

## 事例3

年商規模	1億
従業員数	4名
主な工種	給排水・衛生設備
地域	千葉



### ■導入のきっかけ

ほとんどは民間の給排水・衛生工事。担当者は現場掛け持ちで現場から帰ったら見積などの事務処理を行っています。エクセルでコピー等しながら見積もりしていますが、毎回単価を調べる手間がすごいと見積もりミスが多いのが問題。ソフトを検討する必要性は理解していても、ソフトは使ったことがなく使えるかどうか解らない物に高額をかけるつもりもなかったのです。そんな中届いたDMが「見積Go!」。8万円で見積ができるという期待と、結構面倒で手間ではないか？という気持ちと半信半疑で「体験版」を申し込みました。

### ■導入を決めた理由

私自身、現場が多忙なため「体験版」をインストールしてじっくり見る時間はなく、しばらく放置していたらメーカーから「いかがですか？」と電話が入りました。忙しいと返事したら「20分リモートデモをご覧になりませんか？」と。20分ならと見ていると、①データがたくさん入っている②見やすい画面③電話をすれば教えてもらえるので大丈夫、なんせ8万円ということで導入を決定しました。

### ■導入後の状況は？

まだ始めて半年ですが見積もりした件数は120件にのびりました。メーカーに聞くと件数に制限はないとのことで安心して使っています。粗利を考えながら見積するのは大事なことですが多忙を理由に二の次になりがち。しかしこのソフトは全ての画面で利益が表示されるため問いかけられているようです。自己管理の上でもありがたいと思っています。

