が出た時システムを作る側が小売業の業務を知っているので店舗側とコミュニケーションが円滑にできるのが有り難いです。また私共の方針でシステムは出来る限り最小限にしていきたいのでデータセンターはジャンガテック側にあるし、壊れた時も修理してくれるので、大企業には無いアフターサービスもいきとどいていると思います。」



情報システム部長
仲豊様

「半年間の試用期間を経て、4月から本格導入し、その効果がはっきり見えてきました。売上・粗利益共に上がっていますし、チラシは5月より無くしています。なにより、運用中もこちらの事情に合わせて柔軟、しかも無料対応してくれるので私は楽になりました。」



FSP 推進室マネージャー
米本信順様

「以前は5店舗エリアでチラシを毎週約4万部くらい投資していたのですが、全て無くし、お客様が来店されたときのレシートだけになったので9割減のチラシを無くすことに成功しました。その分POPとかに投資できるようになりましたよ。」



株式会社イチワタ

ご担当者様

導入サービス：顧客識別マーケティング J-COMs

顧客力が店の運営に影響している事が、よく分かった！

導入前の課題

- ・コンサルティングの先生がいてやり方が分かっていても、分析マンがいないので、会員の購買動向までは把握できていませんでした。
- ・売上が落ちおり、何とか会員を有効に活かしてお客様にもっと多めに来店し、もっと買ってもらいたいと思っていました。
- ・チラシ、DMの経費は大きいので、一部の経費コストを削減したい。
- ・地元の消費者にVIP会員になってもらいたい。
- ・優良顧客にもっともっといいサービスを提供したい。
- ・システム導入後にも、データの有効利用についてはベンダーと協働作業で行いたいと思っていました。

導入後の効果

- ・自分の店が好きな優良顧客がいた事が分かり嬉しかったです。
- ・会員に有効なマーケティングを実施、お客様のリピート率もアップしました。適切なマーケティングを実施した後、リピート率も増えました。
- ・チラシ/DMの経費は有効に使った事により、経費削減もでき売上がアップしました。
- ・地元の消費者をVIP会員にして有効なマーケティングを実施し、会員の満足度のアップにもつなげる事が出来たと思います。
- ・優良顧客にもっともっといいサービスを提供できる様になりました。
- ・顧客力が店の運営に影響していることが、よく分かりました。
- ・導入後半年でいろんな顧客のことが見えてきましたので、これからいろいろなことが出来そうです。

分析データを元に、よりそれぞれのお客様にあった対策を

導入前の課題

- ・お客様の購買動向などの分析をしたいと思っていましたが、自社に専門知識を持ったスタッフがいませんでした。
- ・高額な商品を買うお客様、値引き商品を良く買うお客様、バッグ/財布を良く買うお客様など、顧客属性やグルーピングをしたいと思っていました。
- ・現在、セールやイベントなどを行っていますが、全てのお客様へ同じサービスとなる為、お客様の属性に合わせてサービスを提供できればと思っていました。またそこで、優良顧客へはより良いサービスを提供したいです。

導入後の効果

- ・お客様の持っている属性をはっきり見る事ができ、今まで見えていなかった部分を知る事ができました。
- ・以前の様に季節ごとや新商品ごとのイベントの他に、お客様の属性に合わせた対策や販促を、分析データを元により具体的にできる様になりました。
- ・分析データを活用して対策を行った事により、バッグを買ったお客様へストラップなども購入していただくなど、クロス販売を行う事もできる様になりました。

システム請負構築 サービスご利用企業様のお声・導入事例

- ・ (株)千葉薬品様 P 23
- ・ ベネリック(株)様 P 24
- ・ (株)ウェザーニューズ様 P 25
- ・ (株)エイジス様 P 25

株式会社千葉薬品

ご担当者様

導入システム：ECサイト ヤックスネットドラッグ



商品の登録や値段の変更など、以前よりも管理が楽になりました。

導入前の課題

以前にもECサイトを持ってはいましたが、売上が伸びなかった為、その改善も含めてECサイトをリニューアルしようとの事でECサイトの再構築を行いました。

導入の決め手

以前より様々なサービスを導入しており、技術力や対応能力など安心して任せられるので今回ジャンガ・テックにECサイトの構築をお願いしました。また、小売業に関する知識も豊富なので、こちらからのお願いだけでなく、作業効率に結び付く提案もしてくれるので一緒に良いECサイトを構築するという感じも良いと思いました。

導入後の効果

- ・デザインも含め改善を行ったので、売上は以前のECサイトよりも伸びました。
- ・商品数も増えた為、お客様にとってもお店に行かずとも、必要な商品を購入できる様になったと思います。
- ・ECサイトが商品マスタと連動しているので、商品の登録や値段の変更は全て基本的には自動で行ってくれるので、管理も以前よりも楽になりました。



ベネリック株式会社 ご担当者様 導入システム：どんぐり銀行

子供たちに楽しみながら、森の楽しさを伝える事ができた。

導入前の課題

香川はマツ林が里山の主たる植生を成すが、1975年頃から松食い虫（マツ材線虫病）が蔓延しマツが枯れ始め、その地が採土、採石場に開発されたり、更に一部で産業廃棄物が不法投棄されるなどして森林の荒廃がおき、人々が森に関心を持つ森林保全が必要となりました。

「子どもたちに楽しみながら森の大切さを伝えることができること」

「すぐに効果が出る森林保全ではないけれど、自然との触れ合いを通じて森を守る大人に育ってもらいたい」そこで子どもたちがどんぐりを集めて、それを銀行のようにそれぞれの口座に預金したり引き出したりできるようにする。特定の個数が貯まったらどんぐりの苗木と交換して森林復活に役立てたいという思いから、このシステムの開発をお願いしました。

導入後の効果

「どんぐり共和国」の多数の店舗に“どんぐり銀行出張所”を設け、ジャンガ・テックさんにその預金システムを開発していただきました。

ひろったどんぐりを「どんぐり銀行」に持っていくと、どんぐり銀行の通帳が作れる。どんぐり銀行の単位は「円」ではなく「D（ドングリ）」
100D貯まると年に一回の払い戻しのときに、どんぐりの「苗木」と交換ができます。

大人に憧れる子供たちが、大人と同じように通帳を持てることが好感触となり、環境活動を楽しみながら行えるため、人気を集めています。



AJIS

株式会社エイジス

開発システム：棚卸管理システム 内
見積もり・予算・実績・請求管理機能



- ・エイジス様にてご依頼をいただきました【棚卸管理システム】内の、見積/予算/実績/請求管理機能をジャンガ・テックにて担当
- ・3社合同開発のシステムとなっており、他社様が何百名体制で開発を行っていたところ、ジャンガは3名で開発を担当
強みを活かした対応で、スケジュール通りに納品が完了しました。
- ・弊社の請負開発では、担当しているS Eが打合せに参加/レビューを行い、開発に関するアドバイスや改善事項をお客様へご提案いたします。



weathernews

株式会社ウェザーニューズ

開発システム：電車の規制情報システム

- ・ウェザーニューズ様にて開発された既存システムの改修業務をジャンガ・テックにて担当
- ・ジャンガでは、P C版/スマートフォン版の2つの画面機能の改修作業を担当。
- ・担当S Eは4名で作業しており、人数戦ではなく技術力が強みのジャンガの力をここでも発揮し、
低コスト且つ迅速に対応します。
- ☀2001年 ウェザーニューズより開発された日本初のガラケーへの『目覚め気象情報』コンテンツは
弊社のS Eが開発に携わりました。

