

データ利活用による営業支援DX

1. 自社紹介

自社の紹介

会社名	株式会社沖縄ボイラエンジニアリング
住所	沖縄県那覇市金城1-12-22
設立	1986年7月3日
代表者	代表取締役社長 渡慶次 泰博
事業種別	建設業（管工事）、サービス業（他）
資本金	1,000万円
社員数	15名



DXのきっかけ(背景、取組前の課題等)

当社はこれまで、地域に根差した企業として38年間事業を営んでおり、創業当時の顧客も多数いますが、ボイラー業界大手の県外事業者が県内に事業所を開設し、沖縄で築いてきた基盤が脅かされる状況を危惧しており、競争上の優位性を確立するためにDXを推進する必要がありました。

弊社のDXの目標は以下の3つです。



業務効率化と生産性向上



営業活動強化
サービス品質向上



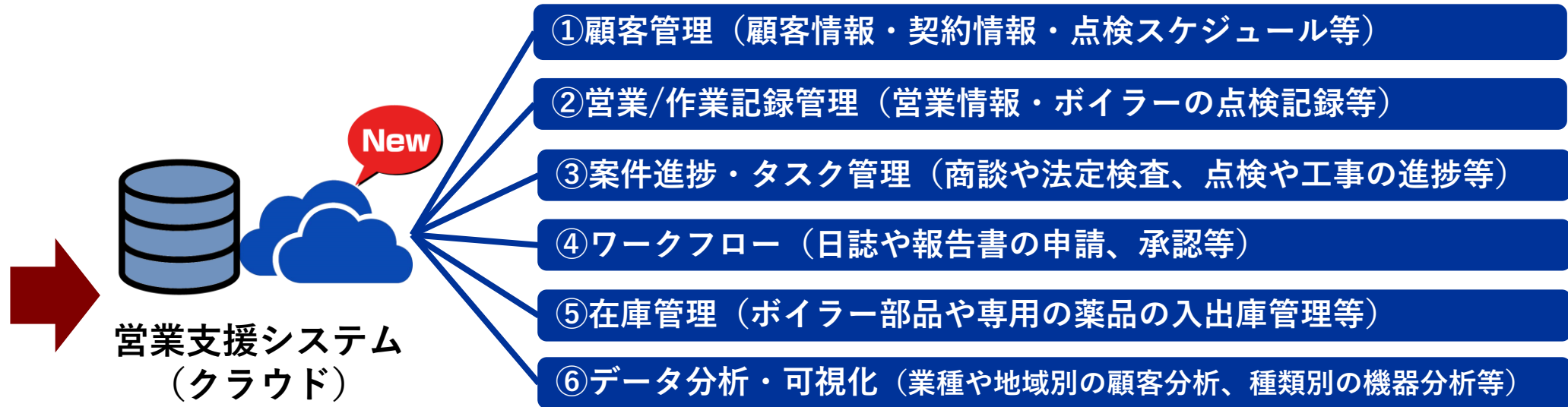
ワークライフバランス
人材育成

データ利活用による営業支援DX

2. 本補助事業で実施した取組

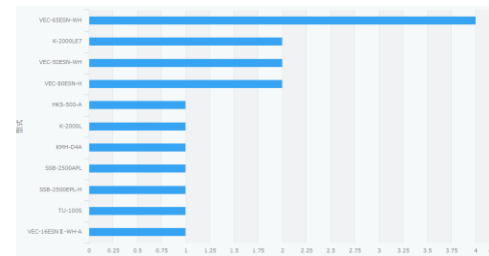
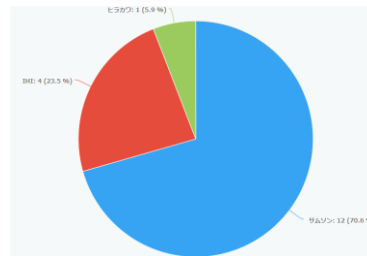
営業支援システムの導入

顧客情報（営業情報）のデータ化と営業支援システムの導入による業務効率化と生産性向上



顧客情報（紙）のデータ化

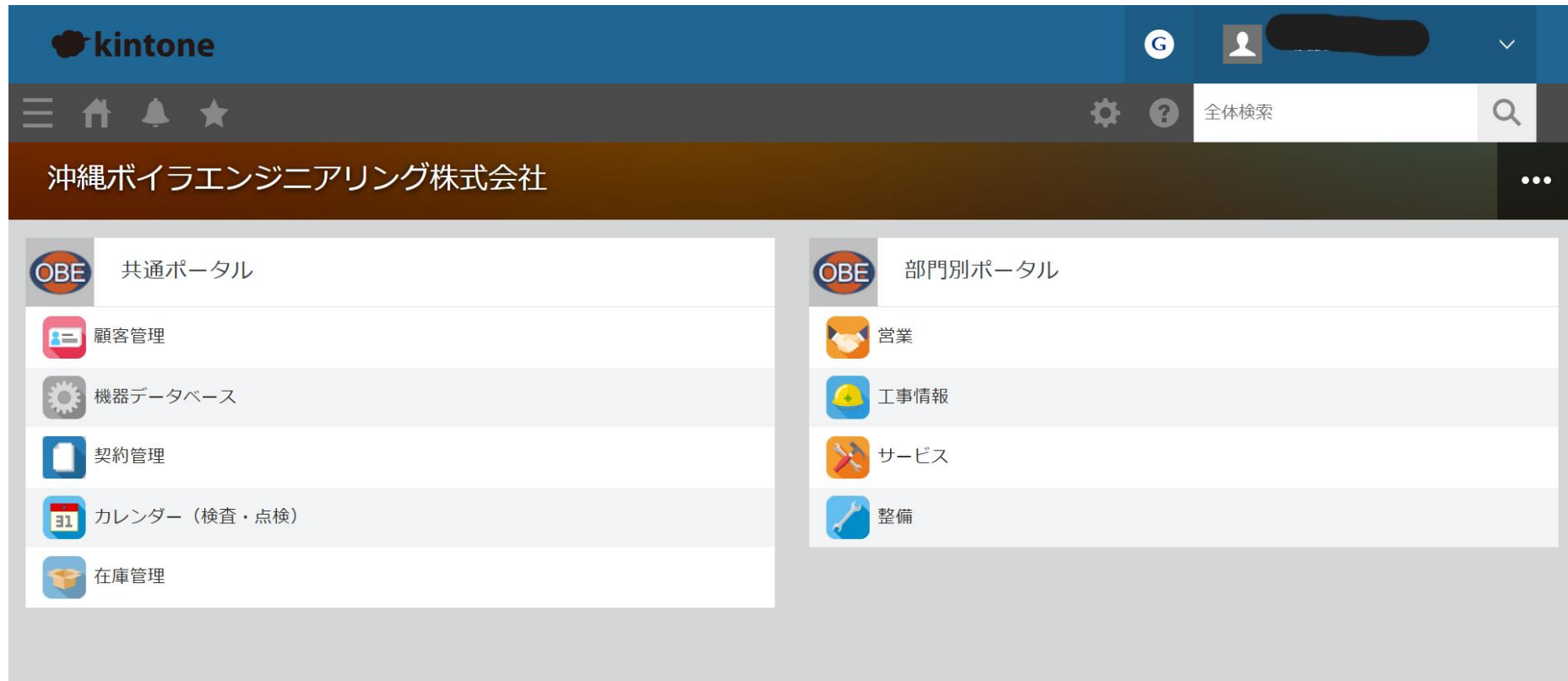
※本事業内では一部のみ実施



これまで紙記録や従業員の記憶にあった情報をデータ化することで可視化し、今後の営業活動に活用できるようになりました。

2. 本補助事業で実施した取組

営業支援システムの導入

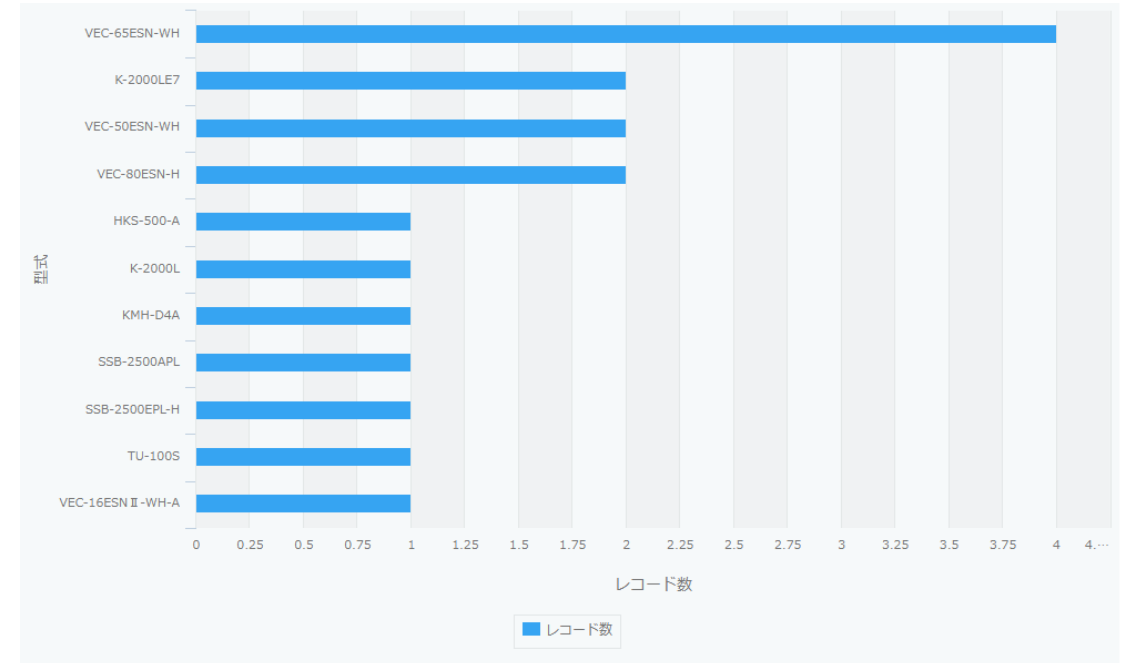
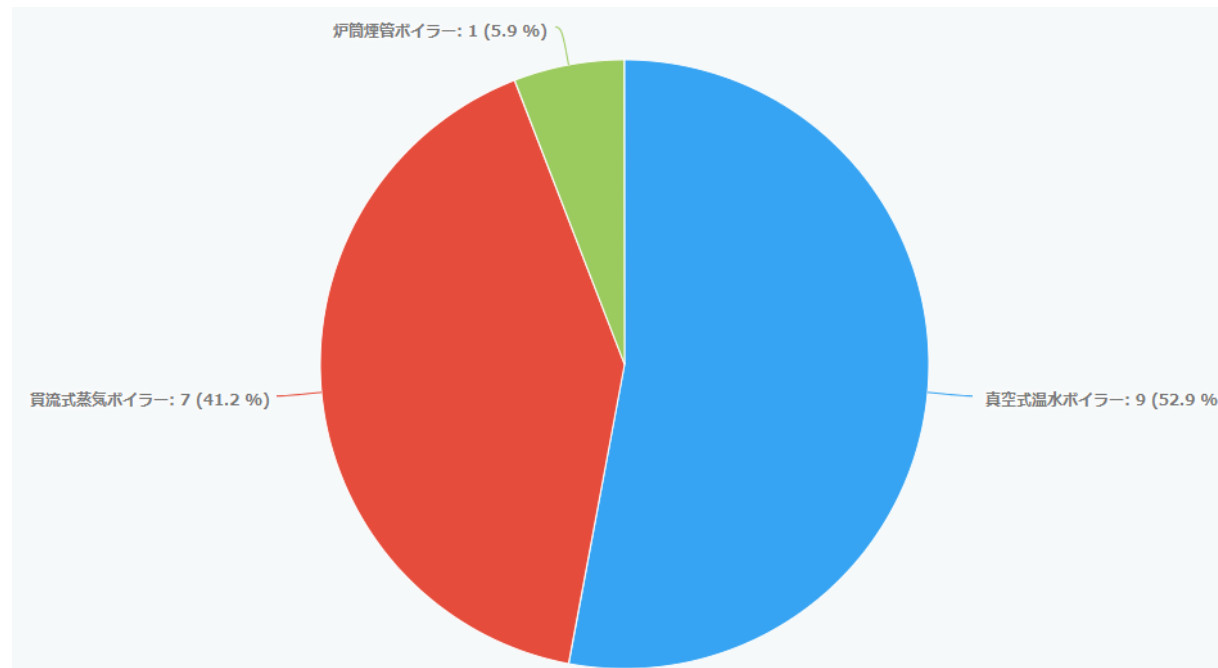


Kintoneを利用した営業支援システム。自社に合わせたカスタマイズができ、運営・メンテナンスがしやすい

データ利活用による営業支援DX

2. 本補助事業で実施した取組

営業支援システムの導入

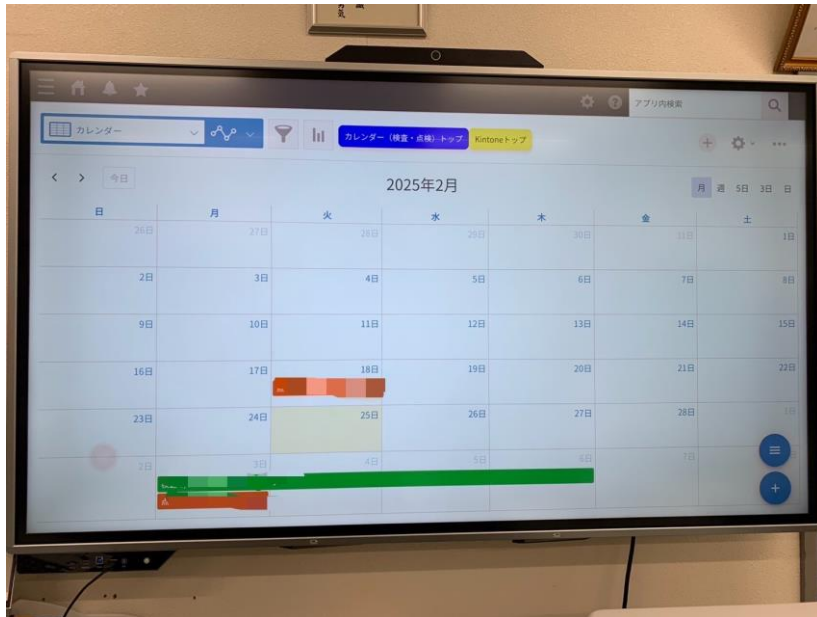


システム内の様々な情報を分析し可視化できるため、次の計画に反映させることが可能

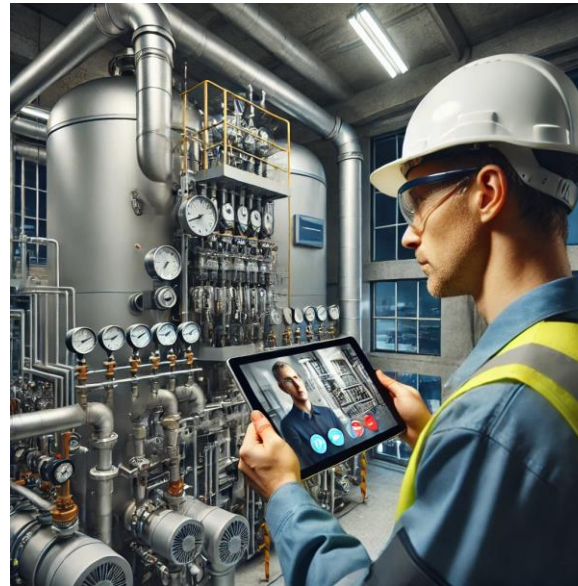
2. 本補助事業で実施した取組

デジタルホワイトボードの導入

デジタルホワイトボードの導入によるデジタルを活用した業務運営体制の構築



従来のホワイトボードを廃止し、
営業支援システムと連動したスケジュール
やタスクの表示



現場と事務所間をオンラ
イン会議で接続し、現場
の状況をいち早く共有



工事図面を複数人で共有
し打合せや編集を行える
環境を形成

3. 事業成果

見込まれる効果

顧客情報のデータ化・検索機能の活用により調査時間が約80%の削減が見込まれます。

報告書を紙への記入からタブレット入力に切り替えることで報告書作成が約10分の削減が見込まれます。

報告書の電子化、顧客への電子メール送付などを活用することにより、郵送費が50%以上の削減が見込まれます。

商談の進捗管理をExcel・口頭伝達からシステム上への管理に移行することで案件の取りこぼし防止に繋がり、結果、売上の約10%向上が見込まれます。

点検スケジュールを複数人で共有できることで調整漏れの防止が見込まれます。

システム上で在庫の入出庫管理をすることにより、棚卸に要していた時間が50%以上の削減が見込まれます。

DXに取り組んで分かった事

単にデジタルツールを導入するだけでは業務効率は向上せず、現場の意見を取り入れ、実際の業務に即したシステムを構築できるかが重要だと分かりました。また、DX化の成功には、業務プロセスの見直しと社員の協力や意識改革が重要であり、継続的な改善が必要だと実感しました。

その他(出てきた課題や苦労した点等)

業務プロセスの見直しと新システムへの移行負荷が課題となりました。紙ベースの業務をデジタル化するにはフローの再構築が必要で、また、現場作業が多い社員にとって新システムへの対応は負担が少なくありません。スムーズな導入には、業務に適したシステム設計や丁寧なサポートが不可欠で、現場の意見を反映しながら段階的に進める必要がありました。

4. 今後の展開

今後の取り組み

蓄積したデータの分析・可視化とAIを活用した故障予測や合理的で洗練された提案環境の構築による営業活動強化とサービス品質向上に取り組めます。

