

# 住宅コンサルタントと連携 業務改革を。パッケージ化して住宅事業者に提供

KSKが住宅コンサルタントの清水英雄事務所と連携し、住宅事業者に向けた業務改革の提案を進めている。住宅マネージャーの効果的活用を促し住宅事業者のDX化を推進する。

「住宅マネージャー」を販売するKSKが、住宅・建築分野に特化したコンサルタントである清水英雄事務所（東京都北区、清水英雄代表）と連携、取り組みをスタートさせた。

そもその発端は、あるビルダーからDXにかかわるコンサルタントを紹介してくれないかと相談を受けたことがきっかけ。KSKは住宅マネージャーの導入を通じて住宅事業者の業務改善などに取り組んできたが、「様々なノウハウは持ち合わせているが、私たちはシステム提供者であり、住宅事業者の業務プロセスを抜本的に変える、経営のグランドデザインを大きく変えることには限界がある」（山口靖・住宅ソリューション事業部ゼネラルマネージャー）と考えてきた。

顧客からの要望も踏まえて、ノウ

ハウを持ち、経験を積んできた住宅コンサルタントとの連携を検討し、昨年、住宅事業に特化し、かつDX推進を積極的に進める清水英雄事務所との連携をスタートさせた。

この連携により、システム改革とDX推進による業務改革をパッケージ化して住宅事業者に提供することが可能になった。住宅マネージャーの導入に先行して清水英雄事務所が業務改善やDX推進のメリットなどを訴求、業務改善の取り組みを進めることで、システムの導入や運用をスムーズに、より効果的に活用してもらうことができる。

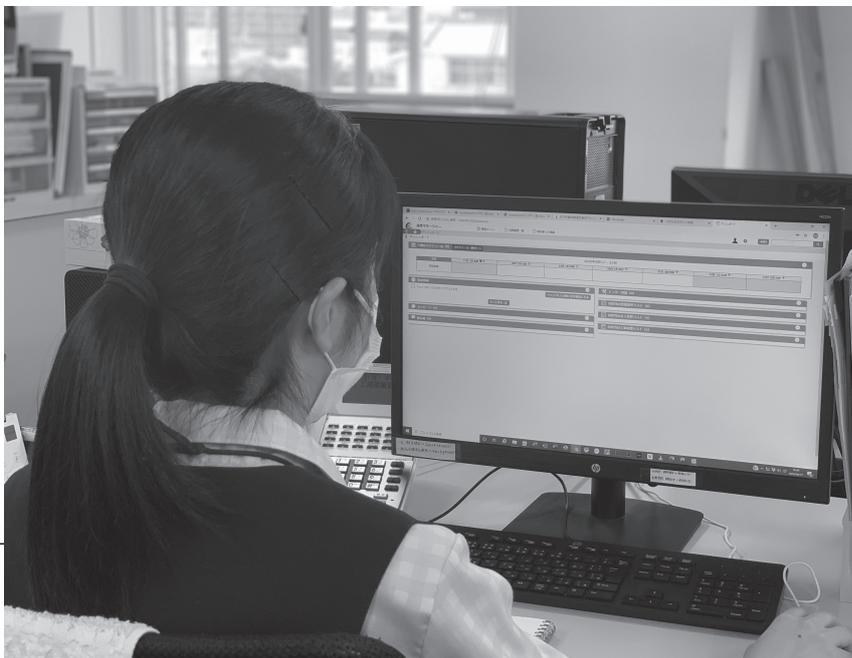
KSKは日頃の営業活動のなかで、業務改革を進めようとしている住宅事業者に対してコンサルティングの導入を提案する。一方、清水英雄事務所は取り引きのある住宅事業者、

VCや団体などの傘下の住宅事業者に対して、DX推進のツールとして住宅マネージャーの採用を提案する。

## DXツール× コンサルタントで 業務の改善、改革を

実際に両社の提案を受けての業務改革の取り組みが始まっている。新産住拓（熊本県）は住宅マネージャーを導入していたが、そのバージョンアップの時期を迎えていた。経営トップが、強く業務改善

を進めなければ今後の生き残りは難しいという強い危機感を持っていたが、自分たちだけでは業務改善に取り組むことが難しいとも考えていた。KSKと清水英雄事務所が連携す



る業務改善の提案を受け、昨年7月から取り組みをスタート。ベールシツクな意識改革や事業部ごとのヒアリングなどを続け、今年2月から本格的な業務改善プログラムをスタート

させた。2年後の2023年7月に  
ゴールを設定し、業務の負担1割減、  
効果20%アップを目指している。

一方、住宅マネージャーの導入に  
ついては、コンサルティング業務と  
並行してデータの入力作業を進めた。  
現在、最終的な操作方法の研修を  
行っており、今年4月から本格稼働  
する予定だ。

およそ半年以上はコンサルティング  
が先行して進められたことになる  
が、KSKでは「業務改革の結果を  
出すことが重要であり、導入までに  
時間をかけることは決してマイナス  
ではなく、むしろプラス」（山口ゼネ  
ラルマネージャー）と話す。という  
のも、通常の場合でも、住宅マネー  
ジャーを導入し本格稼働するまでに  
は最低半年程度の時間が必要となる。  
新たなシステムを導入するには従来  
の業務のやり方を変える必要があり、  
そうでなければ効果を出すことは難  
しいからだ。

システムさえ入れれば合理化でき  
業務が改善されるわけではない。効  
果が出ないということは、住宅マ  
ネージャーの価値が下がることにも  
つながりかねない。住宅マネー  
ジャー導入の目的である業務改革を



## デジタルツール導入前に 業務の改善を 清水英雄代表

コンサルティングにおいては、まず、残業時間を減らす、しっかりと休日を取れる体制をつくるといった働き方改革が不可欠になっており、DX化とリンクさせて進めていくことの重要性を説明します。そうでなければ変革の時代に生き残っていくことは難しい。昔のやり方でマンパワーに頼り、仕事が属人化しているから無駄が多く、残業時間も増える。そこをいかに効率よくしていくかが業務改革のポイントになります。

業務改革を進めることで事業者が抱える具体的な課題が明確に見えてきます。そこで初めて、その部分を改善するためのデジタルツールを使うという話になります。ですから、デジタルツールを導入する前に業務改革に取り組むべきだと考えています。機械に使われるのではなく、システムを効率よく使いこなさなければデジタルトランスフォーメーションは実現しません。要するに、これまでの営業スタイル、業務スタイルのままでデジタルツールを導入しても意味はないということです。



## プラットフォームとして 住宅マネージャーを 清水大悟マネージングディレクター

経理や工事監理などさまざまなデジタルツールがありますが、いくら良いソフト、アプリといってもそれでデジタルトランスフォーメーションが実現できるわけではありません。デジタルの仕組みではありますが、すべてをトータルでマネジメントしているわけではないからです。ですから、基本部分は住宅マネージャーに一本化しておくべきとお勧めしています。決して他のソフトなどを外すという意味ではなく、そのプラットフォームとして住宅マネージャーがあるということです。

住宅マネージャーは、各事業部のどこかが使うというツールではなく、総合的にどこの部署でも活用できる基幹システムです。今後、ストックビジネスの広がりが予測されますが、その事業展開においては、顧客がどのような人なのか、どのようなサポートが必要なのかといった情報をすべての部署が共有する必要があります。そうした場面においても、住宅マネージャーを上手く活用できるのではないかと考えています。

より効果的に進めるために、コンサル  
タント業務に時間をかけることは  
大きなメリットを生む。言い換えれ  
ば、清水英雄事務所との連携は、住  
宅マネージャーの価値をさらに高め  
る取り組みだともいえる。

KSKは、今後、住宅マネージャー  
を新規に導入する住宅事業者はもち  
ろん、すでに住宅マネージャーを導  
理などさまざまな他社のデジタル

入している既存ユーザーに対しても、  
コンサルティングと連携した提案を  
強化していく考え。業務改善で課題  
を抱えているユーザー、業務改革を  
次のステップへの移行を考えるユー  
ザーに対してのCS向上を図り、リ  
ピート受注へとつなげる。

KSKは、これまで会計や現場管  
理などさまざまな他社のデジタル  
ツールと連携してきた。一社による  
DX推進ではなく、住宅マネー  
ジャーをプラットフォームとする  
データ連携を推し進めてきている。  
「ユーザーである住宅事業者にとっ  
て何が一番のメリットになるのかを  
常に考え、今後も色々な会社と協業  
していきたい」（山口ゼネラルマネ  
ージャー）としている。