



代表取締役

高橋 英之 様



事業継承のどん底から脱出。

工程管理が実現し、案件15件/月増加！

売上も昨年度比150%超！

御社について教えてください

設立は1974年ですが、5年前に事業承継しました。埼玉・東京・千葉西部を中心に電気・機械・消防用設備工事及び関連する付帯工事を行っています。現在の従業員数は8名です。

具体的に、どんなことが課題でしたか？

事業承継をした結果、離職が増え、新規採用もできない上にコロナの影響で仕事がないというどん底に落ち、売上が承継時の2分の1にまで落ちてしまいました。

その中で課題として浮き彫りになったことが、①従業員の勤怠管理（働きやすさ）、②案件ごとの工程管理がきちんとできていないことでした。従業員の予定は社長しか把握しておらず、従業員は休みが取りたくても周りに迷惑かけるから取りづらいと思っていたり、案件数を増やしたくても職人の工程管理ができていないため、新規案件を受けられなかったりといった現状がありました。

導入して良かった点は？

クラフトバンクオフィスを導入してから、まず全員のスケジュールがリアルタイムで共有されることにより、わざわざ確認しなくても誰でも会社全体～個人の予定・動きが把握できるようになりました。

また、すべての案件について、日程、担当者、日報、関連する資料がひとつにまとめて管理できるようになったおかげで、職人を遊ばせることがなくなり、月15件もの案件増が実現できています。工程管理ができていますので、比較的大きめの案件の隙間に小規模案件を受注することができ、30%ほどの空き時間が0になり、効率よく案件を回しています。

期中ですが、今年はずでに、昨年の売上の150%を超えています。今後は『経営レポート』で見える化された数字をもとに、より細かい現場ごとの分析を進めていこうと思います。