

企業
情報

HOMERENOVATE株式会社

業種：建設・土木業

従業員規模：1～10人

課題
分類業務プロセスの効率化
顧客との関係強化DX実践の
目的

バックオフィス

見積から契約のデジタル化により訪問回数の削減、受注単価増加

課題
内容

- リフォームや修理を請け負う企業。見積作業から施工、納品完了まで全ての工程を1人でやっている。見積作業は、現場へ訪問し修繕箇所を確認の上、帰社してからExcelで作成しており、1案件に半日を要していた。完成した見積書は印刷して客先に持参していた。
- 見積を出してから依頼内容が変わったり、新たな要望が加わった場合、何度も修正、再提出を繰り返す必要があった。訪問を何度も繰り返すうちに、小規模工事でも見積が1～2週間後になることがあった。実際の作業工数が少ない場合も見積作業に多くのリソースを割かれることで、時間対利益が下がる要因となった。
- リフォームや修繕に使用する材料の打ち合わせ時には、分厚いカタログを何冊も持参していた。

実施
概要

- 見積から契約までを一気通貫で作成できるクラウドサービスを導入したことにより、客先で見積書や契約書の作成や修正ができるようになり、その場で契約締結することが可能になった。
- システム上に作業メニューや材料の単価を登録し、一覧表示することで顧客に幅広い提案ができるようになった。

効果

- 契約締結までの訪問回数がおよそ70%削減され、着工までの時間が短縮し、コストパフォーマンスが向上した。
- 顧客に効果的に追加提案することで、オプションの注文が増え、受注単価が増加するとともに、顧客満足の向上につながった。



Point

・顧客訪問回数が減り、見積書の提示から契約締結までの工数を70%程度削減

・作業メニューのデータ化による効果的な追加提案で受注単価が増加

【導入前】度重なる客先訪問で工数増大

- ◆ 見積や契約書の提出で訪問稼働が増大



- ◆ 手入力による書類作成・修正に時間がかかっていた

【導入後】見積・受注・発注支援ツールの導入により作業効率と受注単価アップ

- ◆ 現場での下見後、その場で見積を作成し、提示
- ◆ そのまま契約の意思確認ができる
- ◆ クラウド上に登録した作業メニューがカタログの役割を果たし、効果的な追加提案が可能になった

作業メニューをクラウドに登録
カタログの役割

作業効率アップ

受注単価増加

補助金活用

広島県デジタルサービス活用型人手不足対策事業補助金

IT
ツール

【使用ツール】即決革命 <https://www.sokketsu-kakumei.com/>
 【取り扱い企業】株式会社創建 <https://www.k-skn.com/>
 【ツール概要】リフォームの見積・受注・発注支援ツール