

リフォーム会社の経営ノウハウ

件数3倍増も経理増員せず

社員の意識改革にも活用

リフォーム売上高8億円のハイブリッドホーム（東京都千代田区）は、SCSK（東京都江東区）が提供する業務管理システム「PimacsReFORM（ピーアイマックスリフォーム）」を導入している。業務の効率化、徹底的なアフター管理、さらには社員の意識改革にまで活用しているという。経営企画室室長の星野康次氏に話を聞いた。



経営企画室室長
星野康次氏

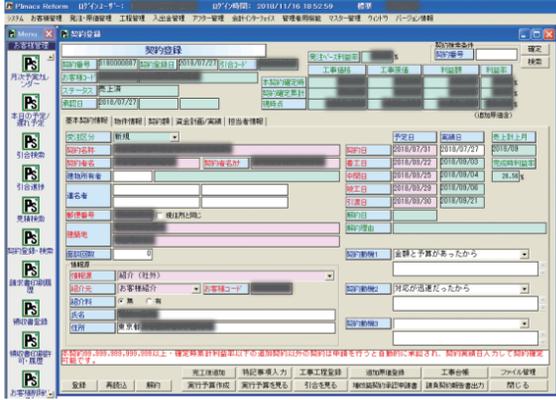
録でき、一つの引き合い

見込み段階から
アフター管理まで

ハイブリッドホーム （東京都千代田区）

業務 効率化

このシステムは引き合い発生前段階からアフター顧客管理まで、リフォーム業務全般に対応。まず見込み段階で顧客情報を登録すると、その後発生する関連情報も含めて一元管理できる。そのため、一度入力したら再度情報を入力する必要がない。引き合い発生時には顧客情報に関連づけて登



▲PimacsReFORM 契約登録画面のイメージ

録でき、一つの引き合い情報に複数の見積もりを作ることができる。契約が決まり、その情報を登録すると、即座に各種帳票に反映される。契約の確定処理を終えると協力会社への発注が可能になり、注文書が出来上がる。同システム導入前は、契約するとエクセルの受注台帳に必要事項を手作業で記入していた。発注書は各担当者が用紙に手書きし、本社へファクス

それを星野氏がエクセルで入力し、印刷していた。担当者や星野氏の作業の間にタイムラグがあり、ミスが発生することもあった。「創業当時は件数も少なかったが、受注件数が増えるとなかなか増えられなくなりました。大きな増改築工事だけでなく、小工事が多かったので案件ずつしっかり管理していくことが大前提。少人数で売り上

げを上げるために導入を決めました」と星野氏は語る。

現在は、担当者が自分で入力できるため、星野氏は印刷して発注するだけで発注が完了できる。

「導入するまでは紙ベースだったやりとりがシステムになり、各店の担当者が自分のペースで作業できるようになった」と星野氏。

システム内で得意客の情報を網羅

導入した2007年には年間500件ほどだった同社のリフォーム件数は、昨年度には1544件まで増加。約3倍に増加しているにもかかわらず、経理業務は当時と変わらず星野氏とアルバイトの2人で担っている。

また、得意客の管理にも活用。同社では得意客によるリピート工事依頼も多く、一番多い客でこれまで75回、年に5回は依頼があるという。星

野氏は「会社のシステムの中で過去の履歴を見ることができるので、得意客の情報も網羅できま

す」と語る。

「代金回収に責任を持ち、社員一人一人が会社を運営しているような意識づけが大事」と語る星野氏。契約情報をシステムに入れる際に入金予定日の入力が必要のため、このデータをもとに入金予定一覧を作成している。月初にいつ入金があるか一覧表を出し、本社でも店舗でもしっかり把握することで「社員の代金回収に対する意識が高まっています」と語る。

代金回収に対する社員の意識が高まった

