

企業情報

株式会社クレーンメンテ広島
業種：専門技術・サービス業
従業員規模：1～10人

課題分類

業務プロセスの効率化
人手の確保・育成
新規顧客（取引先）の開拓

DX実践の目的

バックオフィス

保守点検データを一元管理し、業務効率化、人件費削減、売上アップを実現

課題内容

- 当社は工場のクレーン設置や保守点検を行っているが、顧客情報やクレーンデータ、点検項目がバラバラに紙で管理されていた。これにより、複数の転記作業が発生し、事前準備や帰社後の報告書作成に多くの時間を要していた。
- 顧客情報やクレーンの点検記録をまとめた分厚いファイルが棚を占領し、必要な情報を探す手間が大きな負担になっていた。
- 月50～80件の定期メンテナンスのスケジュール調整に手間を要し、抜け漏れなどのミスも起こしていた。
- 保守点検の経験と知識の共有が不足していた。

実施概要

- 業務管理アプリを導入し、顧客情報やスケジュール、発注、見積りなどを一元管理した。
- モバイル端末を各現場に配布し、現場でレポートを即時記入することにより、リアルタイムでの情報共有を可能にした。
- 定期メンテナンス予定を自動抽出し、月間の予定を一括登録できる仕組みを構築した。
- 発生した修理の種類、不具合の原因などの保守管理データを分析し、新人教育のためのケーススタディを作成した。

効果

- 準備時間が月20時間程度削減され、報告作業がなくなったことで、約1,000万円の人件費と年間13,000枚以上の紙を削減した。
- 業務効率化によって生まれた余力を営業活動に回し、新規案件が2割増え、売上は3年間で1.5倍を達成した。
- 定期メンテナンスの抜け漏れが防げるようになった。
- データ分析により、経験が浅い従業員でも不具合を事前に予測し、修理の効率化や適切な予防保全ができるようになり、顧客満足度の向上と売上アップにつながった。



Point

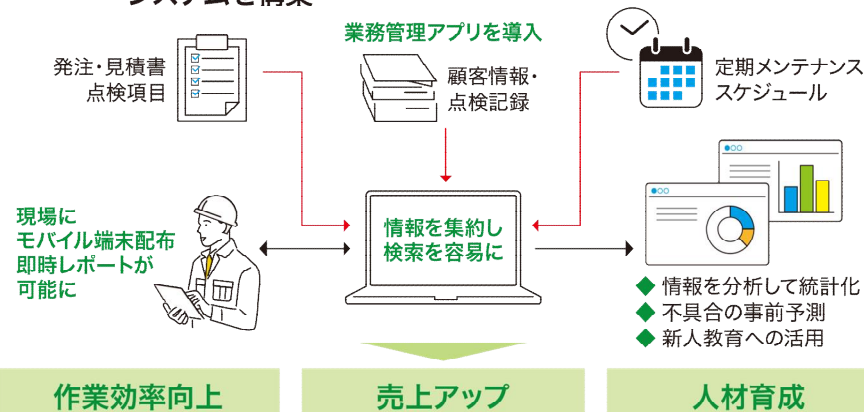
- ・顧客情報やスケジュール、発注、見積りなどを一元管理し、約1,000万円の人件費と年間13,000枚以上の紙を削減
- ・業務効率化によって生まれた余力で新規案件を増やし、売上は3年間で1.5倍を達成
- ・データを分析し、新人教育や予防保全に活用

【導入前】必要な情報がバラバラに紙で管理されていたため、作業効率の悪さやミスにつながっていた

- ◆ 複数の転記作業が発生
- ◆ 顧客情報等の検索に時間がかかる
- ◆ 定期メンテナンスの抜け漏れが発生



【導入後】必要な情報を検索しやすくデータ化し、作業を一元管理できるシステムを構築



補助金活用

—

IT
ツール

【使用ツール】Kintone <https://kintone.cybozu.co.jp/>
【取り扱い企業】サイボウズ株式会社 <https://cybozu.co.jp>
【ツール概要】ノーコードで業務アプリが作成できるクラウドサービス