

デジタル化 虎の巻

実践事例に見る 成功するDX

あいホーム

まずは業務を標準化
属人的な仕組みからの脱却を

あいホームがDXに取り組むはじめ
たきっかけは東日本大震災。復興需要
によって受注が好調に推移するなか
で、このままでは施工力が足りなくな
るという事態を迎えた。

三代目となる現在の伊藤謙社長は、
仕事の流れを整理し、それぞれの仕事
を担当しているスタッフや部署などを
書き入れていき、ムダな部分を抽出し
ていくという作業を進めた。エクセル
を使って現場工程表も作成し、それを
工事関係者で共有することにした。

つまり、自作の現場管理システムを

「私も営業をしていたので、なか
か難しいルールであることは認識して
います。しかし、このルールを厳守す
ることで効率化が図られ、品質も上が
り、コストは下がることを考えると、
結局はお客さまのためになることでも
あるので、覚悟を持って全社員が厳守
するようにしています。業務効率化の
キーポイントは、ルールと覚悟です」
（伊藤社長）。

徹底的に業務を標準化する一方で、
例えば主要な会議を全てオンライン化
したり、統一IDによる顧客管理、
チャットアプリを活用したコミュニ
ケーション、GPSによる車両管理、
現場の工事写真の一括管理など、全て
の業務でデジタル化を進めている。

こうした取り組みの成果によって、
人手を増やすことなく100棟だった
施工の能力が、今では200棟以上に
まで増えている。

伊藤社長は、「ツールは重要ですが、
ツールを導入しただけでは効果がない
ことも事実です。まずは業務内容を整
理し、改善すべき点を明らかにし、標
準化に取り組む。そのうえで、デジタ
ルツールを活用してさらなる効率化を
図ることが大切です」と指摘する。

なお、2020年にはデジタル推進
室を設立し、SE経験者を社員に迎え、
さらなるDXに取り組もうとしている。

人間らしさを追求するDX

徹底した業務改革と デジタル化により 完工棟数を倍増

あいホーム
代表取締役
伊藤 謙 氏



いち早くDXに取り組んできた
あいホームの住宅。



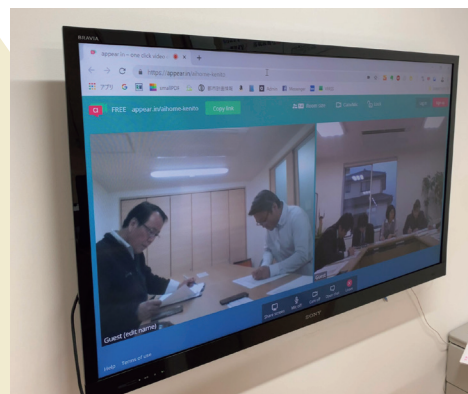
あいホーム現場管理表 のぞき、CS宮城No.1

▼重要項目を数値で表示する。リアルタイムに現場でチェックできます。正確でください。

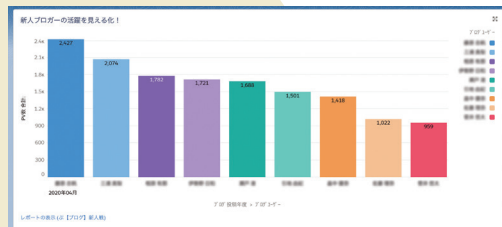
項目	状況	担当者	完了日	確認日	確認者	備考
基礎	完了	伊藤	2020/04/10	2020/04/10	伊藤	
土留	完了	伊藤	2020/04/10	2020/04/10	伊藤	
配管	完了	伊藤	2020/04/10	2020/04/10	伊藤	
電気	完了	伊藤	2020/04/10	2020/04/10	伊藤	
内装	完了	伊藤	2020/04/10	2020/04/10	伊藤	
外装	完了	伊藤	2020/04/10	2020/04/10	伊藤	
完成	完了	伊藤	2020/04/10	2020/04/10	伊藤	

※この表は、現場で撮影した写真と、現場で入力したデータに基づいて作成されます。正確でください。

自社で工程管理システムも開発。



コロナ禍以前から主要な会議のオンライン化に踏み切っている。



各社員のブログについては、閲覧数や投稿数を
社内で見視化するようにしている。



できることは社内で行うという方針のもと、アニメーション動画の制作にも挑戦。

でも好調を維持している。こうした取
り組みには、安心計画の「共有計画」と
いうパッケージソフトを利用している。
また、とくに注力しているのが営業
担当者によるブログだ。
「ブログを公開することで、営業成
績は目に見える形で変わってきます。
例えば釣り好きな社員が釣りに行った
ことをブログで書くと、釣り好きなお
客さまからの問い合わせが増えます。
人間性が分かることで、ファーストコ
ンタクトの障壁は確実に下がります」
（伊藤社長）。ブログというデジタルツ
ールを使い、人間性が分かるようなアナ
ログな情報を発信することが営業活動
に好影響を及ぼすということだ。
伊藤社長は「デジタル化というと冷
たい印象を持つ方もいるかもしれませ
んが、人間でやる必要がない部分をデ
ジタル化すれば、その分だけアナログ
なコミュニケーションを増やすことが
できます。当社ではお客さまとの打ち
合わせの時間を制限するといったこと
は一切行っていない。お客さまと接
する時間を長くするためにDXに取り
組んでいるという側面もあるわけであ
る」と語る。
アナログのコミュニケーションのた
めデジタル化。その点にもあいホーム
が成功を収めている理由があるのかも
しれない。