

デジタル化 虎の巻

実践事例に見る 成功するDX

パパまるハウス

徹底的なコストダウンで高品質・低価格な住宅づくりに取り組み、年間約1200棟を手がけるまでに成長したパパまるハウス。圧倒的なコストパフォーマンスの高さを最大の魅力に、急激に拡大する事業に求められたのが、業務の効率化であり、情報の一元化であった。

パパまるハウスは、企画型提案住宅であること、限られたエリアにしか総合展示場に出展していないことなど様々な経費削減の取り組みにより高品質で低価格な住宅を実現する。

プランは約130プランを揃え、変化するユーザーニーズにあわせて3カ月に一度見直すなど商品開発に力を注

次のステージを見据えさらなる可能性の追求も

工程を柱に 社内情報を一元管理 ユーザー帳票で効率化



パパまるハウス
常務取締役
島山幸春 氏



圧倒的なハイコストパフォーマンスな家づくり

ぐ。さらに品質面では、ヒノキやグルーブの一員であることを武器に、グループ会社である日本アクアが提供する現場発泡断熱材を使い高気密・高断熱住宅を実現、同グループで展開する「Z空調」も提案する。

暖かく・涼しい、人の健康にもやさしい快適な家を、30坪であれば、Z空調も含めて税込み1500万円建てることができるとのことである。

情報を一元管理し
ペーパーレス化を実現

パパまるハウスは、8年ほど前は年間500棟程度の規模であったが、その頃から業務の効率化を考えていた。「このままでは1000棟規模になった時にパンクする」（島山常務）と、先を見据えた対策を模索していた。

こうしたなかで「住宅マネージャー」がリブレスされるという話を聞き、「新しい住宅マネージャーは、私が求めていたものとはほぼ同じ。このシステムを使えば業務の一元管理ができる」と、一昨年に導入した。

島山常務が大きな課題と考えていたことのひとつが、同じような帳票を、それぞれの部署が時間をかけて作っていたこと。新・住宅マネージャーにより、こうした会社の情報を一元管理したこ

とで業務を大幅に合理化することができたという。ペーパーレス化も顕著に進み、その効率化が図れたそうだ。

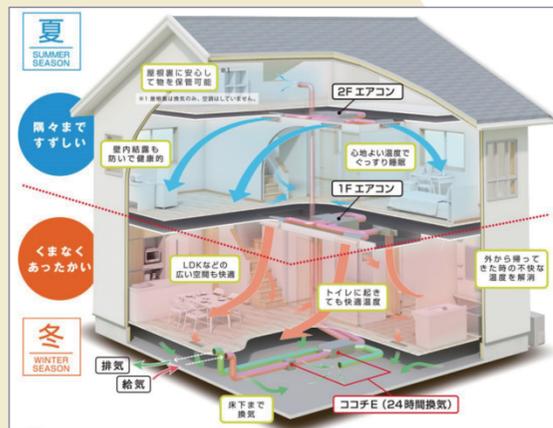
さらに、システムから出せない帳票が欲しい時、従来であれば、いちいちシステム会社に依頼し、お金と時間をかけて作成する必要があった。

しかし、新・住宅マネージャーではユーザー帳票の機能を強化したことから、少し知識があればユーザー帳票を加工して作成することができるよう。特に事業を拡大していくなかでは支店が増えるなど、さまざまな変化がある。実際に使ってみて、期待通りの効果と、オリジナルの帳票作成が効率化に寄与し、早い経営判断にもつなげられたという。まさにDXの効果であろう。

着工の平準化も

住宅マネージャーだからこ

島山常務が「一番改善された部分」と話すのが着工の平準化だ。同社は複数の県にまたがって事業を展開しており、支店と直接のコミュニケーションがとりづらくなか、工程管理はエクセルなどで行っていた。月ベースでは30棟の時もあれば200棟の時もある。着工遅れの理由など、細かなことまで把握しきれず、対策が取りづらかったのが現実だ。



快適で健康的な空間を実現する「Z空調」が高い評価



ユーザーニーズを反映し約130プランを揃える



オリジナルのユーザー帳票作成が業務の効率化に大きく寄与



工程を管理するための帳票をすぐに取り出せるようになったことから、本社主導で、月100棟を目指す対策が取れるようになり、着工の平準化につなげることができた。「住宅マネージャーでなければできなかった。次の2000棟を目指すなか、住宅マネージャーだから必要な工程管理ができるようになった」と話す。

あわせて、工程がきっちりとし、システムに入っていることから、入金などの経理系など、さまざまな部署の情報について工程を柱として一元管理でき、「社内のさまざまな情報を感知できる会社になってきた」と、以前に島山常務が懸念していた課題を克服し、さらなる飛躍に向けた土台が着実に築かれてきた。ここにもDXの効果が表れている。

今後、契約前の見込み客の管理も住宅マネージャーで行うようにしたいと考えている。見込み客管理は営業担当が行うことから、データ入力の方が課題。そこで新・住宅マネージャーと他アプリとの連携の可能性も含めて検討を進めている。「見込み客管理までできれば完全な一元管理につながる。住宅マネージャーをさらに深く使いこなせるようにしていきたい」と更なるDX推進により、次のステージをイメージしたシステム活用を検討中だ。