

(株)ブイハウス様の事例紹介



アルコシステムを活用して頂いている北九州市にある
(株)ブイハウス様にシステム導入後のメリットを取材してきました。

<(株)ブイハウス様>

(株)ブイハウス様は従業員数16名で構成されており、バイタリティー溢れる社長の示すベクトルに社員一丸となって向かっていくそんな社風の会社です。オリジナリティのある住宅を展開し、九州エリアでのシェアを伸ばしています。

その(株)ブイハウス様を訪問し、活用メリットについて、快くお話し頂きました。

ビルダー様の声



Qアルコシステム導入を決められた理由は…？！

新しい取り組みとコストメリットが決断の決め手となった。
また、社長の声が社員に響く会社であるからこそ実現できた。

Q導入することに不安は…？！

新しい事を始めるには、不安はつきものだが、一緒に事例を作り上げていこうという前向きな気持ちであったため不安感よりは期待感の方が強かった。チャレンジしてみて駄目であれば、また検討すればいいと思った。(社長より)

活用メリット1: 作業効率UP!

1、メーカーとの間で行っていた打ち合わせが減った。

何度も重ねていた打ち合わせ
が不要になった。また、
担当者レベルの能力差で生
じる弊害が伴わずに済む。
(社長)



2、見積り作成や修正を、その場で簡単に行える。

土日でも時間を問わず
追加・変更の確認ができ
るのが便利。
(横山さん)



活用メリット2: 見えないコストDOWN!

1、電話やFAXの削減。

無駄なやり取りや手間が省ける。ペーパーレスで経費削減ができてい

る。



2、打ち合わせにかかるスペースの削減。



駐車場やカタログ棚のスペース削減。またWEB管理なの机まわりもすっきりする。

活用メリット3：社員のスキルUP！

1、自分で発注をする為、責任の所在がはっきりする。

責任のある仕事となるが、商品情報についても詳しくなり、また、社員の意識改革にもつながって発注ミスも減った。(小田さん)



責任の高い仕事に携わっている事で、緊張間を持って仕事をできる。(北崎さん)

活用メリット4：整理された情報提供！

1、アルコール商品が限定されていることにより、勧める側(営業)、選ぶ側(お施主様)も簡単に選択できる。

トステムの売れ筋商品を集めたラインナップとなっているため、お客様に勧めやすい。
(余計な情報が少なくて済む。)

お施主様から「最近どれが人気ですか？」という質問も多く、お施主様自身が膨大なカタログに目を通すことなく商品を選ぶ事ができる。

活用メリットまとめ

・メーカーとの間で行っていた打ち合わせが減った。

・見積り作成や修正を、その場で簡単に行える。

・電話やFAXの削減。

・打ち合わせにかかるスペースの削減。

・自分で発注をする為、責任の所在がはっきりする。

・アルコ商品が限定されていることにより、勧める側(営業) 選ぶ側(お施主様)も簡単に選択できる。

さらに(株)ブイハウス様では・・・

ブイハウス様の工夫ポイント

最初からアルコカタログを元に設計する事の徹底化!!



膨大なカタログに目を通す必要がないため、設計側でも業務効率がUPした。

アルコ外発注を避けることにより、コスト的にもより効果的になった。



建売住宅は100%、
注文住宅は約90%アルコ商品をご採用頂いております。

この度はご協力
ありがとうございました。

