

事例4

年商規模	0.5億
従業員数	3名
主な工種	給排水・衛生設備
地域	静岡



■導入のきっかけ

給排水工事がメイン、100%民間工事。現場へ行ったものが経験と勘で見積。世代交代を機に売上の拡大をはかり利益を出すため「見積軽視を改善」しようとの決心。とにかくソフト初心者であり会社規模からして高額なものには手が出せないで安価なソフトを検索。その中で「設備業」に特化した安価なソフトの中に「見積Goo」を発見しました。

■導入を決めた理由

「体験版」の申し込みも考えましたがHPである程度の内容を確認後に直接電話で問い合わせ。機能についてはかなり詳しく聞きました。全ての内容が把握できたわけではありませんが出来ない機能についてもはっきり説明されたので、かえって単純に検討ができ結局導入することになりました。

■導入後の状況は？

ソフトに慣れておらず戸惑いはありましたが1か月ほどで普通の見積もりは出来るようになりました。導入して8カ月、様々な機能が使えるようになり自社独自のマスタや単価も登録もしています。今までは考えなかった「歩掛」による工数も参考にするようになり「経験と勘」から徐々に脱却しつつあるといます。

