



アルコシステム事例紹介

～ 幸和ハウジング(株)様 ～

アルコシステムを活用して頂いている静岡県のビルダー様にシステム導入後のメリットを取材してきました。



< 幸和ハウジング(株)様 >

幸和ハウジング(株)様は“家族ひとりひとりが幸せを感じる「自由の家」”をコンセプトに、設計から施工まで手がけるビルダー様です。

新しい取り組みに前向きな社長のご決断により、アルコシステムを導入され、現在ベランダ手すり・住器商品まで使いこなされています。その幸和ハウジング(株)様を訪問し、活用メリットについて快くお話しして頂きました。

Qアルコシステム導入を決められた理由は…？！

システム導入をすることで、納期に合わせた早期商品確定・発注を行い
幸和ハウジング主導での工程管理構築実現をできたと思ったため。

Q導入することに不安は…？！

リスク等多少の不安はあったが、社内での役割分担がしっかり決まっ
ているので実現出来ると考えた。

(アルコシステムの流れと、幸和ハウジング(株)でのチェック機能等
業務フローがマッチしやすかったため、実現可能となった。)

アルコシステム導入前・当初の状態は・・・

< 導入前 >

・仕様変更、見積り変更等 トステム営業マンとのやり取りに時間が掛かっていた。



何度も打ち合わせを重ねることもあり、なかなか仕様確定が出来ずにいた。
納品日は決まっているので、発注時に十分なリードタイムが取れず無理な納期調整をしなければならないなど、常に余裕が無い状況であった。

< 導入後 >

当時、パソコン環境は充分ではなかったが、アルコシステム導入に合わせて各自に設置することを決定！



【 POINT ! 】 ハード面も一気に導入受け入れ態勢の強化！
【プラスαの効果】 管理面など社内のIT化を促進するきっかけとなった。

< 導入後のメリット・活用方法 >

サッシの拾い出しの際に、
ガラスの種類別の見積り
を出すのに、**その場で金
額がわかる**のが便利。

社内の営業マンに対して、
予算内でのコストの下げ方
を提案している。(お施主
様が何を選べばコストメリッ
トがあるのか、営業支援対
策にも役立っている。)

営業支援対策にアルコの特徴を
活用しているとのこと。



中山さん

< 導入後のメリット・活用方法 >

納期が絡むことなので積算・発注は監督さん本人で行われてるとのこと。



河原崎さん

取引先の営業の回答を待たずに、集中してできるときに、一気に積算ができる。(自分のペースで行うことができるのがメリット)

担当者が納期・発注時期を決め、**自分で工程管理をしっかりと**できることがメリットとなっている。

< 導入後のその他メリット >

・アルコシステム導入をきっかけにパソコンを必要数導入したことで、社内業務管理がしやすくなるなど、“プラスα”の効果となった。

・仕上発注用のお知らせメールが役立っている。自分なりに工夫して設定ができるため、竣工へ向け自身の工程管理に活用している。

・監督自身で明細確認、確定発注を行うため、商品知識がこれまで以上に高まり個々の能力がUPし、意識・責任感も向上へ繋がった。

・システム内で設定商品の確認がほぼ出来るので、その都度カタログを取り出し商品を確認する等の手間が省けた。

<システム提案をしたトステムへのイメージ>

- ・確定している納期に対して**前工程をしっかりと管理出来るようになった**ので、それに伴う仕事 がスムーズに行えることが**最大のメリット**となっている。
- ・**海外生産・インターネットを活用**し、コスト削減を行っているところは、進んだ取り組みで**先を行っている**と感じた。
- ・見積り・発注をビルダー自身ですることは、**建設業界の常識を覆し**、「**トステムも変わってきている**」という印象を受けた。
- ・もっと**海外ネットワーク**を広げ、**斬新なアイデア**を出して先導して行って欲しい。

(浅岡社長)



浅岡社長



社長のご決断と社内徹底、皆様のご協力により、一気に導入・立ち上げが実現出来ました。今後もご期待に添えるよう、頑張っていきたいと思っております！！
この度はご協力ありがとうございました。