実践企業に聞く DXツール活用法

ノーブルホーム × 導入したツール［住宅マネージャー(KSK)］

COMPANY DATA

所在地　茨城県水戸市
従業員数　611名（ノーブルグループ・23年10月現在）
年間棟数　約1,000棟

住宅の“ファーストコールカンパニー”へ 情報の一元管理で 業務効率化、付加価値向上

ノーブルホールディングスの住宅事業を担うノーブルホームは、注文住宅をメインとして、分譲・土地販売・リフォーム事業を展開し、1994年創立以来、茨城・栃木・千葉エリアで累計1万3000棟の建築実績を持つ。

土地販売から新築、リフォーム、外構工事、保険、カーテン・家具などのコーディネートまで、ワンストップで対応できることが強みで、大森克則取締役専務執行役員は、「顧客がストレスなく家づくりができるように、何でも相談しやすい体制を整えている。顧客から最初に選ばれる“ファーストコールカンパニー”を目指している」と話す。

年間1000棟弱の住宅を供給しており、注文住宅が8割を占める。長期優良住宅の認定取得、断熱等性能等級6を標準とし、高性能住宅を強みに提案を強化している。

茨城県内では、2020年から6年連続住宅供給ナンバーワンの住宅会社であり、近年は栃木県にも進出。栃木県においても住宅供給ナンバーワンを目指し、2025年6月に宇都宮に体感型ショールームを完成させ、営業活動を本格化している。

創業30年の節目を迎えた2024年には、「暮らしをひらく」をミッションとし、新たな一歩を踏み出した。「地域への恩返しの一環として、青少年育成を通した地域貢献活動に力を入れている。また、社員が働きやすい環境づくりにも取り組み、ESG経営を推進している。供給する住宅の品質、サービスはもちろん、地域貢献、社員満足度など、すべての面でリーディングカンパニーとなることを目指している」（大森専務）。

21年に新住宅マネージャーを導入 社内全体の基幹システムに

ノーブルホームは約10年前から、KSKの住宅建設業向け統合管理システム「住宅マネージャー」を使用している。ノーブルホールディングス総務部システム課の山田忠係長は、「業務効率改善に大きく寄与している」と話す。

住宅マネージャーは、2018年に全面リニューアルを行っており、注文住宅、分譲住宅、リフォームなど、あらゆる事業形態に一つのシステムで対応できるようになった。また、ひとつのシステムで仕入れ土地管理から契約、発注、工程管理、原価管理、アフターサービスなど、あらゆる業務の情報を一元管理することができる。ノーブルホールディングス財務部の鈴木康介部長は、「新バージョンではデータの二重入力を撲滅し、情報共有を促進すること、また、モバイル技術を活用し、外部アプリとの連携を強化することで、顧客とのコミュニケーションを密にすることを目指している」と話す。

ノーブルホームでは、住宅マネージャーの旧バージョンのサポート期限が迫った2021年から新バージョンに移行、社内全体の基幹システムとして導入した。山田氏は、「システム設計が変わらないため、操作性が変わらないこと、また、移行費用が抑えられること、住宅会社の基幹システムとしてシェアが高く信頼性があることなども導入を後押しした」と話す。

ノーブルホールディングス
財務部 部長
鈴木 康介 氏

ノーブルホーム
取締役専務執行役員
大森 克則 氏

ノーブルホールディングス
総務部システム課 係長
山田 忠 氏

茨城県で2020年から6年連続住宅供給ナンバーワンの実績を誇るノーブルホーム

社内情報を住宅マネージャーの基幹システムに集約。また、外部システムとの連携も強化され、業務効率が飛躍的に向上した

新住宅マネージャーの導入以前は、各部署がそれぞれエクセルで顧客情報を管理していたため、他部署間との情報の受け渡しがスムーズにいかないことも少なくなかった。一方、新バージョン導入により、社内情報を住宅マネージャーの基幹システムに集約して管理することができるようになり、また、外部システムとの連携も強化され、業務効率が飛躍的に向上した。

例えば、同社は、施工管理アプリとしてコムテックスの「Kizuku(キズク)」を使用しているが、従来は、協力工事事業者とのやり取りを行う工程や各種図面、現場の撮影データなどの情報は、Kizuku上でしか管理できず、基本的にその業務を担当する工務部の社員しかアクセスすることができなかった。一方、新住宅マネージャー導入後は、Kizukuと連携し、Kizukuにアップした情報が住宅マネージャーの基幹システムに自動で集約することが可能になった。鈴木氏は、「社内全体での情報共有のシステムがしっかりと確立された。シームレスでスピーディ、正確な情報の受け渡しが可能となり、作業効率、生産性は大幅に向上している」と話す。まさにKSKが提唱するシステム間連携の効果が最大限に現れている事例であろう。

会計・発注業務の効率化にも寄与 積算の業務負荷は従来の半分に

また、出金、入金など会計業務効率化にも寄与している。従来は、紙ベースで行っていたため、月に2000件～3000件の清算支払い業務をすべて人が手打ちで行い、毎月膨大な時間を要していたが、新住宅マネージャーの導入により電子化することができ、3日～5日へ大幅な時間短縮にもつながっている。

さらに、発注業務についても従来は紙やメールで行っていたが、新住宅マネージャーから直接発注処理ができるようになり、積算チームの業務負荷は、従来と比べて半分ほどに軽減できるようになった。

そのほか、社内共有する情報の一元化により、契約管理やアフター管理などにおいても業務改善が進んでいるという。

今後は、新住宅マネージャーの機能を活用して、顧客とのコミュニケーションツールとして、モバイルデバイスを使ったCRM（Customer Relationship Management：顧客関係管理）ツール、具体的にはアプリケーションの開発なども検討している。「リフォームやイベントの情報提供、チャット機能などを通じて、顧客とのつながりをさらに強化し、生涯顧客化を目指していきたい」（大森専務）考えだ。