

ユーザーに聞く／
本当に使える
DXツール

user

パパまるハウス（新潟県新潟市）

tool

住宅マネージャー（KSK）

オリジナル帳票化機能をフル活用

先を見通すデータ経営 各種情報の一元管理で 資材高騰危機も克服

パパまるハウス
常務取締役 兼
商品管理部長
島山 幸春 氏



パパまるハウス
総務人事課 課長
今井 大地 氏



パパまるハウス
総務人事課
遠山 泉月 氏

ヒノキヤグループの一員であるパパまるハウスは、ZEH レベルの断熱性能などを備えた高性能・高品質な住宅をより安く提供している。その一方で平均的な価格帯はウッドショックや資材の高騰の影響を受けながらも160万円台（税別）を維持している。

これだけのコストパフォーマンスを実現している理由について、同社の島山幸春常務取締役は、「営業と建設部門」と「内勤業務」の効率化という2点を挙げる。前者については、同社では企画型住宅を軸に事業を展開しているため、営業手法や工務の業務を標準化しやすく、より少ない人員で受注アップと住宅品質の均一化を図ることができる。こうしたノウハウや仕組みこそが、同社の心臓部だと言っても過言ではない。加えて、内勤のスタッフの増員を最小限に抑えて、より多くの業務を効率的にこなすために、KSKの「住宅マネージャー」を導入し、業務のデジタル化に取り組んでいる。

一カ所に貯めた情報を有意義に使う 市場環境の変化にいち早く対応

KSKの「住宅マネージャー」は、住宅ビジネスに関する全業務のMRI・ムラ・ムダを排除するための基幹システム。ひとつのシステムであらゆる業務の情報を一元管理することが可能で、経営に役立つ情報プラットフォームの構築にも貢献する。

パパまるハウスは、「住宅マネージャー」導入時に500棟程度の規模であった販売棟数も、2022年度は1500棟超となる見込みだが、内勤スタッフの増員を抑えることができているという。「住宅マネージャー」の導入が奏功し、人員を大幅に増やすことなく生産性を高めることに成功している。

さらに、「住宅マネージャー」を導入していたおかげで、ウッドショックや資材高騰などへいち早く対応することもできたようだ。

前述したように「住宅マネージャー」では、様々



高性能・高品質な住宅をより安く提供するパパまるハウス。



ウッドショックなどの影響を受けながらもハイコストパフォーマンス住宅を実現。



「住宅マネージャー」を活用し、生産性を高めることに成功。

な情報を集約し、一元管理できる。加えて、汎用帳票システムで独自帳票を自由に作成し、手持ちのExcelを帳票化できるといった機能も備えている。

パパまるハウスでは、この機能をフル活用し、データに基づきながら様々な判断を行える環境を構築。ウッドショックの際には、「住宅マネージャー」を介して、1年後の引渡し予定などを把握し、「どのくらいの木材が、いつ必要になるのか」といった情報を素早く把握し、調達手法を調整していった。

木材以外の資材についても各社へ、工事予定に関する情報をタイムリーに提供。滞りなく資材を調達できるようにした。その結果、引渡しの予定がずれ込むといった事態を最小限に抑え込むことができた。

資材高騰によるコストアップ分をどのように吸収し、影響を極小化していくのかといった戦略の検討にも、「住宅マネージャー」に蓄積した情報を活用した。様々なデータを分析した結果、当初の計画棟数を1500棟超の販売棟数計画に引き上げることで、

販売価格への転嫁を最小限に留めながらも、当初の計画通りの利益を確保できると判断した。

この方針を実践するための施工体制を整え、各物件の引き渡しまでのスケジュール管理を徹底した結果、1500棟超という目標を達成できる見込みだ。

「データなどを活用して先を見通すことができれば、市場環境の変化に迅速に対応できるようになる。それだけに『住宅マネージャー』の存在は大きい」（島山常務取締役）。

住宅業界でもデータ経営の重要性が高まるなかで、パパまるハウスは業務のデジタル化に留まることなく、「住宅マネージャー」をデジタルプラットフォームとして、DXにまで踏み込むことで、資材高騰という難局を乗り切ることに成功している。業界でも見習うべき点は多い。

今後、更なるDX化を推進していくため、新たに人材を確保し、業界のあらゆる変化にいち早く対応できる強い企業体質をより推進していくつもりだ。