

# 作業予定の確認や作業日報・写真台帳作成の 時間と手間を大幅に削減するツールの導入

## ▶ 支援事業 03 ◀

株式会社ティーズデザイン

業種 服飾雑貨製造卸  
従業員数 役員3名 従業員30名  
資本金 1,000万円

長崎県長崎市岡町9番1号

<https://e-tsd.com/>

# 事業内容

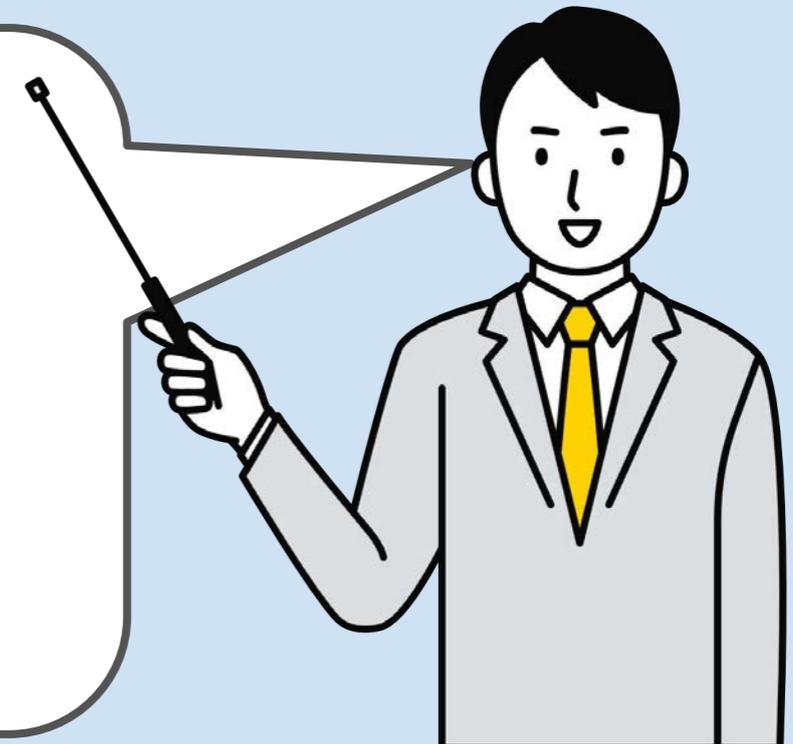
## 住宅・店舗・の増改築 / 設計 / 施工 / エクステリア / インテリア商品販売

- 住宅・店舗等の増改築の設計・施工
- 照明機器、家具等、インテリア商品販売
- エクステリア設計・施工
- 空調関連設計・施工



## エントリーのきっかけ

- 新しい事業に着手する人手が足りない。
- 求人募集を掛けても、なかなか応募がない。
- 近い将来に働き手が不足する懸念がある。



## ①従業員確保の問題

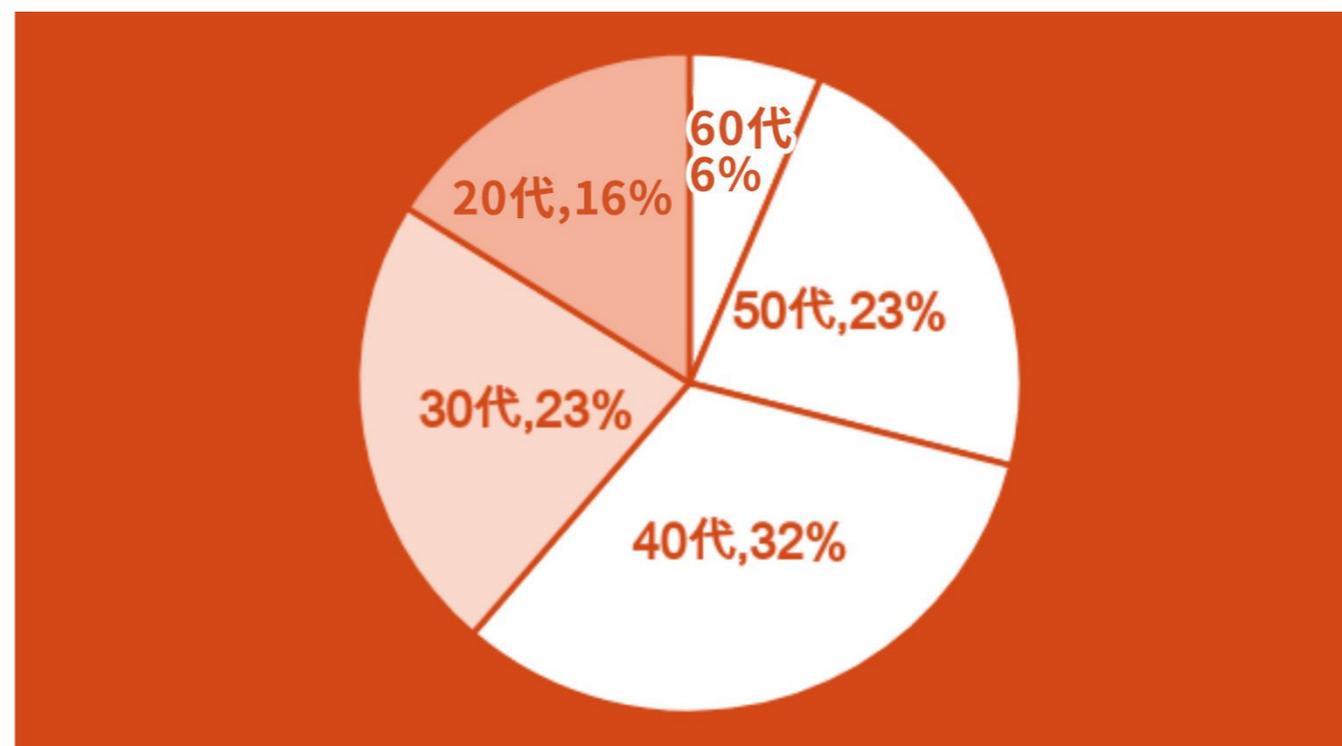
2024/11/1発表資料

内訳 1 外構部27名  
(営業10名 CAD7名)  
インテリア部10名 ※+業務委託IC11名  
総務経理系3名

内訳 2

60代	6.5%
50代	22.6%
40代	32.3%
30代	22.6%
20代	16.1%

在宅業務・育児時短・産休育休



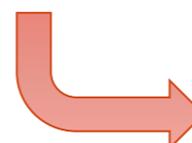
「募集をしてもなかなか応募がない」

= 近い将来働き手が不足する懸念

# デジタル化の背景

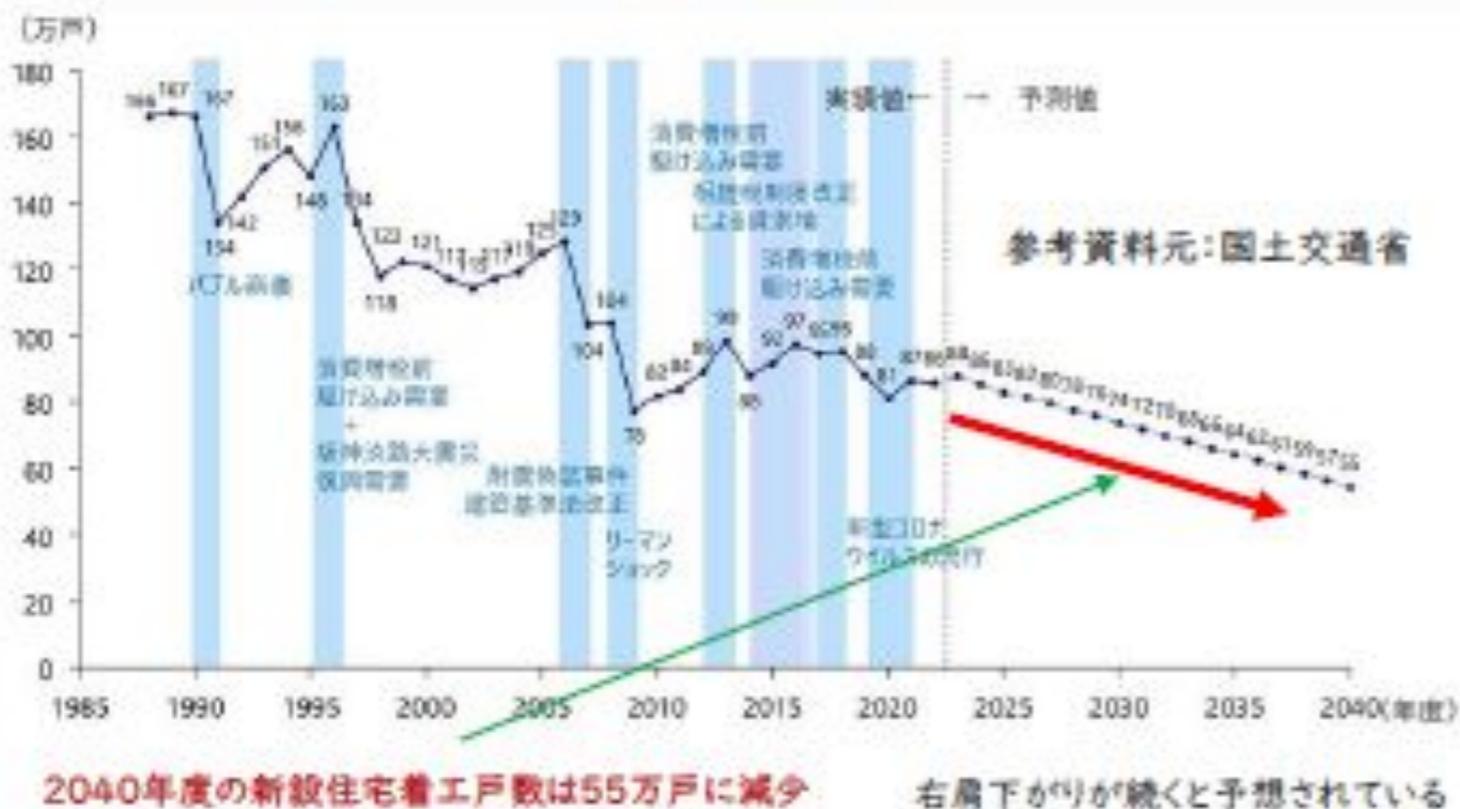
## ②現在の弊社の状況

ほぼ、グループ会社の住宅新築のエクステリア担当・インテリア担当で成り立っており、各メンバーが日々の業務で「手一杯」と言っている



担当以外の「新しい顧客・仕事を探す」という視点を持つ余裕がない

### 新設住宅着工戸数の実績と予測(全体)



←近い将来その担当する仕事自体が減る



会社の業績を伸ばすための「新しい事業」を生み出す土壌が作らなければいけない



そのために いまいるメンバーの「時間」を創出しなければいけない

日々の業務が忙しく、手一杯になっているが。。



- 新築着工棟数は年々減少し、2040年には現在より30万棟近く減少の55万棟と予測されている。
- 将来に備え新たな顧客、仕事につながる「新しい事業」を社内で生み出す土壌作りが必要。
- 人を増やすのではなく、社内の効率を上げる事で、雇用の確保・人件費の確保を目指したい。
- そのためには、社員の時間的余裕を創出することが重要になる。

**社員の中でも業務時間・業務量を数値化しやすい総務系 3名に焦点をあて、業務をデジタル化し新たな事業を検討できる時間を創出する。**

## 総務・経理業務の効率化のため、契約書の電子化ツール導入

### 第1弾 請求関連効率化

- SanSan（株）請求書受領サービス「BillOne」導入済

**BillOne**  
powered by Sansan

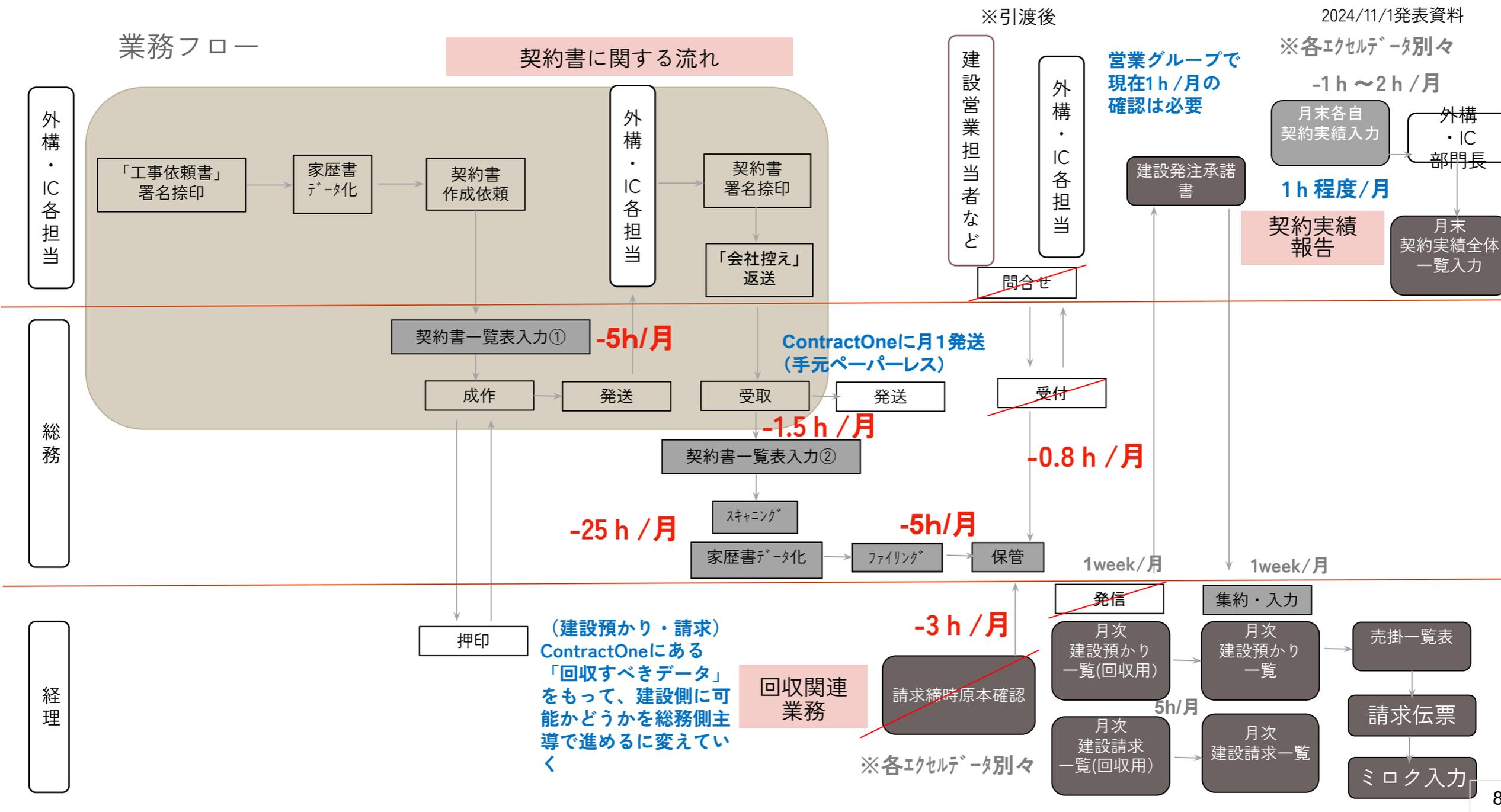
### 第2弾 契約関連効率化

- SanSan（株）契約データベース「ContractOne」導入決定

**ContractOne**  
powered by Sansan



## 契約関連効率化導入で生み出せる時間のイメージ



**総務・経理で約 40.3時間を創出**

2つのデジタル化により総務・経理の時間を創出。さらに

**第1弾 BillOne導入 請求関連効率化 → 約120時間削減**

**第2弾 ContractOne導入 契約関連効率化 → 約40.3時間削減**

さらに第3弾(予定)契約電子化 **約60時間削減**

- 今後の課題として、導入選定作業
- 契約に関する業務うち、契約そのものを紙から電子へ変えるペーパーレス



事例から学ぶ

## オンライン活用のポイント

- 削減し創出された、総務・経理の時間を何にあてるか
- 得られるデータベースをいかに最大限活用できるか
- 残る課題「契約書を紙でつくる・送る」の作業をいかに削減するか

専門家による指導を受けた

### 企業様の声

どうしても導入が全目的になりがちで、大事なのは「導入してその後どうなるのか・どうするのか」この部分に力点を常に置かねばならないと強く感じました。そこの計画が甘いと、導入時にも決定までのプロセスで苦労しますし、又導入してからも効果を出すスピードにも影響すると感じております。

ただ、今回の講義を受けながら提出した事で、意義と目的などを整理して説明をすることが自分なりに以前よりも出来ました。残る電子契約化の導入に関して学んだことを生かし、よりスムーズな説明・決定までのスピードUPを図りたいと考えます。

