リフォーム業務を完全網羅

営業、工事、アフターなどサポートを

業務効率化

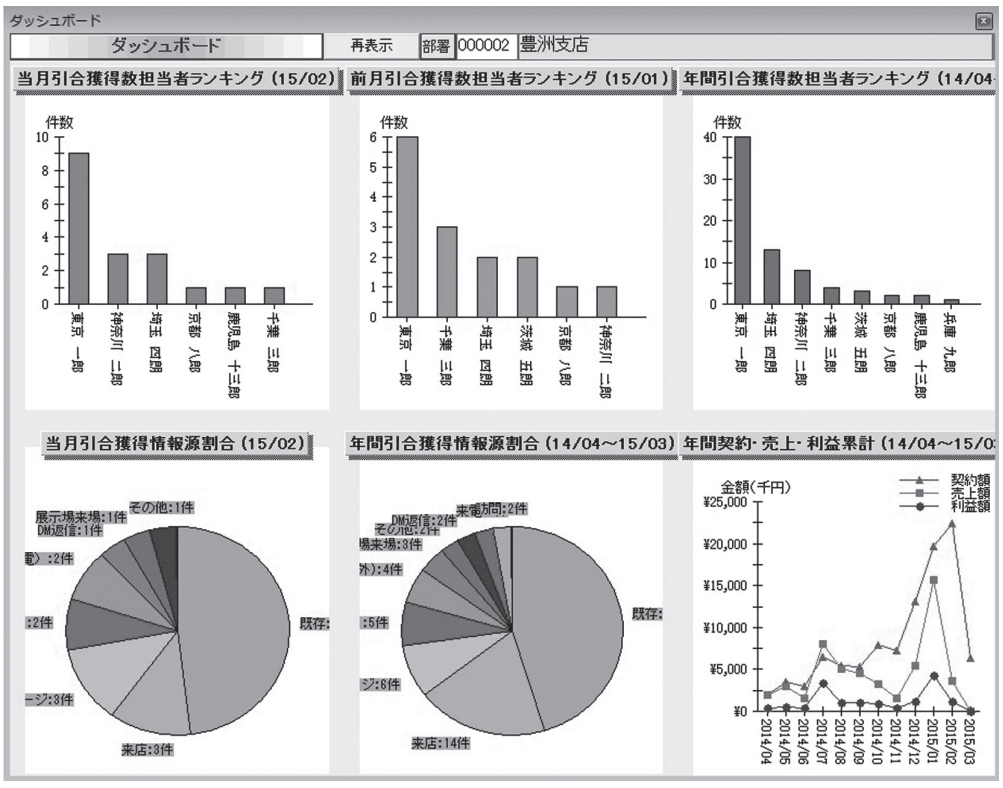
SCSK

案件発生からアフター顧客管理まで、リフォーム業務をカバーする管理システムがある。SCSK（東京都江東区）が提供する「PImacsReFORM（ピーアイマックスリフォーム）」だ。「リフォーム事業に必要なものは全て揃っている。PImacsに任せていただいて大丈夫です」と製造システム事業部門製造システム事業本部製造システム第二部第二課長の亀井尚氏。システムの内容について聞いた。

このシステムは、営業、工事、経理、アフター、経営・管理まですべての業務をサポートする。

顧客情報を一元管理できるため、一度名前を入力すれば再度入力する必要がない。見積作成から実行予算作成に移行する際も、それぞれへの入力の必要はなく、一貫して部門から部門へと引き継いでいくことができる。

また、ログインするユーザーごとに機能制限をかけることもできる。会計システムの連携はもちろんのこと、別のシステムの情報を統合できるところも特長だ。



▲PImacsReFORM（ピーアイマックスリフォーム）のダッシュボード画面。見込客管理から引渡後のアフター顧客管理までリフォームに関する業務の全てを一元管理できる

リピート受注にも効果的

リピート受注につなげる機能も充実している。例えば、管理情報から浴室の工事をしているが、洗面所の工事をしていない顧客を抽出できるため、効果的にDMを送ることができる。

このように母数を減らした確率の高いリストからアプローチでき、営業効率が良くなる。物件登録も可能で、持ち主が変わってもその部屋のリフォーム履歴が分かる。定期点検予定の管理を行うことも可能だ。

経営部門にとっては、業績がリアルタイムで把握できるメリットもある。引き合い登録をしないと契約登録ができないようになっているため、管理者は状況を早めに把握して手を打つことができる。「先行管理もできるようになってよかったという声が経営・管理層からあります」と製造システム事業部門製造システム事業本部製造システム第二部第二課課長代理の柿本裕司氏は語る。

営業所によってバラバラになりがちなテンプレートも書式や項目を統一できる。「できる営業マンの使っているテンプレートをシステムに登録し、ほかの人も使うことができます」と亀井氏。

ライセンス料は375万円。リフォーム以外に分譲事業者、注文事業者向けのシステムもPlmacsシリーズとして展開しており、シリーズ合計で導入企業は600社以上。リフォームのみで約80社に導入されている。

製造システム事業部門
製造システム事業本部
製造システム第二部
第二課
亀井尚 課長

製造システム事業部門
製造システム事業本部
製造システム第二部
第二課
柿本裕司
課長代理

導入事例

年商50億円でも経理一人

粗利率の低下防止にも貢献

ホームテック（東京都多摩市）は、管理を徹底するために同サービスを導入。導入後、業務がどう変化したか、管理部の浦野康博部長に聞いた。

経理面では、10年前は年商20億円で経理は2～3人いたが、現在は50億円でも一人で担っており、経費削減できている。また、月次締めが一人でも半日でできるようになり、1日の全体会議で業績が分かるようになった。

営業は事務作業が短縮でき、浮いた時間を活用して顧客との会話が増え、プランを2つ3つ提案できるようになった。その結果、成約率が高まったという。

エリア別の顧客情報が蓄積され、ターゲットを絞った広告が出せるのもメリットだ。

また、粗利率の低下を防ぐことにもつながっている。予算内でしか発注できないため、余計な支払いがなくなるためだ。「うまく運用すれば導入費用は1年でペイできる」と浦野氏。

ホームテック
管理部
浦野康博部長