



「家がほしい」すべての人のために。」を企業理念に、一棟一棟の家づくりを大切にしている



まで一連の事業フローのなかで「住宅マネージャー」を活用し、それぞれの仕事の可視化を図ってきた。そこで得られた最大のメリットは「正しく分析できること」であるという。従来、それぞれの部署で、それぞれの担当が個別の書式で書類を作成しており、経営判断のためにデータを分析したい時は、個人の持つデータを集める必要があった。基幹システムの導入により、データを探す手間や時間が大幅に短縮できるとともに、誰が分析しても同じ結果が出る

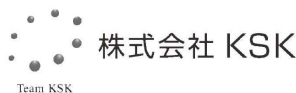
という正確性が担保できるようになったのである。「事業拡大を見据え、基幹システムの導入を進めた。経営指標の元となる正しいデータが得られるようになったことは非常に大きい」という言葉通り、この分析のスピードアップ、正確性が、同社の事業拡大を裏側から支えたことは間違いない。同社では「今後、さらにブラッシュアップし、直接の経営指標をはじめ出せるようにステップアップしていきたい」と、「住宅マネージャー」の活用を深堀りして

く考えた。
使い勝手をさらに高め、外部システムとの連携も
基幹システム導入から8年ほど経ち、同社の事業規模も大きく変わるなか、基幹システム運用上の新たな課題も出てきている。「せっかく多くの機能を持つのに、すべてを把握しきれず、使いこなせていない」という部署ごとに使うデータは異なり、必要な機能が異なることから、すべてを

一元的に追及することは困難ではあるが、もったいないことも事実。同社では2021年9月に「住宅マネージャー」を新バージョンに入れ替え、たまたま同じタイミングで直接の担当者も代わった。「作業区分の変更など、新たな視点から「住宅マネージャー」の使い勝手を高めていきたい」としている。さらに他システムとの連携にも取り組む。同社はこれまで現場単位で導入した部分的な外部システムを活用してきた。これらはそれぞれの目的が異なり、使い勝手が良い反面、全社として統一されてはいない。そこで2023年に、これらの外部システムと「住宅マネージャー」を連携させて運用する計画だ。
住宅事業においてDX導入が不可欠となるが、その核となるのが基幹システム。ホームポジションは、その可能性の追求を続ける。



「住宅マネージャー」で経営判断のための正しいデータ分析が可能に



KSK presents



ホームポジション(静岡県静岡市)

造形美と豊かな空間が魅力の分譲住宅 基幹システムの導入が事業急成長を支えた

静岡市に本社を置き、静岡県、神奈川県、愛知県、埼玉県、東京都で分譲住宅事業を展開するホームポジション。一棟一棟異なるプランとスタイリッシュな外観が大きな魅力で事業を急拡大してきた。その成長を支えたのが基幹システム「住宅マネージャー」だ。



海野純子
取締役

ホームポジション(伴野博之代表取締役)は、静岡県に本社を置く分譲住宅事業者。デザインから設計、施工までを社内で行えることが強みで、近年、急速に事業を拡大。年間棟数は480棟を超える(2022年8月期)。

1989年の設立後、順調に事業を拡大、10年ほど前の横浜支店の出店を皮切りに、神奈川県、愛知県、埼玉県、東京都と事業エリアを拡大してきた。売上高は、19期に10億円超え、25期に50億円超え、30期に116億円と一気に拡大、33期にあたる2022年8月期には184億4125万円(前期比37・4%増)に達している。

同社は3年ほど前に新ブランド「GEOVISTA A(ジオヴィスタ)」を立ち上げ、特にデザイン性を進化させた。一棟ごとに異なる間取り、求めやすい価格に加え、ワンランク上の設備仕様で付加価値を加えてきたが、これらの特徴はそのままに造形美と空間の豊かさをさらに追及した。「内覧会に訪れるお客様だけでなく、通りがかった人にもアピールできる差別化ポイント(海野取締役)を打ち出したものの

である。スタイリッシュな外観は、一棟単独はもとより、数棟が建ち、街並みを形成した時にさらに魅力を増し、一棟ごとに異なる外観ながらも統一感のある景色を生む。

同社は企業理念に「家がほしい」すべての人のために。を掲げる。一棟一棟の家づくりを大切にしながらも、年間480棟超えのスケールメリット、また、内製化などを通じてのコストダウンで、手が届く価格帯としているところが多くのユーザーから評価されているポイントだ。

基幹システムのメリットは正しく分析できること

ホームポジションは2015年1月にKSKの基幹システム「住宅マネージャー」を導入した。ちょうど同社の売上高が50億円に達し、年間着工数が300棟を超えた頃である。

企業として成長し、事業規模が大きくなるなか、それまでの個人に依存する体制からの脱却を狙い、社内統制の一環として基幹システムの導入を検討、複数の候補のなかから「ホームポジションの事業内容にあっており、使いやすいシステム」として「住宅マネージャー」に白羽の矢を立てた。基幹システムのパッケージ商品は、基本的に注文住宅事業を前提としているものが多く、分譲住宅事業のフローに合わないものが多いなか、「住宅マネージャー」の汎用性の高さが魅力に映ったようだ。
これまで土地の仕入れ、設計、工事監理、顧客管理