

TOPPAN、「棟梁の目利き®」が販売店向け受発注サービスとしてリニューアル
販売店と工務店間の受発注機能を追加し、建材・住設メーカー主要品のデジタルカタログ機能と組み合わせることで、販売店、工務店双方の業務改善を実現。

TOPPAN ホールディングスのグループ会社である TOPPAN 株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:齊藤 昌典、以下 TOPPAN)は、2022年7月より地域の工務店向けに、複数の建材・住設メーカーのデジタルカタログから使用したい製品を選択し、メーカーごとの品番を自動でひも付けできるスマホアプリ「棟梁の目利き®」を提供しています。

このたび、スマホアプリと Web サービスを連携し、Web 上で販売店と工務店双方が受発注業務で利用できるサービスとしてリニューアルしました。

販売店担当者が、工務店から見積依頼や発注を受ける場合、電話による口頭での会話や、FAX、メール、SMSでのやりとりが行われています。そのため、双方の認識のズレや「言った、言わない」によるミス・ロスが発生することがありました。「棟梁の目利き®」の受発注システムでは、工務店が利用する部材の情報を簡単に登録でき、クラウド上で販売店と工務店で共有が可能です。それにより、仕様決めから見積、受発注、納期回答まで全てが同一サービス内で完結でき、販売店、工務店双方にとって業務の効率化と新たな時間創出を実現します。2024年1月23日より建材・住設販売店に向けたサービスの提供を開始します。



「棟梁の目利き®」のイメージ

©TOPPAN Inc.

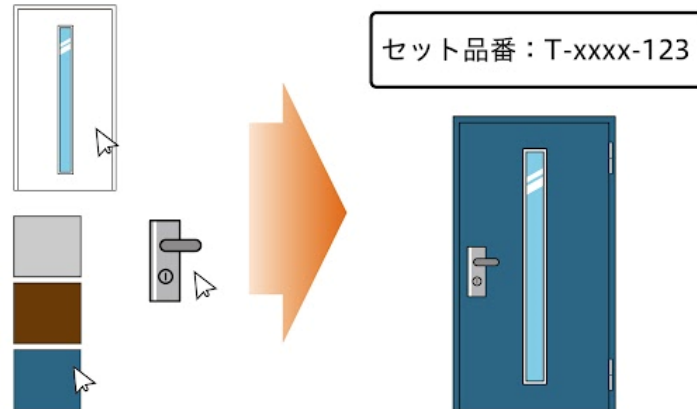
■ 開発の背景

2019年より順次施行されている働き方改革関連法に基づき2024年4月から建設業にも労働時間の上限規制が適用され、労働環境の変化に向けた具体的対策が急務となっています。地域の販売店において、工務店からの電話、FAX、メール、SMS等の問合せから、見積、受注に至るまでの作業時間は業務担当者1名あたり2~3時間/日(当社調べ)を費やしています。また、工務店においても、営業担当者が現場管理や資材発注、職人手配など多くの業務を兼務していることが多く、担当現場における資材、住設などの見積、発注についても、現場から事務所に戻ってから依頼書面を作成するため時間が掛かり、カタログから品番を拾い出す作業の中で付属品の枝番号が未記入または記入ミスが発生することがあり、大きな業務負担となっています。これらの課題を受け、これまでに工務店向けに提供していた「棟梁の目利き®」を販売店からも受発注サービスとして使用したいとの要望を受け、販売店と工務店をつなぐ受発注システムとしてリニューアルを行いました。新たな「棟梁の目利き®」の受発注システムを使用することにより、販売店と工務店双方の業務効率化が実現します。

■ 「棟梁の目利き®」の特長

・建材・住設メーカー複数社を横断したデジタルカタログで、ミスなく簡単に仕様決めができます。

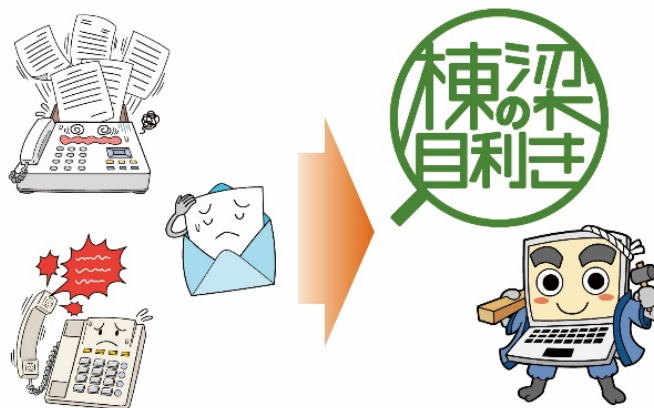
「棟梁の目利き®」では、複数メーカーの製品を比較できるデジタルカタログ閲覧機能と、部材やオプションを直感的に選ぶだけで、正しい品番を選択する自動品番生成機能を備えています。自動品番生成機能は、組み合わせが不可能な部材やオプションは選択ができない仕組みのため、簡単に正しい品番の拾い出し・転記作業が完了できます。



選択した部材の品番を合わせた「セット品番」を自動生成します

・販売店・工務店双方の受発注業務を一括管理できます。

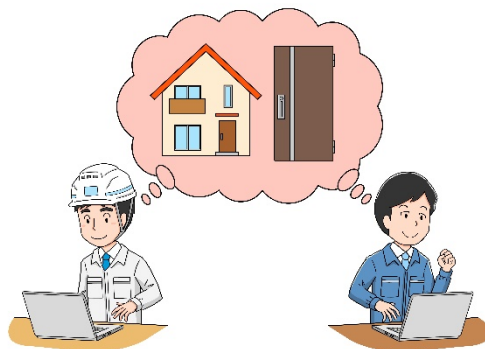
従来の電話、FAX、メール、SMS など様々な発注方法を「棟梁の目利き®」の受発注システムに、統一化。さらに仕様決めから見積、受発注、納期回答まで全ての工程を簡単・正確に完結できます。販売店、工務店の業務効率化を実現します。



電話、メール、FAXなど様々な発注窓口を、棟梁の目利きで統一できます

・販売店・工務店双方で、案件情報を一元化できます。

現場別部材リストの共有により案件情報を一元化、販売店と工務店間のスムーズなやり取りを実現します。そのため、双方の認識のズレや「言った、言わない」によるミス・ロスを排除できます。また、現場別部材リストの情報は保存されていくため、数年前の案件情報も簡単に確認することができます。



現場別部材リストが共有されているため、情報の行き違いを防げます

「棟梁の目利き®」サービス紹介 URL:<https://t-mekiki.jp/>

■ 価格

販売店システム利用料 月額 95,000 円(税別)／1 拠点
(お取引先工務店へ配布可能なアプリ無料 ID×50 個付)

■ 今後の目標

TOPPAN は、引き続き「棟梁の目利き®」の機能を拡充するとともに、掲載する建材・住設メーカーの製品も、随時追加していく予定です。

また今後、本アプリを既存のデジタルサービスと連携させることにより、建設業界の DX を推進し、建材流通プラットフォームの構築を目指します。「棟梁の目利き®」やリフォームポータルサイト「リフォーム®」をはじめとする「建材流通プラットフォーム」事業で、2025 年までに 20 億円の売上を目指します。

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上