

お客様のプロフィール



事業者名
有限会社水木屋

事業概要
建設コンサルティング

従業員数
5名

過去の現場写真：砂防調査業務

デジタル化を営業戦略に結び付けてクライアントとの良好な関係を構築

導入前の問題・課題

時代の流れによってデジタル化が求められていた。

選んだ理由

常にクライアントよりも一步先を行くように最新機種などを導入した。

導入の効果

クライアントである大手企業との良好な関係性の構築に繋がっている。

業務内容は公共事業で、元受けも大手企業ばかりですが、その中で当社がただの下請けにならないように営業戦略的に常にクライアントの一步先を進むようにしています。そうすることで、クライアントから頼ってもらえるような立ち位置を形成してきました。

デジタル化については、デジタル化をしようと思ってやってきたわけではなく、時代の流れでデジタル化を進めてきました。今では業務のペーパーレス化も進んでいますが、これも結果としてペーパーレスになったと感じています。

以前は紙の資料が社内に山のようにありましたが、今はデータ化しているため、これまで資料のために占有していたスペースコストが軽減されたメリットがあります。また、以前の図面を確認する時にも、データを検索してすぐに確認できるようになったことで、クライアントから求められた時に素早く対応できるようになりました。

他方、新たなソフトの導入やソフトを常に最新のものにする必要があるため、そのバージョンアップ費用は負

担と感じます。

また、デジタル化に伴い作業が平準化されたことによって、ある種の専門的技術や知識が失われていると感じています。そのため、現場写真の撮影や図面の作成などにおいても、その背景、理由を理解していることが重要で、そこまで理解した上でないと本当の効率化とは言えないと思います。

大手企業では中々導入できなかつたり、取り組んだりすることが難しいことなどを当社が率先して進めることで、クライアントからの相談の受け口となり、業務拡大を図っていきたくと考えています。

代表
盛崎 哲朗 氏



検討中の方へ
メッセージ

デジタル化が目的になりがちですが、自社（自分）の仕事の中で、何をどこまでデジタル化するかの見極めが重要だと思えます。