



飯島建設株式会社 (業種：建設業)

URL : <https://www.iijima.co.jp/>

企業概要		事業概要	企業理念
資本金	80,000千円	総合建設業 ・一般建築 ・土木 ・住宅	お客様の人生における最大の仕事（建築工事・土木工事・住宅工事）に関わらせて頂く、総合建設サービス業のプロとして、お客様に心から感動して頂ける仕事をさせて頂くこと
従業員数	85名		
代表者	飯島 泰臣		

取組概要

【取組テーマ】

～関東経済産業局主催中小企業データ活用ブートキャンプ参加にて導きだした仮説の実証～
 「契約・提案の高速化・ホームページ滞在時間改善」「データドリブン経営の実践」

【対象の領域】

- ①契約・提案の高速化：設計担当・コーディネーター担当
- ②ホームページ滞在時間改善：マーケティング担当
- ③データドリブン経営実践：役員を中心とする経営層

【取組内容】

①契約・提案の高速化

従来一部のお客様にしか実施できなかった具体的なプランを落とし込んだパース提案を新システムを導入し作業効率を上げ、その提案スピードと幅を広げる

②ホームページ滞在時間改善

顧客がもっとも閲覧し、滞在する施工事例ページをフォトブック化、各ブック、ページごとにラベリングを行い、カテゴリー分けを実施、自分の好みの物件や、自分が使ってみたい建具や住設を一覧表示、検索できるようにし、滞在時間増を促す

③データドリブン経営実践

口頭やアナログツールで実施されていた営業報告をデジタルツールベースにシフト、経営層にタブレットを貸与し、システムを分かりやすくダッシュボード化。更に気になる情報はドリルダウンすることができるようにシステム構築を実施。

【取組内容のポイント】

すべての取組はトップから現場指揮者に予算も含め一任をしたことで素早く、柔軟に対応ができたことに加え、ウォーターフォール的ではなく、アジャイル的に本取組を進めることでトライアンドエラーを繰り返し、より高レベルな成果を目指すことができた。

【成果】 (2022年→2024年比較)

- ①契約・提案の高速化：契約期間→導入後もほぼ同期間※ (パース提案回数：30%UP)
 ※導入後仕様の変更からさらに契約が複雑化したのがほぼ同期間で契約となっている。
- ②ホームページ滞在時間改善：114% (14%UP)
- ③データドリブン経営実践：経営層システムログイン回数 140% (40%IP)

DX推進による成果 (または、目指す姿)

DX推進取組前



ホームページ

- ・デザインが最優先
- ・情報がバラバラに設置されている
- ・複数のクリックをしなければ必要情報にたどり着けない



契約・提案サイクル

- ・初来場～契約まで数か月が必要
- ・旧システムのため、パース変更は多くの時間と労力がかかる
- ・一部のお客様にのみパース提案を行う
- ・提案中に他社決定してしまう



経営判断

- ・週1回の営業会議の口頭報告で判断
- ・資料はエクセルベース
- ・リアルタイムでの判断はできない
- ・感覚、経験に基づいた判断

DX推進取組後



ホームページ

- ・来場導線を意識した作りこみ
- ・情報を整理し事例をフォトブックにまとめる。
- ・フォトブックにラベルを付けたことでキーワード検索が可能



契約・提案サイクル

- ・初来場後すぐに具体的なパースを用いた提案を実施
- ・新システムによるパース作成効率UPによる提案タイミングの早期化
- ・効率UPによる提案顧客幅の拡大



経営判断

- ・会議資料はデジタルベースにシフト
- ・タブレットを通いいつでもどこでも情報閲覧可能な体制を構築
- ・システムを通し、情報のドリルダウンが誰でも可能
- ・数字に基づいた判断

わが社のDXのポイント (ご自由に)

【本取組前のDX推進状況】

- 一部システム、ツールを導入し、顧客行動分析等は実施していたが、その情報を用いて営業方法にパラダイムシフトを起こせるほどのインパクトはなく、大多数の社員は情報入力、閲覧のみをするだけであった。
- 「誰もおいていかないDX推進」を合言葉にPC、ITリテラシーの高低を考慮せず、低レベルに合わせたDX推進を行っていたことでリテラシーが高い社員の一部が足踏み状態となり高次元での推進が進まない状況であった。

【本取組がスムーズに推進ができたポイント】

- なんとといっても経営層の本取組に対する理解とその実施権限を担当者に一任していただけたことが大きいと振り返る。凡その上限は決まっていたものの、予算に関しても一々の承認は必要とせず現場責任者の判断で進められたことで、システム会社等の関連企業ともスピード感を持ったやり取りができた。
- 大きな単位の組織でなく、限りなく少ない人数のチームで動くことでベクトルの共有を細かく実施しモチベーションを保つことに注力した。単純作業労力が必要になれば躊躇なくアウトソースし補うことで、単純作業以外の部分に社内労力を投下できた。

【本取組後のDX推進状況】

- 導入したツールやシステムは既に担当部署のどの社員でも利用できるレベルで使用されている。
- 導入、利用ただけで活用ができていなかった工程管理アプリ等においても本取組メンバーが主導してその機能を深掘し、最大限の活用ができるように関係業者様を巻き込み改善している。
- システム、ツールが日々更新され新バージョンが登場する中で、社員からボトムアップで導入提案を受けることが増加した。

【今後の課題】

- 日々PC、ITが進化していく中でそのスピードに追い付き情報を解読していくためには生成AIの導入が不可欠と考えており、その導入について模索しているがコスト、人材等の壁をなかなか超えられない。
- 部署間で情報共有が頻繁に行われておらず、データ蓄積場所、管理方法もそれぞれのため、一元管理の実施、データ共有、データ運用を実施していきたい。

【これからDXに取組もうとする企業へのメッセージ】

- 誰がDX推進のファーストペンギンになるかが非常に重要だと思います。役職、年齢、経験に囚われず、DX推進の必要性を理解し行動できる人選を行うとともに、ある程度の権限を与え推進させることと、目標は状況に応じて修正していくことを意識することで状況にあった成果が出せるのだと思います。