

ツール導入によるスケジュールや案件管理 の業務効率化とビジネスプロフィールや LINE公式導入による動線設計

▶ 支援事業 04 ◀

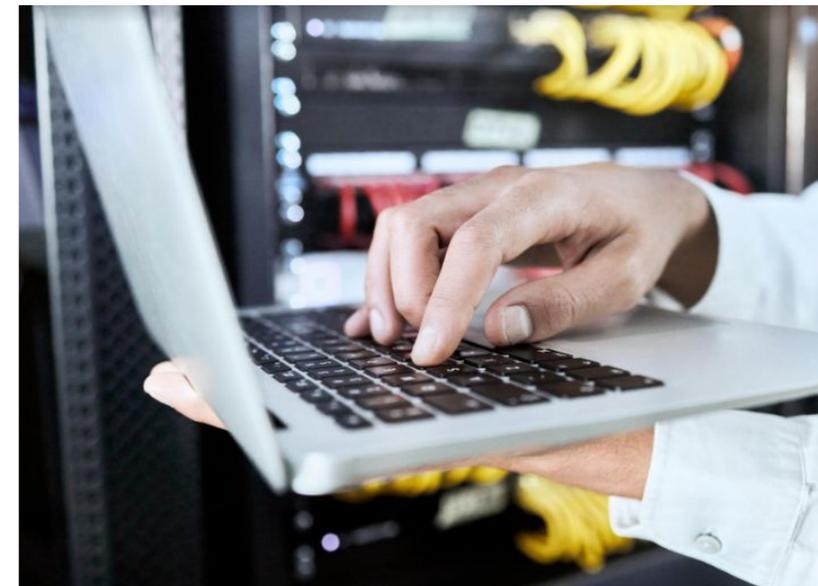
ラブタス株式会社

業種	電気通信所業他
従業員数	役員2名
資本金	非公開
福岡県福岡市博多区塚本町9-15-504	

事業内容

電気通信/電気/消防設備/工事を中心に、中小建設業のDX化をコンサル

- 電気通信工事業
- 電気工事業
- 消防施設工事業
- DX商品の販売



エントリーのきっかけ

- 新規創業にあたり売上成長への課題がある。
- 創業期から成長期に向け雇用タイミングに課題がある。
- デジタル化をしてツールとしての利便性が上がっても日々の業務量減少に繋がっていない。



ワンオペで行う煩雑な業務を減らしたい



- 仕事量において「相談・依頼」→「現場調査」→「見積」→「プレゼン」→「受注」→「資材発注」→「工事」→「図書作成」→「会計業務」を1人で行っており、業務が煩雑。
- 利益に直接的に繋がらない間接的業務の比率を減らしたい。
- 業界的な労務単価が低いため改善したい。
- 技術者の高齢化及び人材不足に対し時代の風潮を感じさせない会社になりたい。

Politics 政治的要因

建設業界では2024年4月1日から適用された「**働き方改革関連法**」による長時間勤務や休日の問題を含む労働環境について中小企業は、それに合わせた生産性アップが伴わず内生的には、上記問題は殆ど解決されていない。

Economy 経済的要因

2016年2月からのマイナス金利の影響で新築需要が増えリフォーム時期を迎えている。
住宅ローン金利上昇リスクにより買い替え需要よりもリフォーム需要の拡大が見込める。

Society 社会的要因

建設業就業者数は、2020年は約492万人。2023年には、約483万人と徐々に減少がすすんでおり、ピーク時である1997年の約685万人と比較して29%（約202万人）減少している。また、就業者の年齢別で見ると、55歳以上の割合が約36%、29歳以下の割合が12%と高齢化が進行し、次世代への技術継承が大きな問題となっている。

Technology 技術的要因

DX化が進み浸透している中、最先端の技術を取り入れていけるか、また将来的に会社全員が最先端技術を使いこなせるか雇用人材に大きく左右される懸念がある。

デジタル化の背景（要約）：デジタル化の背景(要約):DX商品やDXシステムの導入により業務の省エネ化を進めデジタルに強い人材を教育し中小企業における建設業の新しい未来を創造する。

カスタマージャーニーを使って顧客行動を分析

案件はあるけど対応できる仕入先が少ない。



32歳 男性

顧客接点

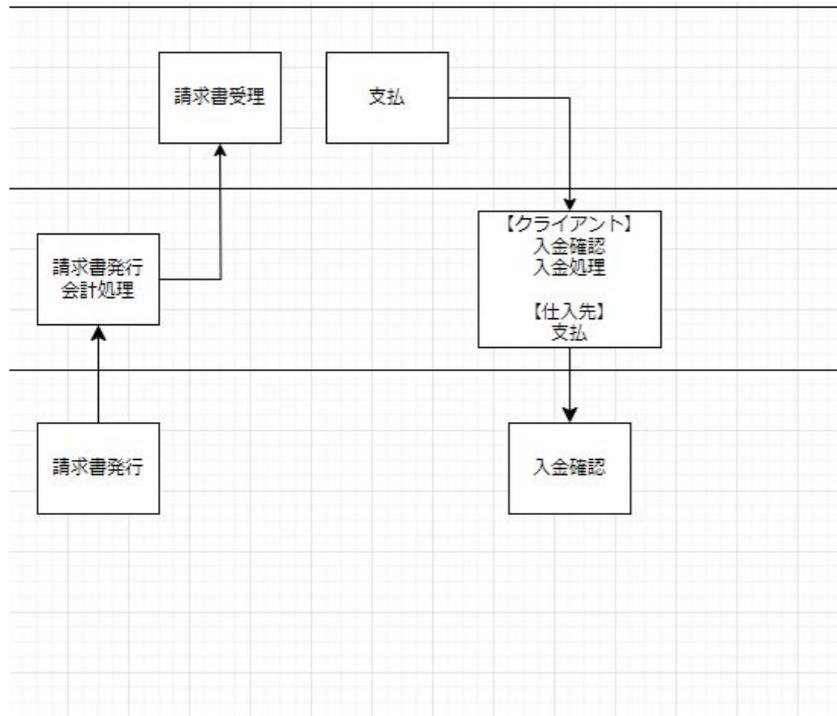
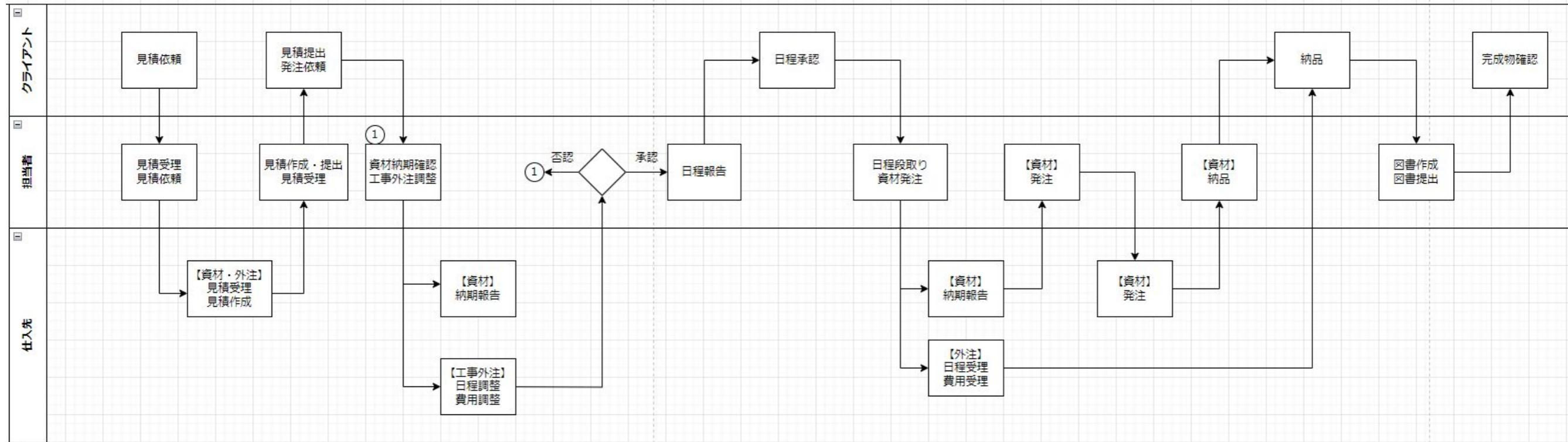
顧客行動

思考感情

	興味・関心	情報収集・検討	発注	使用	使用後
顧客接点					
顧客行動	案件受注したけど対応可能な仕入先を探そう。	他の担当者から仕入先を紹介してもらおう。ネットで仕入先を探そう。	既存の仕入先に依頼。新規の仕入先に依頼。	既存の仕入先と比較して考える。	他の担当者にも共有しよう。
思考感情	見積もりが早く欲しい。活気ある人材を確保したい。	新規で見つけても依頼するまで面倒くさいなあ。もういいかなあ。。。	既存の仕入先に頼みたいけど新規の仕入先も頼めないかなあ。	既存の仕入先に頼んだらよかった。。意外と頼みやすかった。	納得、口コミしてあげよう。良かったけど口コミ面倒くさいあ。

改善ポイント：弊社について社内共有をしてもらったり口コミをお願いする。評価について社内共有や口コミを書いてもらう仕組みを考える。

対象業務の業務フロー図



業務の課題と解決策・使用ツール、予想効果

①業務名	②問題・課題	③解決策・使用ツール、予想効果
営業	創業して間もないため前職との繋がりのある顧客しか営業先がない。	見積もりサイトの登録を行う。 使用ツール：ミツモア 予想効果：最初は、10件/月以上を受注し月単位で10万円～20万円の粗利を期待。
		GoogleMAPを導入し地域営業を行う。 HPを導入し写真などをアップ。（IT導入補助金などを検討）
人材	どのタイミングで人材を雇うべきか。どうやって人材を見つけるか。	【ボーダーライン】 前年の粗利が1500万円を超え、且つ更なる案件確保が見込めそうであれば増員。
スケジュール調整（受託）	仕事の依頼に際し取りこぼさないようにスケジュールを埋めるのが難しい。	LINE WORKSを導入しGoogleWorkspaceと連携しスケジュール予約を検討する。 メリット：弊社側のスケジュール管理を客先が行う。 デメリット：同時依頼数が多すぎると予定が埋まって見えて相談をされないまま他社へ仕事が行く。

業務の課題と解決策・使用ツール、予想効果

①業務名	②問題・課題	③解決策・使用ツール、予想効果
スケジュール管理 (委託)	<p>主要な仕入先のスケジュール状況の把握（やり取り）に時間を要する。</p> <p>それにより、案件受注までに時間を要している。</p>	<p>主要な仕入先に関しては、Googleカレンダーの共有を利用しスケジュールを共有する。</p> <p>デメリット：仕入先の理解と許可が必要。</p>
見積もり	<p>見積もり提出が滞ってしまっている。</p> <p>見積もりが迅速に且つ誰でも作れるようなシステム。</p> <p>出来れば見積もりをメールで提出するまでのフローを60%以上カットしたい。</p>	<p>工事系の見積もりソフトの検討。</p> <p>予想効果：見積もりに対する速答で安心感アップ＋期待度アップ。</p> <p>小型案件は、マネーフォワードの見積もりを使用し見積作成からメール送信までをスマホで完了出来るまで構築する。</p>
案件管理	<p>プロジェクトの管理がデジタル化されていない。</p>	<p>工事に特化したプロジェクト管理ツールを検討。</p> <p>【ツール候補】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・KANNA ・ANDPAD <p>費用対効果が充分かを判断。</p> <p>判断基準は、プロジェクトに必要な人材を増員する必要不可欠な場合、その人件費以下であれば導入。</p>

業務毎デジタルツールマップ



LINE		Google カレンダー	Google Workspace				マネーフォ ワード	
		収支表 (スプレッ ドシート)						



LINE		Google カレンダー	Google Workspace	収支表 (スプ レッド シート)			マネーフォ ワード	
LINEWOR KS		収支表 (スプレッ ドシート)						
Google マップ		KANNA						
チャット ワーク								
ミツモア								

デジタルツールを活用した効率的な事業立ち上げ支援

【営業活動】

- ミツモア登録
- Googleマップ導入
- HPの作成

【スケジュール調整】

- LINE WORKSを導入（GoogleWorkSpaceと連携）

【会計処理】

- マネーフォワード

【プロジェクト・見積もり管理】

- KANNAかANDPADの導入を検討



【営業活動】（ミツモア登録・Googleマップ導入・HPの作成）

- 月10件以上の受注で粗利 10～20万円を見込む
- IT導入補助金を利用したホームページ作成も検討

【スケジュール調整】（LINE WORKSを導入GoogleWorkSpaceと連携）

- 仕入れ先の理解が必要だが、カレンダー共有のメリットはある。

【会計処理】（マネーフォワード導入）

- 税理士に記帳を委託し、会計処理業務の 80%削減を目指す

【プロジェクト・見積もり管理】（KANNAかANDPADの導入を検討）

- ツールのオンラインの定期説明会に参加し導入を吟味する。



事例から学ぶ

オンライン活用のポイント

- マネーフォワードに強い税理士に構築の依頼を検討する。
- 計画倒れにならないように規模に応じた運用ファーストとする。
- 見積作成ツールを検討し、協力業者へ業務負担を分散させる。

専門家による指導を受けた

企業様の声

建設業は、社会的に重要な位置づけである反面、働き方や業種特有の環境を要因に若手離れや熟練者の離職率も高く高齢化社会や少子化の影響により技術者の減少が問題となっている。その脱却方法は、デジタル化やDX化の普及で働き方を改善する方法が特に期待されている。

また、中小企業におけるデジタル化は、更なる問題を抱えており、中小企業目線でのDX化を進める必要があり、またそこをビジネスチャンスとして売上拡大、利益安定を目指す。

