

ANDPAD導入で 業務効率が 飛躍的に向上

都心エリアを中心に1都3県でマンションの買い取り再販事業を展開するビーズネクサス(東京都渋谷区)。昨年、クラウド型の建設プロジェクト管理サービス「ANDPAD」を導入した。移動時間の削減や現場写真の共有により、業務効率化と生産性向上が顕著に現れているという。同社品質管理課の福士浩行課長、リノベーション事業部の森田彩香チーフと半澤伽奈チーフにANDPADを導入した効果などを聞いた。



リノベーション事業部 チーフ
森田 彩香 氏

協力を会社や取引先へのANDPAD導入もスムーズだった。協力会社やメーカー、問屋にシステムの利用を始める連絡を入れると、

電話で確認する時間が省けている。

スタイルなど一つ一つにこだわったリノベーションを心掛けている」と話す。これらをスムーズに、かつ数多くこなすためには「ANDPADは欠かすことができないデジタルツールだ」とし、「将来的にはお客さまにANDPADで管理している情報を共有しながら、解体から完成まで作り上げるようなスタイルにした」とはほほ笑む。

「チャット機能で的確に指示ANDPAD導入前は、打ち合わせに紙の図面を持参し、関係者とのやりとりは電話とメールだった。福士氏は「チャット機能で協力会社に指示できるため、非常に楽になった」と話す。また、「工程管理もできるので、現場に行く回数も移動時間も半減した」という。「協力会社もチャットでユニットバスなどの納入時期が分かるため、電話で確認する時間が省けている」

「経営に無くてはならないツール」

導入は経営面でのメリットも生んでいるという。取引先との話し合いの場でも、ANDPADが活躍する。会社が扱う全ての物件情報と、それぞれの進捗状況がデータとして入っているため、写真を見せながら説明できる。「事実をいねいに、リアルな情報という形で紹介できるので説得

移動時間が半減し、工事進捗の可視化で工期も短縮

「チャット機能で的確に指示」

既に先方も使っており「やっとな入れてくれたんだ」と逆に言われることもあった」と苦笑する。新規の協力会社はコストが掛かることを懸念していたが、協力会社には費用が発生することもないため「皆さん安心して使ってくれる」と話す。

力が違う」ANDPADは業務効率化を実現させ、会社の発展にも寄与している。ビーズネクサスにとって、「無くてはならないツールの一つ」になっていることは間違いないようだ。



品質管理課 課長
福士 浩行 氏

があり、問題の解決につながることを確信し、2022年の夏に導入した。福士氏は「スマホで写真を撮影し、関係者に共有できるのが一番大きいメリットだ」と

は現場に行く頻度が低くなる。その結果、営業活動に注力でき、案件数が増える」という好循環が生まれている。



リノベーション事業部 チーフ
半澤 伽奈 氏

「現場と事務所での情報共有が課題だった」

会社では、マンションの専有部分を仕入れ、リノベーションした上で販売している。業務拡大により営業担当を5人から10人に倍増したところ、仕入れる案件に対してリノベーションの工事が追いつかない状況に陥った。同時期、親会社のベルフラッツからANDPAD導入の提案

話す。その場で写真に修正点なども書き込んで共有できるため「リノベーション前の状況から工事進捗、竣工まで協力会社とのやりとりで大いに活用している」。また、工事進捗表も修正ごとにクラウド上で更新され、全ての関係者へリアルタイムに情報共有できる。「現場の問題点をその都度解消でき、工期も短縮される。工事状況が分かれば進捗会議も必要ない。営業担当者

「工事進捗の可視化で工期を短縮」

ビーズネクサスでは、営業担当者10人のうち8人が女性だ。森田氏と半澤氏も異業種からの転職だったが、ANDPADの操作や利用で不自由を感じることはなかった。営業担当者は工事の合間を縫って現場へ出向いている。森田氏は「例えば工事完了間近の現場で、壁やフローリングの傷など気になった部分は写真を撮

BZ NEXUS
株式会社ビーズネクサス
代表取締役 高橋 誠
渋谷区広尾1-10-4 越山LKビル7階
TEL.03-5475-8211
https://www.bellflotz.co.jp/bz_nexus



「ANDPAD」は現場の効率化から経営改善まで一元管理できるシェアNo.1*の建設プロジェクト管理サービス。15.6万社が利用し、ユーザー数は41.3万人。不動産、注文・分譲住宅、リフォーム、大規模修繕、ゼネコンと、さまざまな業界で利用されている。電話・FAX・メールなど、アナログで煩雑な現場のコミュニケーションもチャットアプリで円滑化。アプリを起動すれば、いつでもどこでも図面や工程表の最新データを確認できる。

*「クラウド型施工管理サービスの市場動向とベンダーシェア」(デロイト トーマツ ミック経済研究所調べ)