



KSK  
デジタルツールとコンサルサービスを一体化

## 住宅事業者の業務改革とDXを全面サポート

住宅・建設業向けの統合管理システム「住宅マネージャー」を展開するKSKでは、住宅・建設業・不動産業界を専門とするコンサルティング会社である清水英雄事務所と連携し、住宅事業者の業務変革とDXを全面的に支援するサービスを提供している。

KSKの住宅マネージャーは、住宅・建設業向けの統合管理システムとして、20年以上前から数多くの企業に導入されている。

ひとつのシステムで、注文住宅、分譲住宅、リフォームなど、多様な事業形態に対応できる。加えて、仕入れ土地の管理

### 業務改善を前提としたシステム導入を推進

同社では、住宅マネージャーの導入企業に対して、導入後の研修や稼働支援などにも注力しており、導入企業の業務改善に向けた支援を行ってきた。こうしたサポート体制をさらに充実させるために、住宅・建設業・不動産業界を専門とするコンサルティング会社である清水英雄事務所と提携。清水英雄事務所は、住宅事業者のコンサルティングで数多くの実績を持っており、住宅マネージャーの導入企業に対して、業務の改善や効率化に関する提案を行ったうえでシステムを導入することを推進しようとしている。

清水英雄建築事務所の清水大吾マネージャングディレクターは、「DXに取り組む際にツールを導入することが目的化してしまうことが多々あります。目的はあくまでも業務改善や効率化の達成であって、ツール導入はそのための手段。その点を踏まえて、既存の業務フローを見直したうえで、住宅マネージャーを導入することを提案しています」と語る。

また、KSKシステムソリューション事業本部の白石貴明 営業担当マネージャーは、「これまでも導入前と導入後のフォロー体制によって、ツールを導入したら終わりではなく、業務改善という目標を達成するためのお手伝いをしてきましたが、清水英雄事務所さんに第三者的な立場で入っても

らうことで、より深いコンサルティングを行えるようにしたいと考えました」と述べてお

り、ツールありきではなく、業務改善ありきの提案活動を進めていこうとしている。

### 「説得のDX」ではなく「納得のDX」へ

以前から住宅マネージャーを導入してきた新産住拓(熊本県熊本市、小山英文社長)では、システムのバージョンアップを機に清水英雄事務所のコンサルティングサービスを利用している。

同社では、「熊本県内で最もDXが進んでいる会社を目指す」というトップ方針を打ち出していることもあり、業務のデジタル化を進めようとしていた。しかし、住宅マネー

ジャーを使い顧客情報を共有しようとしても、営業担当者による情報入力が徹底できないといった課題を抱えたという。その結果、顧客情報などが個人に蓄積され、会社内で共有できないという状況にあった。

また、顧客への提案手法も属人化している部分が多く、業務の標準化といった点でも課題を抱えていた。清水英雄事務所では、各業務部門の担当者へのヒアリング

を実施し、業務の効率化を阻む課題などを抽出。それに基づき部門ごとに業務フローの見直しに着手した。加えて、部門ごとの役割分担なども見直した。

ヒアリングによって、例えば営業部門が社内会議の段取りなど、顧客と接する部分以外の業務に費やしている時間が多

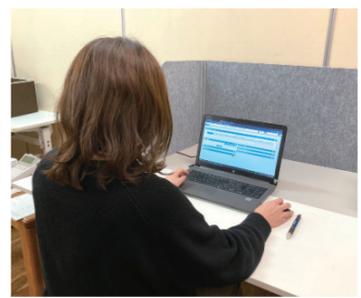
いことなどが分かり、結果として顧客への提案のための時間が圧迫しているといったことが見えてきたという。こうした課題を整理し、多く

の課題を抱えていた営業、設計、リフォームという3部門における業務改善を進めていこうとしている。業務フローなどを見直したうえで、住宅マネージャーの機能

を最大限に活用し、生産性を高めていこうとしており、これまでとは異なり、社員が目的意識を持ってツールを利用していこうという機運が醸成されているという。新産住拓の植松豊常務取締役は、「社員が何のためにツールを使うのかという部分を理解した上で取り組みを進めることができるので、これまでのような『説得のDX』から『納得のDX』へと移行できつつある」と語る。

ツールとコンサルティングサービスを一体的に提供することで、社員が「何のためにツールの利用を徹底するのか」という部分まで理解し、取り組みの推進力になっているよう

清水英雄事務所では、リモートでの打ち合わせなどを使いながら、細やかなコンサルティングを行っている(写真は清水英雄社長)



新産住拓  
植松豊 常務取締役

清水英雄事務所さんに入っていただいた社員の声を拾ってもらったことで、本音を引き出してもらっています。社内の上司などがヒアリングすると、どうしても上司や社長に遠慮した言い方になってしまいます。それでは本当の問題改善にはつながりません。また、ヒアリングの結果から、多くの社員が業務の効率化などに前向きなことが分かりました。それだけに、「説得」ではなく、社員に「納得」してもらえればDXの取り組みは加速するのではないのでしょうか。



新産住拓  
営業企画部  
デジタル推進課  
楠本令児 係長

これまでの、例えば10項目の顧客情報の入力を営業担当者に求めても、5項目しか入力してくれないということがありました。社員にとっては、単に新しいやり方を求められても、その必然性が理解できなかったのでしょう。しかし、今回はそれぞれの担当者へのヒアリングを行い、業務の効率化を行い、社員の業務負担を少しでも楽にしたいという会社側の考えを理解してもらっているのが、社員が前向きに取り組んでくれています。

## 株式会社 KSK

株式会社 KSK  
TEL: 050-3803-8115  
URL: <https://www.ksk.co.jp/>  
E-mail: [jtm-sales@ksk.co.jp](mailto:jtm-sales@ksk.co.jp)