

# 事例1

年商規模	6億
従業員数	24名
主な工種	給排水・空調・衛生設備
地域	熊本



## ■導入のきっかけ

給排水・衛生工事で民間工事は工務店からの仕事が8割（官庁の仕事は積算ソフトを1台導入）。民間の見積は会社で決めたエクセルフォーマットを使い担当者がそれぞれのフォルダで管理していて、会議等で使用する資料は担当者が別途作成しています。担当者による利益のバラツキや工務店毎の単価の差（これは仕方ない部分もあるが）は「そんなものだろう」ということで過ぎてきましたが、利益の格差是正（もちろん上方向に）を目的にソフトの導入を検討。CADからの連携や「拾い」まで出来るものは高額であったり、クラウド型のもは安価だが機能が足りないとか、初期データが有償など、“データ、機能、価格”を満足させるものはなかなか見当たりにません。オーダーによるソフト制作も検討しましたがコストが高すぎて断念、そんなおり“見積Goo”の存在を知りました。

## ■導入を決めた理由

なるほど価格は他に見たソフトの1/3以下、しかしこの手のソフトは過大広告が多く実際に使えるかどうかは解らないので、「体験版」を入手し実際に使ってみることにしました。「体験版」では一部機能制限があるものの、搭載されている材料データや複合単価（工数）を見ることができ、見積しながら工数を参考にしたり粗利を確認したりなど一通りのことを試す事ができました。社員3名がメーカーへ質問を行いながら「体験版」を試し、「CAD連携」「拾い」が出来ないことで一部反対もありましたが物件管理含め弊社が求める“見積”としての機能は十分有しているので最有力候補にしました。ただ問題がひとつ、それは自社で長年にわたり作成利用している「材料単価表」の存在で、それをどうやってソフトに組み込むか、ということでした。メーカーへ相談したところ「所定のエクセルフォーマットに転記していただければ移入は可能です。ただしデータの内容確認もありオプションの“訪問設置”1回を注文いただく必要があります。」とのこと。社内協議の結果、とりあえず1台を購入（訪問設置オプション1回追加）し運用することにしました。購入価格は8万円（税別）、訪問設置については交通費込みの10万（弊社は熊本）。

## ■導入後の状況は？

実際に運用してみると以外に慣れるのが早く1台を取りあうようになり結局5台追加。追加は1台4万円（税別）でしたので弊社としては安価に上がりました。肝心の導入後の成果について、見積価格については自分以外の見積を参考にできるので利益のバラツキは良い方向に減りつつあります。（これで受注できればよいですが、それはそれです）、また案件の管理が一元でできるため各担当者の案件状態が解り良い意味での競争意識が増えました。現在は「給排水・衛生」のみですが、次年度は「空調工事」の部門へも導入を検討しています。

