

建設業のみなさまへ



お申し込みからの流れ

Step 01 お申し込み

事業サイトよりお申込みください。



Step 02 事業説明・現状ヒアリング

担当が本事業についてご説明のうえ、現状について伺わせていただきます。

Step 03 ナビゲーターによる支援(最大5回)

認定ナビゲーターによる伴走型支援で、デジタル診断や経営課題・業務課題の整理、簡易的な業務の棚卸を行います。

Step 04 簡易提案書の作成・報告

デジタル化への取り組み状況に応じた簡易提案書を作成・報告します。
経営課題解決に向けて、デジタル化への一歩を踏み出しましょう!

建設業におけるデジタル化成功事例

HP作成支援ソフトを導入し、アクセス数が4倍に

ホームページ作成支援ソフトを導入し、システム支援会社の手も借りながらSEO対策を講じたところ、アクセスが4倍に増えた。その後もアクセスは着実に伸びており、求人ページからの応募で採用につながるケースも出てきている。

営業支援ソフトを活用し、効率向上、手間が削減

日報はパソコンやスマートフォンで書き込めるようになったため、すぐに誰もがチェック可能となり、「手書きだと少なかった分、量も増えた」。社員のスケジュール管理や会議室の予約も営業支援ソフトができるようになって効率が上がり、売上管理の手間も大幅に減った。

お問い合わせはこち

都内中小企業向けデジタル技術導入促進ナビゲーター事業

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル6F

0120-056-003

✉ ADE.JP.degi-navi@jp.adecco.com

受付時間: 平日10:00~17:00
(土・日・祝日、年末年始を除く)



<https://tokyo-diginavi.metro.tokyo.lg.jp>

東京都 デジナビ

検索

※本事業は、東京都より委託を受けアデコ株式会社が運営しています。

デジタル化で見える 課題解決のビジョン

経営課題の解決に向けた取組をサポート



参加費
無料



事業期間

2023年5月22日(月) ~ 2024年3月31日(日)

参加企業数が上限に達しましたら、受付終了とさせていただきます

なにができるの?「デジタル技術導入促進ナビゲーター事業」

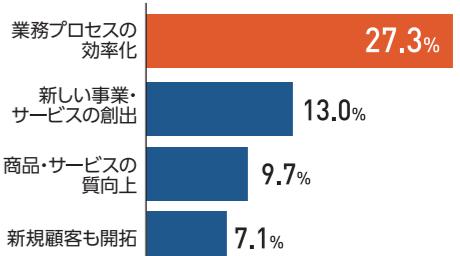
「デジタル化やIT活用といっても、どこから手をつけたら良いのかわからない」「生産性をあげたいが、どのように管理したらいいのかわからない」、そんなお悩みはありませんか?

認定ナビゲーターによる最大5回の伴走型支援を行うことで、会社の経営課題をデジタル化により解決することをサポートします。

具体的には、経営課題・業務課題・デジタル化への状況についてヒアリングを行い、業務課題を整理したうえで、簡易的な業務の棚卸を行い、各企業のデジタル化への取り組み状況に応じた簡易提案書を作成・報告します。

※東京都や国の助成金・補助金のご案内をしますが、助成の確約をするものではありません。

Q | デジタル化の取組にあたり重視している項目
デジタル化の取組にあたり重視している項目 N=4,739



(出典:令和2年度中小企業のデジタル化に関する調査/中小企業庁)

募集対象

都内に事業所を置く中小企業等

※詳しくはお問い合わせください。

<https://tokyo-diginavi.metro.tokyo.lg.jp>

営業・見積

- 発注者の心を動かす自社オリジナルの提案ができない → 解決①
- 施主様との設計変更時の打ち合わせが何度も発生する → 解決①
- 建築資材メーカー・協力会社からの見積書がこないと依頼元への見積作成の着手が遅れる → 解決②
- 再見積もりを出すケースが多く、部材の明細ごとの単価修正に時間がかかる → 解決②

設計

- プラン変更が頻繁に発生するため図面修正に時間がかかる → 解決③
- 省エネ基準の義務付けなど法改正対応の外注コストを抑えたい → 解決③
- 発注者や元請けなど、取引業者の図面データをうまく活用したい → 解決④

施工

- 〈施工〉〈完成・検査〉**
(安全管理・工程管理・原価管理・品質管理)
 - 日報から出面を集計して工事台帳の作成に手間がかかる → 解決⑤
 - 工事の最終損益は工事完了後、締めてみないとわからない → 解決⑥
 - 作業内容や日程の変更連絡が協力会社に正しく伝わらず、工事が手戻りになることがある → 解決⑦
 - 図面や写真・検査結果の記録から報告書の作成まで現場業務が非効率だ → 解決⑦

基幹・経営

- 会計業務は税理士に依頼しており、財務状況をリアルタイムに確認できない → 解決⑧
- 有給休暇や長時間労働の管理など法改正に向けた対策が必要 → 解決⑨
- 求職者がなかなか集まらず、工期や品質に影響がある → 解決⑩
- 改築やリフォーム提案をタイムリーに行えていない → 解決⑪

解決① 提案力の強化

- 施工物件のビフォアアフターがわかりやすく他社にない提案で差別化できます
- 間取りから概算見積までスピーディーに作成でき、施主様に迅速な提案ができます
- 変更プランもその場でプレゼンテーションできるので、打ち合わせ回数を減らすことができます



解決② 見積作成業務の効率化

- 内訳明細書のような階層ごとに明細マスタを登録できるので見積作成が効率良く行えます
- 見積金額を全体、明細の単価単位で簡単に修正ができます



解決③ 図面・申請書作成の効率化

- 3次元データ設計により、自動で図面作成ができ、設計変更もスピーディーに対応できます
- 各種法基準対応も標準装備し、基準対応の外注コストを削減できます



解決④ 図面電子化による管理効率化

- 業界標準CADとのデータ互換で、取引先からの図面データを利用できます
- クラウド上にデータを保存でき、いつでもどこでも図面の確認や活用ができます



解決⑤ 日報作成業務の効率化

- クラウド活用でどこからでも日報入力・報告が可能。社内業務連携により業務効率化を支援いたします



解決⑥ 確実な利益確保

- 実行予算に対する発生原価のタイムリーな進捗把握や利益の見える化ができます
- 工事台帳、原価管理表等の作成が簡単・正確にでき、業務時間も短縮できます



解決⑦ 施工管理業務の効率化

- 工事情報や現場写真をモバイル上で確認でき、チャットを使いながら伝達ミスを削減できます
- 図面や写真を紐づけた記録を現場で作成し、報告書はいつでもワンクリックで作成することができます



解決⑧ 会計業務の効率化

- 財務状況を即座に把握し、迅速な経営診断が可能です
- 「原価情報」を「会計業務」に連携することで効率化が図れます



解決⑨ 勤怠管理対策と業務効率化

- 勤怠管理対策と関連業務全体の効率化により、お客様の生産性向上をご支援いたします



解決⑩ 広報力の強化

- ホームページで施工情報など、会社の実績に加え、社風なども求職者にアピールすることができます



解決⑪ 顧客満足度の向上

- 過去の案件、施工実績をわかりやすく整理でき、適切な時期にメンテナンスや改築提案、DM発送に活用できます

