広島県内事例

第一段階 | **第二段階** | 第三段階

企業情報	課題分類	DX実践の目的
旭ホームズ株式会社 **業種：建設・土木業** **従業員規模：1～10人**	**業務プロセスの効率化** **サプライチェーンの最適化** **経営判断の効率化・高度化**	**コミュニケーション**

顧客・物件情報を社内外で共有し、スピーディで正確な情報伝達の実現

課題内容

○ 注文住宅、リフォーム、不動産販売などを手掛けている。顧客管理システムは、約25年前に従業員が作成したもので、詳細データを見るには作成した従業員を頼るしかなかった。
○ 営業担当と現場監督、取引業者間で変更点等の伝達漏れがあった。細かい作業指示をするには、営業担当が図面をプリントアウトして指示を書き込み、現場に足を運んで現場監督や取引業者に説明をしており、営業担当の負担になっていた。
○ １棟当たり約20社の取引業者と連携しており、電話やFAX、メールなど連絡方法が各社で異なるため、情報共有が煩雑だった。
○ 毎回原価率や粗利などを電卓等で計算し、営業担当の感覚で見積金額を決めていたため、見積りの精度にばらつきがあった。また、社長が仕事量や契約の見込件数を把握するためには、総務担当が受注報告書を1か月分まとめて転記する必要があり、リアルタイムでの進捗管理ができていなかった。

実施概要

○ 現場管理アプリを導入し、顧客や物件ごとに、見積りから契約、取引業者への発注、作業スケジュール、図面、仕様書、現場地図・写真などのデータをクラウド上で一元管理した。
○ 現場管理アプリは、社内だけでなく、社外の取引業者にもアクセス権を設定し、スマートフォン等からいつでもどこでも必要な情報を共有できるようにした。
○ 現場管理アプリに事前に各メーカーの商品などの原価を登録することで、原価率が自動計算されるようにした。

効果

○ データの一元管理により、現場監督や取引業者との情報共有がスムーズになり、伝達漏れによる工事ミスがなくなった。
○ 作業指示のために営業担当が現場へ行く時間が約６割削減された。
○ アプリ上で顧客データや受注内容を踏まえた、一貫性のある見積りが素早く提供できるようになった。
○ 見積りを入力した段階で、案件ごとの粗利、契約確度や着工数・売上などがタイムリーに把握できるため、受注報告書の転記作業がなくなり、スピーディーな経営判断に活かせるようになった。

苦労話

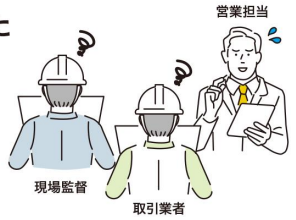
建築業界は今でもアナログが主流のため、まず理解を求めるところから始めた。定期的に勉強会を開催し、使いにくいポイントなどの確認を徹底した。

Point

・現場管理アプリを導入し、顧客情報・物件情報などをクラウド上で一元管理することで、作業効率がアップ。取引業者との情報共有がスムーズに。
・案件ごとの粗利などをタイムリーに把握、スピーディーな経営判断を実現

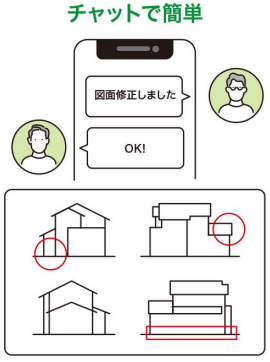
【導入前】情報の伝達や、把握に時間がかかっていた

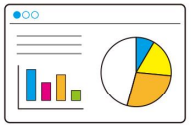
◆ 古い顧客管理システムのため特定の従業員しか操作できない
◆ 情報共有が煩雑で伝達ミスが起きていた
◆ 報告処理、現状把握のタイムロスが発生



詳細な指示は、営業担当が何度も現場に足を運んで説明

【導入後】顧客・物件情報を一元管理し、社内外で迅速・正確に情報共有





着工数・売上など情報を分析

作業効率アップ | **ミスの削減** | **スピーディな経営判断**

補助金活用	ー

ITツール	
	【使用ツール】ANDPAD　https://andpad.co.jp 【取り扱い企業】株式会社アンドパット　https://andpad.co.jp 【ツール概要】一元管理できるクラウド型建築・建設プロジェクト管理サービス