



株式会社 KSK

Team KSK

KSK presents

# DX 化で飛躍するビルダー

ファイブイズホーム (埼玉県行田市)

## トップ社戦略で地域ナンバーワン CS重視で信頼を勝ち取る

埼玉県北部を中心に群馬県、栃木県にも出店し業績を飛躍的に伸ばしているファイブイズホーム。分譲住宅を中心に年間1000棟を超える住宅事業の裏側では、DX化により合理化・省力化を着実に進める。



大山圭一

常務取締役  
経営企画部 部長

ファイブイズホームは、エリアに集中しCS重視でトップシェアを目指すドミナント型、自社エリアに隣接したエリアに拡大していくアメーバ戦略により着実に業績を伸ばす。埼玉県北部を中心にエリアを広げつつあり、店舗ごとに地域の着工ナンバーワンを目指す戦略だ。

43期の引渡棟数見込は1140棟と、前期比167棟と大きく伸ばし、7期連続で前期を上回っている。その7割を占めるのが分譲住宅。残り3割が注文住宅であるが、その半分は建築条件付きでの建築。つまり全販売棟数の85%が土地関連の物件ということになる。

同社の大きな特徴の一つが、この土地の仕入れ力にある。メインユーザーである一次取得者は、いわゆる「土地なし」がほとんど。地域ナンバーワンということは、それだけ土地を多く仕入れているという点であり、実績に基づいて多くの土地情報が同社に寄せられる。立地にこだわるユーザーに幅広い選択肢を提供することができる。

もう一つ、地域ナンバーワンを目指すうえで、

その地域での信頼が大きなポイントとなる。そのため同社では品質管理に強いこだわりを持つ。例えば、独自の検査部を持ち、一棟の検査回数は7回に及び、検査の専門部隊が、顧客目線で細かなチェックを行っている。

### 原価管理や在庫管理に 大きな効果を発揮

ファイブイズホームが住宅マネージャーを導入したのは13年ほど前のこと。当時、引渡し後、しばらくしなければ原価が分からなかった。このままではいけないと強い危惧を抱き、基幹システムを導入した。住宅マネージャーの導入により、まず協力事業者からの請求を把握でき、引渡し時には原価が把握できるようになった。実行予算を組むようになって工時には原価が分かり、さらに発注状況の分析を行うようになって予算を組む前から原価が分かるようになった。これがシステム導入当初の最も大きな効果であったという。

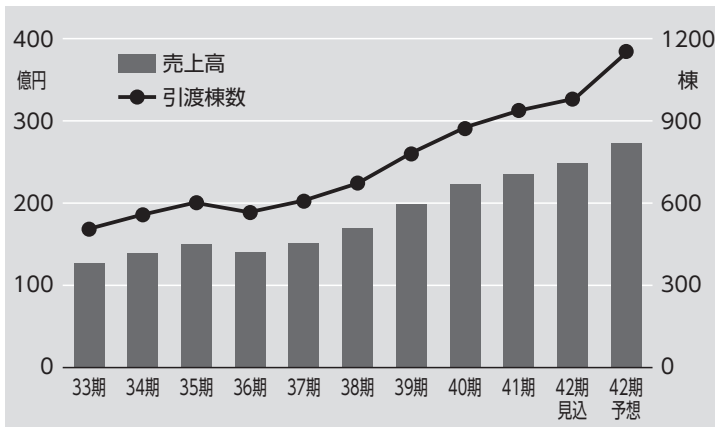
現在、住宅マネージャーを核に、さまざまな合理化、省力化を進め、大きな効果を上げつつある。

まずは土地の在庫管理。分譲住宅をメインとする同社にとって、土地の在庫管理は生命線といつてよく、その強化を進めた。以前は経験に頼っていた在庫管理も、店舗が増えるに従い難しくなっていた。建物の完成在庫を維持するためには土地の完成在庫がなければならず、そのためには土地の完成在庫が必要だ。このため住宅マネージャー上で、エリアご



高品質な家づくりで成長を続けるファイブズホーム

### 業績の推移



また、顧客情報の一元化にも取り組みつつある。個人情報、図面などの建物に関する情報、アンケートの回答、定期点検の情報など多岐にわたる情報を一元化し、顧客から電話があればこれらの情報をすべて確認できるようにシステムを準備した。現在、膨大な情報の集約を行っている最中で、「運用できるようになれば、お客様へのサービスをさらに上げることがができる」と、CS向上が一番の狙いだ。

さらに電子発注まで見据えている。月間6000件の処理が従来の半分の人数で可能になる見込みで、数カ月後には運用開始の計画だ。

地域に密着し、着実に成長を続けるファイブズホーム。その成長にDXは欠かすことができないと言えそうだ。

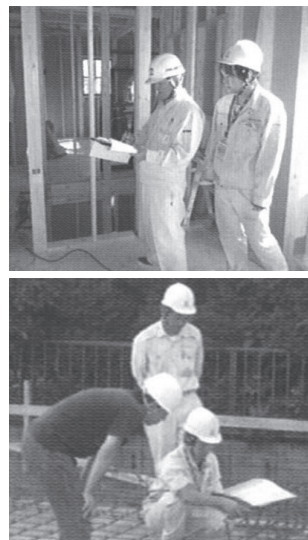
と、ステージごとに在庫がどれだけあるかが一目で分かるようにした。在庫の過剰や不足が一目でわかり、ここの仕入れが必要、ここは着工しなければいけないというスケジュール感が前もって分かるようになった。「土地をコントロールできるようになったことが非常に大きい」と大きな効果が生んでいる。

もう一つ大きな効果につながっているのが現場の支援だ。工事監督はiPadを持ち、リモート接続で住宅マネージャーにつながることで図面を見たり、お客様情報にアクセスすることができる。情報漏洩のリスクが減り、工事監督は図面などの大きな荷物から解放された。

### 顧客情報の一元化から電子発注まで見据える

今、ファイブズホームは住宅マネージャーを使うことで、さらなる生産性向上に取り組んでいる。具体的には、原価や工程の管理の強化であり、さらに顧客情報の一元化だ。

住宅マネージャーを大きく活用する部分は、建物の実行予算を組み、その予算に基づいて発注をし、出来高計算を行うという部分。協力業者から送られてくる完了報告書は月に6000件、支払いにいたっては1万件にもものぼる。その膨大な作業を経理担当



7回に及ぶ検査体制などCS重視の家づくりが地域の信頼に

が処理しなければならぬ。「エクセルなどではどうしようもなく、電子化が必須の部分」を住宅マネージャーによってスピーディに処理ができる仕組みを構築した。この部分では非常に大きな効果が出ているという。会社では、さらに電子決済へと活用を広げようとしている。KSKに依頼して機能を強化し、その運用に取り組みつつある。