

**IT導入で
業務劇的改善**
イエプロ×リフィード

提案・見積もりの時間を2/3以上削減

神奈川県でリノベーション事業を展開するロクリノ(神奈川県横浜市)は、事業の効率化を進めており、さまざまなITツールを導入している。昨年からリフィード(福岡県福岡市)のリフォームシミュレーター「イエプロ」を導入して見積もり作成でも効率化を推し進めている。守貴寛社長に導入のきっかけと今後の展望を聞いた。



ロクリノ株式会社
(神奈川県横浜市)
守 貴寛社長

— 会社の事業内容と特色を教えてください。

守: 2019年の9月に独立開業してリノベーションを中心に行っています。4期目に入り売り上げは、今期の現時点で4億5000万円くらいです。粗利は30%を基準にしていますが、目標は35%です。今は人数が少ないですが、その分、さまざまなITを活用して効率化を高め皆でしっかりやれているので実現できるとかと思っています。

— どのようなITツールを使われていますか?

守: セールスフォースやGENC HO(ゲンチョー)などのITツールを利用して、顧客管理や現場管理の効率化を図っています。ですが、見積もりやプラン提案は良いツールが見つからず、事務所に戻ってから作業になってしまっているのが悩みのタネでした。見積もりの漏れやミスも多くどうにかしたかった。そこで導入したのが「イエプロ」です。

— イエプロでその悩みを改善できた点を教えてください。

守: イエプロはスムーズにプラン提案や見積もり作成ができるツールです。

お客様にiPadのイエプロ画面を見てもらって登録されたプランから商品を選んでもらえば仕様が決定できます。そのまま選んだ仕様で見積書が出来上がってしまいます。その場で見積もり作成ができるので事務所での作業が不要になり、ミスもなくなりま

— イエプロはいつから導入されたのでしょうか。

守: 以前から問い合わせをしていて、デモ版を使わせてもらっていましたが、その段階では、他ソフトも入ってはあれこれ試していました。昨年から本格的に導入したのですが、なんといつても、お客様の前で見積もりや完成予想図の画像、デザインを見せられるのが大きいです。十数年探していたものに、ようやく出会えた感じでした。

— 導入したことで、見積もりを作る場所の制限がなくなって手軽ですし、現場もやりやすくなっています。今は見積もりを作ればプレゼン資料も作りやすくなり、導入前からみると、すごく負担が減りました。

— 具体的にはどれほど負担が減りましたか。

守: それまで10人でやっていた作業が3人で済むようになりました。初回の見積書を出して、お客様にリフォーム建材の比較検討をしてもらうのですが、変更作業が楽なので、その場で簡単に作り替えることができます。相見積もりで他社と



住まいのリフォームシミュレーター
イエプロ[®]

リフォームの打ち合わせからプラン作成、見積もり作成の時間を劇的に短縮できる。施主と打ち合わせながら、プランや商材・仕様をパソコンやスマホ上で選ぶだけで見積書やプランシートが瞬時に表示される。知識の浅い社員でも簡単に見積もりが行え、粗利確保もできる。

— 導入はスムーズでしたか?

守: 最初、扱う商品やプランを登録する準備が少し大変かと思いますが、私の場合ツールをいじるのがもとともと好きなこと、今後の効率化がイメージできたので夢中で準備しました。

— 準備をしっかりとっておかげで実際の現場で使いやすく、利益率も出しやすくなりました。紙で見積書を作ると、営業マンによって減価率や利益率に差が出てしまい混乱しがちですが、一度それらを入力してしまえば社内でも共有できます。簡単に利益率が出て、平米数さえわかれば誰でも見積書が作成できる。もちろん、最終的な漏れがないかのチェックは必要ですが、社内の誰もが見積もりを出せるのは良いですね。

— お客様との商談では何か変わりましたか?

守: 今はどんなものでもお客様が自分で選んで簡単に買い物ができるのに、建築業界にはなぜなの?と長らく不思議に思っていました。イエプロはお客様と一緒に操作してプランの比較検討ができます。自分で選んだという感覚にもなりますから満足度も高いですね。今後イエプロのような便利なものは、いろんなアプリと連携してさらに便利になってほしいと思っています。

