

## 事例 7

年商規模	1.5億
従業員数	4名
主な工種	リフォーム全般
地域	岩手



### ■導入のきっかけ

当社ではパソコンが使えるものが事務員しかおりません。なので現場代理人の手書きのメモや元請より参考の見積もりをFAXで貰いそこから見積もりを作り直していました。なのでパソコンが苦手な代理人にも使えるようなソフトを探していました。いろいろソフトのカタログ等を見ましたが、その中で親しみやすかった“見積Goo”を検討に入れました。

### ■導入を決めた理由

とにかく事務員でも現場の代理人でも使えるソフトということを検討した結果、①素人にもわかりやすいこと②データがあらかじめ入っていること③メーカーのサポート、この3点に的を絞りました。機能性能は優れたものがたくさんありますが、とても見えそうにありませんでした。「体験版」を入手しましたがインストールからつまづきました、結局メーカーの方にリモートでインストールから説明までしてもらいました。中身が全て把握できるレベルではないのですがメーカーの対応が新設であったのと、やはり価格で“見積Goo”の導入を決めました。

### ■導入後の状況は？

代理人もパソコン相手に最初は苦労していたみたいですが、徐々に覚えてそれなりの見積もりを作ってくれるようになりました。複雑な見積もりを作るわけではないし、シンプルなソフトである程度データも最初から入っていたのが良く、結果として活用出来ています。不安まじりの導入だったのですが「この価格」だから検討できたと思います。大きい会社でしたら苦労はされないのかもしれませんが、当社のような小規模でパソコンのスキルに乏しい人でも使えるやさしいソフトだと思います。

