

# 特集 建設DX<sup>上</sup>

の推進が課題となつて  
いる。  
建設業を取り巻く環  
境も、4号特例の縮  
小、断熱水準の義務化

インゲ、販売、受発  
注、設計、工程管理、  
施工、アフターフォロ  
ーなどだけでなく、マ  
ーケティング、販売、  
製品が拡充されるなか  
で、各企業は自社にと  
って最適なものを選択  
しなければならぬこと  
に加え、メーカー側  
も導入研修や問い合わせ  
窓口の設置などのアフ  
ターメンテナンスに  
どれだけの力を入れるこ  
とができるかも求めら  
れている。

## 進む製品の多様化

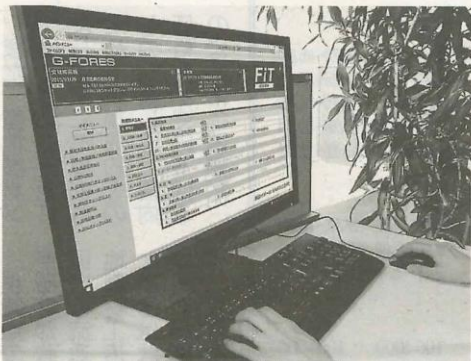
### 効率化、喫緊の課題

4月からの残業時間  
の規制による「建設業  
の2024年問題」を  
受け、様々なシステム  
を導入して業務の効率  
化、省力化を図ること  
を目的としたDX(デ  
ジタルトランスフォー  
メーション)への投資  
を拡大する動きが顕著  
になっている。だが、  
小企業ではシステム化  
の適用分野はマーケテ

建設業界では他業種と  
比べるとDX化の遅れ  
が顕著で、なかでも中  
小企業ではシステム化  
の適用分野はマーケテ  
など今後大きく変わる  
ことが予想される。  
そうしたなかでDX  
DX化が目指すもの  
アフターフォローなど  
多岐にわたっている。

来春には新  
しく永大産  
業が加わ  
り、着実に  
接続メーカ  
ーを拡大し  
ている。  
MEWS  
は単品発注  
だけでなく  
専用シス  
テムで作成  
した見積も  
りデータを  
独自サーバ  
を構築す  
ると条件次第で200

木材・建材流通に特化したクラウドサービス



20万〜3000万円の  
費用が発生するが、F  
itクラウドは、初期  
費用200万〜300  
万円が目安。その後は  
オプション機能の有無  
にもよるが、平均月額  
利用料は7万〜10万円  
程度となる。  
また、当然MEWS  
からの発注データを取  
り込めるインターフェ  
ースも標準実装してお  
り、建材メーカーの最  
新の商品マスターも格納  
している。

## 建材WEB発注サービス好調 低価格で導入可能な販管システムも スマイル・コミュニケーションズ

スマイル・コミュニ  
ケーションズ(東京  
都、岡田慎一社長)  
は、木材・建材流通に  
特化したITサービス  
を提供しており、目下  
2つのクラウドサービ  
スが好調に引き合っ  
ている。

一つが建材WEB発

注サービス「MEWS  
(ミューズ)」で、も  
し、一括して発注でき  
る。いわゆる「まとめ  
販売管理システム」G  
FORES Fit  
(ジーフォレス・フィ  
ット)クラウドだ。  
長年の実績があるM  
EWSは、流通店が大  
手建材メーカーに発注  
するのためのウェブサ  
ービス。パナソニック、  
LIXIL、大建工  
業、ノダ、ウッドワ  
ン、ケイミュー、旭フ  
アイバークラス、マグ  
・イゾベル、フクビ  
化学工業、住友林業ク  
レストの10社のほか、  
むことにより、これま

利用者も着実に増  
え、その最大要素はM  
EWSの持つ「販売管  
理連動機能」にある。  
これは流通店がMEW  
Sで発注したデータを  
同機能を使って自社の  
基幹システムに取り込  
むことにより、これま