



地域専門工事業者が取り組む 建設DX

業務効率化、利益につなげた DX 先進企業のご紹介

原価のリアルタイム管理と顧客管理を行うことで
経常利益率20%を達成！



株式会社セリタ建設 代表取締役 芹田 章博氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

WEB セミナー
(PC・スマホで受講可能)

「建設業向けセミナー」

お問い合わせ No.

S078217

開催日時

2021年 11月
11日(木)/16日(火)/19日(金)
開催時間 13:00~15:00

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局



seminar271@funaisoken.co.jp

〒541-0041
大阪市中央区北浜 4-4-10
船井総研大阪本社ビル

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

連携全体像

基幹システムからの連携！ さらに原価管理を徹底し、 粗利率22%⇒38%になりました！



株式会社 セリタ建設
代表取締役
芹田章博氏

〈企業プロフィール〉株式会社セリタ建設（佐賀県武雄市・売上8億・社員数35名）
佐賀県の地盤改良業者。マッドミキサー工法を中心とした事業展開を行っている。
DX各システムを駆使し、直近3年間で売上は倍増。さらに経常利益率20%を達成した。

地盤改良の専門工事業を営んでいた私の会社では、

「どのソフトが生産性を上げられるのかわからない」
「システムの連携がないので、2重入力が発生する」 といったことが起こっていました。

いくつかのシステム会社から提案を受け、導入してみたものの、「高齢の方はソフトに慣れるまでに時間がかかる」「同じようなソフトを入れてしまって余計に混乱する」といった事態に・・・。

どうにかしなければと思っていた私にとって、柔軟にシステムの連携ができるSalesforceはとても魅力的に見えました。

「これを基盤にシステムを連携すれば、一元的に情報が管理でき、生産性を上げられるのでは？」

そう思い、建設DXについての取り組みを開始することにしました。

まず行ったことが、**全業務の棚卸**。

過去に私の判断でソフトを入れたところ、実際の業務と合わず、結局エクセルでの管理に戻ってしまうという苦い経験がありました。なので、まずは自分自身で全業務を把握することから行いました。

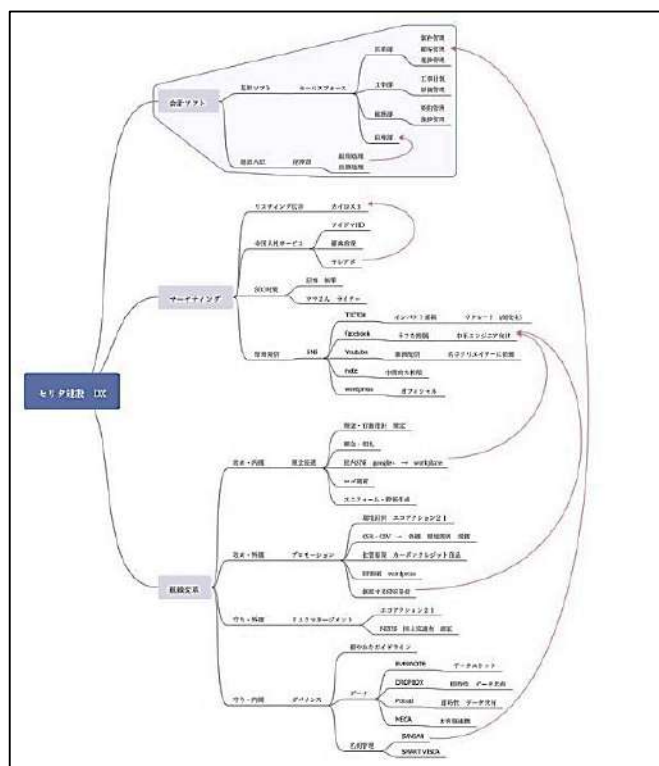
実際に私自らが1人1人の社員と面談を行い、現在の業務とシステムとの整合性の確認や改善の整理。そしてこれらのポイントをまとめ、できる内容の構想を描いていきました。

次に行ったことは、**ソフトの連携関連図の作成、システム開発要件の作成**です。

特にどのソフトを入れるかの連携図の作成には、練りに練ったものを作りました。

これを作成するにあたって、10社を超えるほどのシステム会社に話を聞き、自社内に合うかどうか、システム連携ができるソフトかの判断を行ってきました。

さらに各ソフトの連携先となるSalesforceの設計図も合わせて作成。設計図を作成した後、システム会社の開発依頼をしています。



導入する際に作成した「連携関連図」。どのソフトを導入し、連携させるかの構想を考えた。

このSalesforceは実際に開発まで1年ほどかかりましたが、
原価管理とシステムとの連携に大きく貢献、
利益率改善や業務効率化に大幅に効果が出ています。

原価管理の面では、Salesforce上に
記入してもらう工事日報に、
その日に行った工事の数量や単価を
全て記入してもらうことで、

リアルタイム経営が

可能に。

実行予算以上にかかった経費等が
すぐに分かるため、毎日利益率改善会議
を行うことも可能になり、

平均粗利率も22%から

38%へと大きく利益率の改善に

繋がっています。

さらにシステムの情報が全て
Salesforceに集約されることで
2重入力の手間がなくなり、

システムも効率よく運用することも可能になりました。

結果として**売上が2倍になっても、ほとんど**

人員は増員せずに業務が回せるようになっています。

The screenshot displays a multi-tabbed interface for construction management. The active tab is '基本情報' (Basic Information), which includes fields for project name, location, and dates. Below this is a '作業情報' (Work Information) section with a table for recording work hours and costs. The '作業内容' (Work Content) section provides a detailed log of activities, materials, and labor. The 'システム情報' (System Information) section shows user and system settings. Finally, the '日報明細' (Daily Report Details) section contains a table for recording daily work data, including project codes, work types, and quantities.

↑工事日報の全体写真。
前回の日報をコピーして使用できる
ため、入力の手間もほとんどかから
ない設計にしている。

最後に導入に向けてですが、

私たちの場合は**すぐに数字に出やすい営業周りから導入**を始めました。

WEBマーケティングや、営業代行等は結果となつてすぐに表れるため、社員からも抵抗が少なく取り組んでもらうことができました。

これらの取り組みを徹底し、結果となつてみると**売上は3年間で2倍**ほどに、**経常利益も10倍以上**になっています。

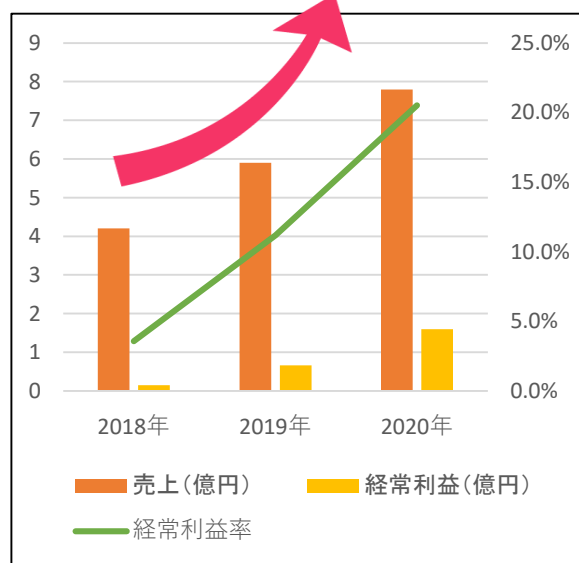
この結果は、全社でDXに取り組んだことが大きな要因となっています。

現在は、生産性があがり社員にも余裕ができてきたので、次の挑戦として民間土木に取り組んでいきたいと思っています。

今回の内容が少しでも皆さんの参考になればと思います。



↑営業周りはWEBマーケティングから始めていきました。これだけでも毎月10件以上の問い合わせをいただいています。



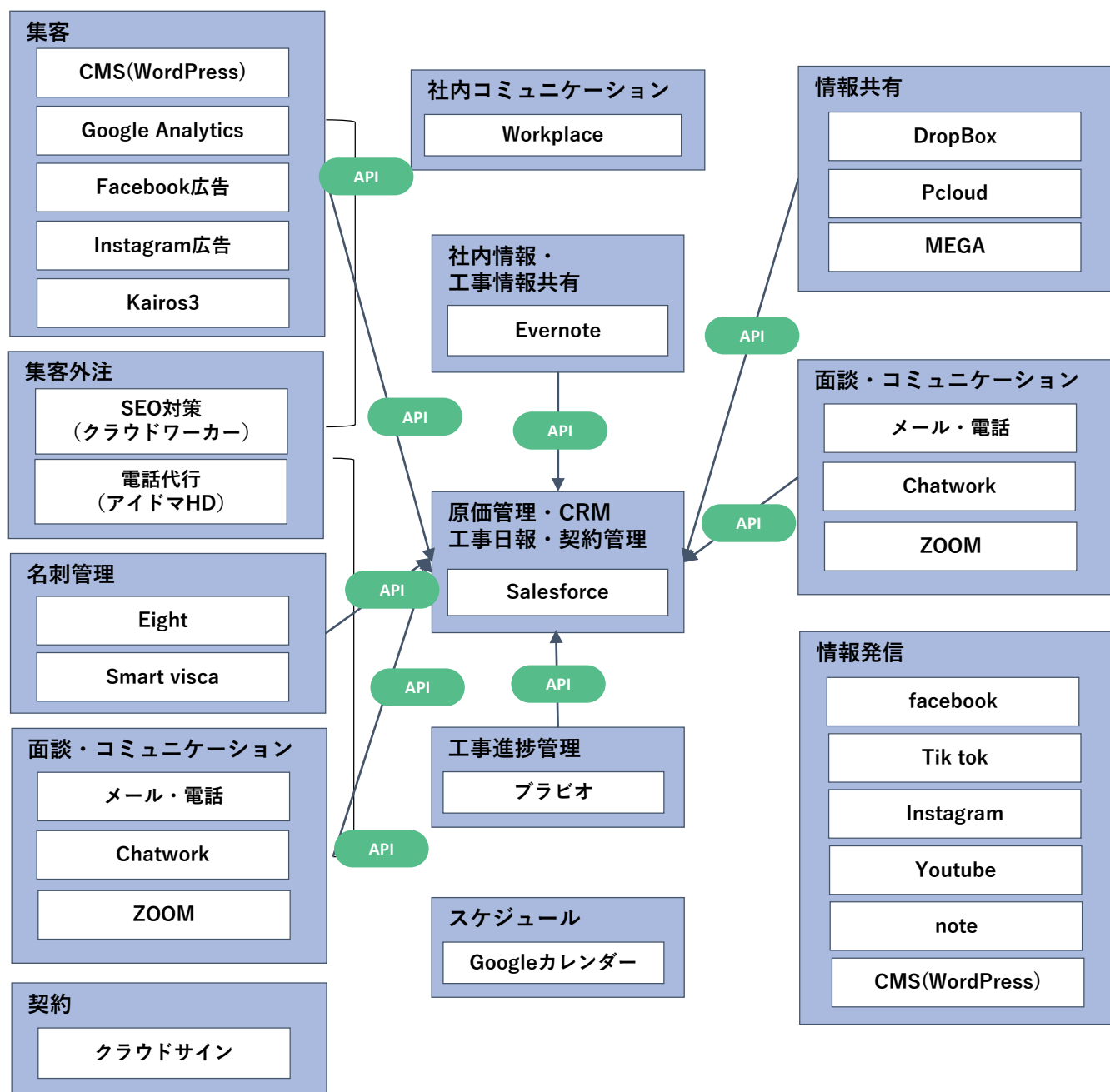
- ★2018年度
売上4.2億、経常利益0.15億円
- ★2020年度 (4月末現在)
売上8億円、経常利益1.6億円

セリタ建設で実際に導入しているソフトや取り組みについて紹介！

ほんの一部ですが...

セリタ建設の ツール、取り組みをご紹介します！！

導入システム全体像



Salesforceを基盤として、各システムを連携させています。

全ての情報をSalesforceに一元管理させることで、連携が可能になりました。その他に会計システムや勤怠システム等のシステムを導入、連携しています。全て連携させることを前提で選んだシステムのため、API連携という形態で無理なく連携を行えています。

リアルタイムの原価管理を実現する「Salesforce」

[illegible]

セリタ建設では、Salesforceを原価管理ソフトとしても使用しています。現場監督に記入してもらう工事日報に、その日に行った工事の数量や単価を全て記入してもらうことで、**リアルタイム経営**が可能になりました。

実行予算以上にかかった経費等がすぐに分かるため、平均粗利率も22%から38%になり、利益率にも大きく寄与しています。

顧客管理を実現する「Salesforce」

[illegible]

船尾芳雄氏							経費合計: ¥10,350
プロジェクト No.	作業名	発着	数量	単位	単価	金額	備考
船尾	0000210122816 船尾芳雄・車検費		1.00	人	¥18,000	¥18,000	
船尾	0000210122816 車検費用・油代		2.00	人	¥18,000	¥36,000	
船尾	0000210122816 出張手当		1.00	人	¥4,350	¥4,350	
計 12,350							

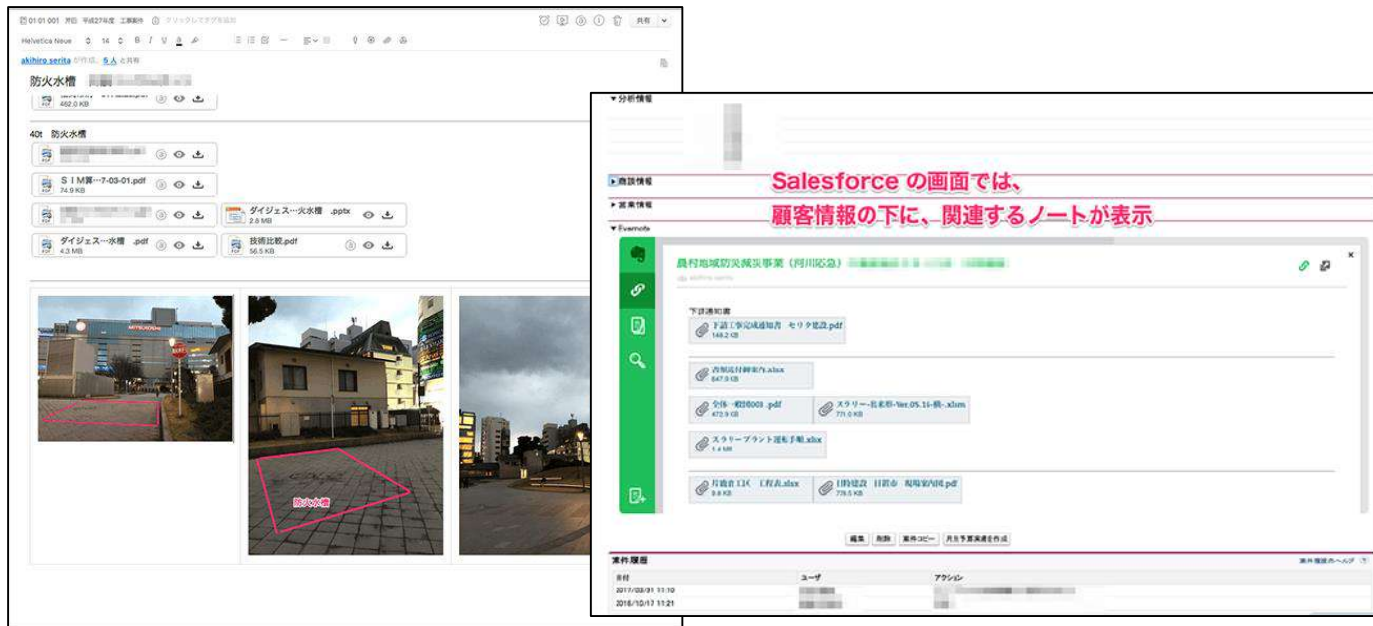
船尾芳雄氏							経費合計: ¥16,521
プロジェクト No.	作業名	発着	数量	単位	単価	金額	備考
船尾	0000210122816 高速度代		0.00		¥3,165	¥0	キャンセル(引渡前・船尾)
船尾	0000210122816 高速度代		0.00		¥3,760	¥0	キャンセル(船尾)
船尾	0000210122816 高速度代(1泊1食)		3.00	人	¥4,500	¥13,500	
船尾	0000210122816 夕食代		1.00		¥3,021	¥3,021	
計 16,521							



名刺管理にはEightを使用しています。全てSalesforceやKairos3と連携しています。

①Salesforceの管理画面。各営業で情報が錯綜しないように、Salesforceで
 営業状況等は全て管理しています。追客状況等を経営陣がリアルタイムで
 確認、指摘ができるため、**契約率も大幅に改善**しました。

工事の情報共有を円滑にする「Evernote」



↑Evernoteの資料共有画面。Salesforceと連動し、情報が一目でどこにあるかわかるような設計にしました。どこにどの資料があるかが若手でもすぐにわかるため、**若手の育成にもつながりました**。このソフトだけでも**営業効率は導入する前と比べて80%ほどは上がった**と感じています。

コミュニケーションを促進する「Workplace」



⇐↑
セリタ建設で使用している社員用コミュニケーションツールのWorkplace画面。
メールのやり取りよりも早く、円滑に行えるようになりました。
若手がちょっと聞きたい内容もすぐに聞ける点も評価しています。

売上を倍増させた「WEBマーケティング」



↑問い合わせのハードルを下げるために資料ダウンロードのページを作成



⇐「地盤改良」のキーワードで必ずセリタ建設のHPが上位に上がってくるようにしています。これだけで**毎月10件以上の問い合わせ**をいただいています。

WEBでの集客を加速させる「Kairos3・メルマガ」



若手採用のための「動画活用」



建設DXに取り組むことによって、若手の採用にもつながりました。さらに採用を加速させるため、YouTubeやTik Tokといった媒体にも動画の活用を行い、PRを行っています。

社員がより生産性を上げるための「ママさん活用」



↑営業の電話外注も行っています。基本的には、営業経験があるママさんに対応いただいています。**社員には、その社員でないとできない仕事に注力することができるようになりました。**



↑SEO対策のため毎月8件ほど、記事の作成を行っています。記事作成もママさんに外注しています。

「建設DX」何を始めてよいかわからない経営者様へ

生産性を上げ、利益率を高める建設DX



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チームリーダー

下枝将洋

地域に根ざした専門工事業の建設DX手法

最新の建設業向け事例レポートはいかがでしょう？

ここからはセミナーのご案内です。テーマはズバリ、

「生産性を上げ、利益率を高める建設DX」です。

昨年からでしょうか。コロナウイルスの影響もあり、建設DXという言葉が頻繁に耳にするようになりました。

ただ、実際に各専門工業者に話を聞いてみると「やりたいけれど何をすればよいかわからない」「大手じゃなければできない」といったご意見ばかり・・・

「地域の専門工事業の皆さんにも できるやり方が必要だ」

そう思い、私たちは1年以上かけ、建設DXに取り組んでいる会社取材を重ねて参りました。

すると、その中で**DXを用いてとんでもなく業績を上げられていた企業**様がありました。

それがセリタ建設様です。

セリタ建設様ではお読みいただいた通り、DXの活用をすることで、

**経常利益率 20%を確保し、売上高も3年で
2倍に成長**することができています。

なぜここまで業績向上に結び付けられたか詳しくお話を伺っていくと、
他のDXを推進されている企業様と明らかな違いがありました。

それは・・・

**「連携させることを前提で、
ソフト全体の設計図を最初に描く」。
「システムを使いこなし、原価管理を
リアルタイムで行っていくこと」**

の2点です。

多くの企業様は単一ソフトの性能だけで判断をしてしまいましたが、セリタ建設様
の場合、**数年前から予め、どのソフトをどのよう
に連携するかのアウトラインを描いてから導入**
を行っています。

さらに、導入の際に徹底ができるように**導入がしやすい部署か
ら徐々に導入**していきました。

それが、全体最適となって今の利益率、売上の向上につながっているのです。

さらにセリタ建設様では、**基幹システムをカスタマイズすることにより、原価管理をリアルタイムで行える仕組み**を構築しています。

工事の進捗、かかっている経費が当日に反映されているため、**工事にかかった経費をすぐに検証**することが可能になっているのです。
それが大きく利益率の向上に繋がっています。

ただ、理屈はわかっていても実際にどのようなシステムを使い、作っていけばよいかわからないという方も多くいると思います。

そこで今回、セリタ建設様に度々依頼を重ね、なんとかその全容をお話いただく機会を得ることができました。

実際にどのようなシステムをどのように活用しているのか、またどのように連携をしているのか具体的なところまでお見せいただけるとのことです。

手前味噌になりますが、ここまで成果を上げられた会社様の具体的な取り組み事例を聞けることはそうありません。

数年がかりでセリタ建設様が作り上げた内容を 特別にお見せいただける

大変貴重な機会ですので、
ぜひ別紙に記載のQRコードよりお申込みいただければと思います。

想像してみてください。もし、

今の社員の人員だけで利益率が2倍、3倍に
なったら、

全ての現場で安定した利益率が出せるように
なったら・・・あなたの会社はどう変わるでしょうか。

今回のセミナーはそんな社長のお悩みを解決するヒントになればと思います。
オンライン開催となりますが、セミナー当日、お会いできることを楽しみにしております。

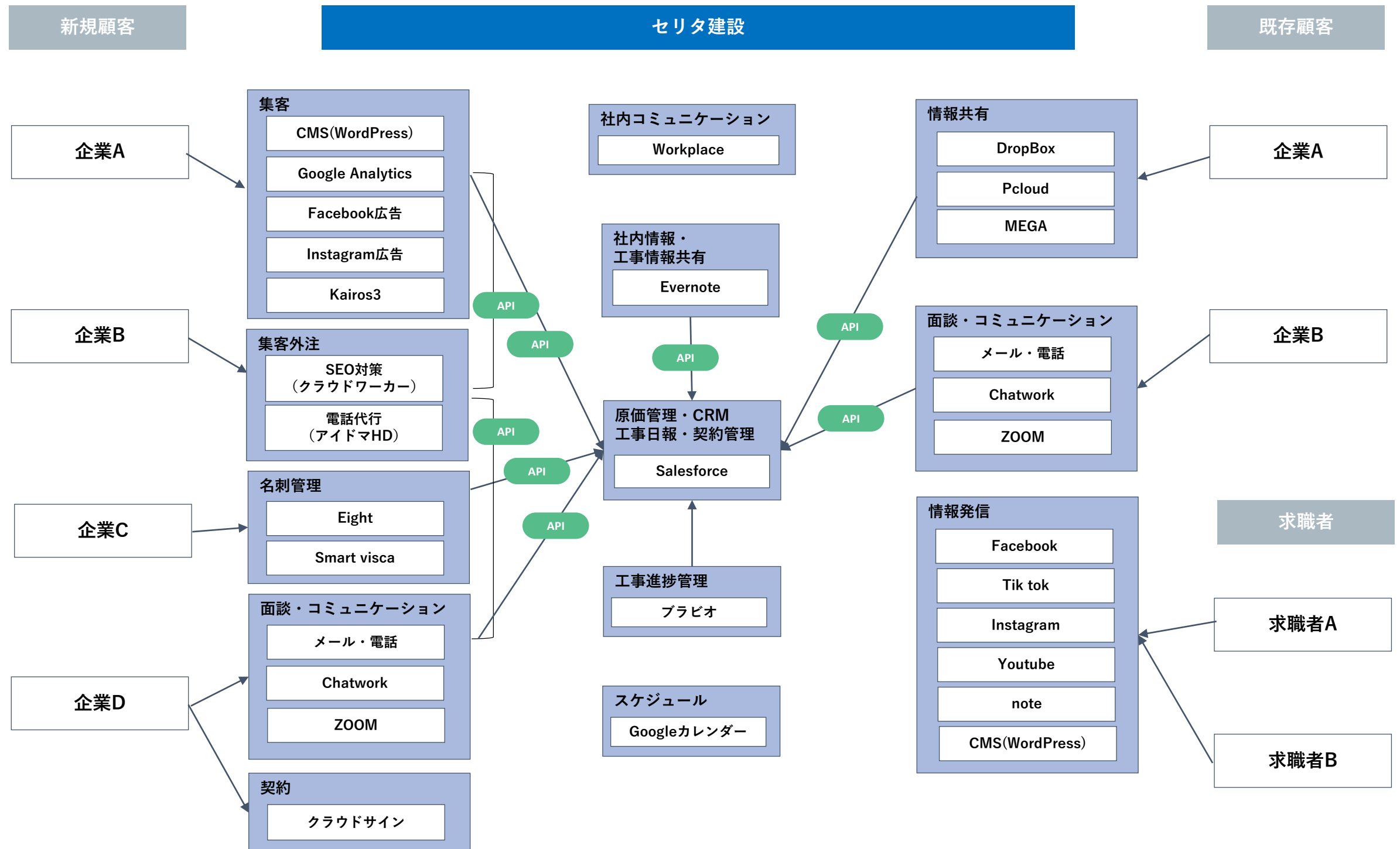
株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム
リーダー

下枝 将洋

追伸

セリタ建設様の業種だけでなく、他の業種にも応用できる具体的な手法もお伝えさせていただきます。業種が違う方でもすぐに取り組める内容のサポートもしておりますので、ご安心ください。

セリタ建設のシステム連携全体像



※他会計システムや、給与計算、入金管理等のソフトを導入

システムを導入⇒連携して既存業務を効率化
Salesforceを基幹システムとして各システムを連携！

建設業向けセミナー

【オンラインにて開催】 ■2021年11月11日(木)、■2021年11月16日(火)、■2021年11月19日(金)
13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

■ ゲスト講師 講座内容

経常利益率20%達成！利益につながる建設DXの取り組み

- ・全てのシステムを連携することで生産性の向上に寄与！
- ・売上2倍でも従業員数は変わらず業務が行えています！
- ・実際に使用しているツール、指標のご説明をします！
- ・システムをつなげるためにもシステム連携図を作成する！
- ・情報を集めるシステムがあるとDXを進めやすい
- ・システムを入れる前にアナログ業務の整理も必要
- ・粗利率38%達成！高利益率の秘訣は原価管理にあり！
- ・顧客管理も売上向上に大きく必要！今までの建設業界の在り方を変える！
- ・社内広報を上手に使い、社内の組織を動かしていく
- ・組織をリノベーションするためにもテクノロジーは必須！
- ・社内の反対は少なからず起きる！その時の対応をお伝え致します！
- ・DXを推進するための経営者の考え方や働き方を実践ベースでお伝え致します！



株式会社 セリタ建設
代表取締役 芹田章博氏

■ 船井総研 講座内容

利益につながる建設DXに取り組むための具体的手法をご紹介します！

- ・DXは利益や生産性につなげないと意味がない！利益に直結するDXの在り方とは
- ・まずは行うべきは既存業務の棚卸。全ての業務フローを把握すべき
- ・システム関連図のアウトラインを描くことが何よりも大事
- ・基幹システムを定めることで、情報の連携をスムーズに行う
- ・最新の生産性・利益率を上げるオススメツールもご紹介！
- ・社員がDXに前向きに取り組むための社内での勉強会の進め方
- ・DXに取り組む上で経営者に把握してもらいたいこと

…他多数。

■ セミナー申込方法

- ・右記または申込用紙に記載のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申込みフォームよりお申し込みくださいませ。
 - セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
- <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/078217>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

建設業向けセミナー

お問い合わせNo. S078217

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2021年 **11**月**11**日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2021年 **11**月**16**日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2021年 **11**月**19**日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申し込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格

税抜 10,000円(税込 **11,000**円) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 **8,800**円) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

1.WEBお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNoの数字6桁を
船井総研HPで検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

▼よくあるご質問

・お申込みに関してのよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

