

CASE
41株式会社
讃商建設業向け
原価管理
システム

『どっと原価3』

改善分野▼販売管理、継続的なアフターサービス 導入の決め手▼クラウドサービス
価格▼1ライセンス156,000円/年＋オプショ業務効率化
支援ツール

『キントーン』

改善分野▼顧客管理、情報の見える化 導入の決め手▼汎用性の高さ
価格▼スタンダードコース 1ユーザー1,800円/月Before
「どっと原価3」のみの状態

日付	仕入番号	品名	売上高	仕入原価	利益
24/12/01	00112233	〇〇〇〇	5,000,000		
24/12/01	00112234	〇〇〇〇	1,000,000		

今知りたい数字が
わからない…出来高での利益、仕入れ値の動きが
見えづらい今までなかった
作業が増えて大変…利益管理用のエクセルを、
営業が個人で作成する手間が発生この数字は
今どうなってる？個人管理された数字は共有されず、
管理者が途中経過を確認できない

解決したい!!

課題
1

出来高ベースの工事採算の集計をしたい

「どっと原価3」は完工したタイミングで利益計上するのに強いシステム。出来高で計上する同社では使いづらく、精算作業に時間がかかっていた。

課題
2

手間のかからない利益管理

以前のシステム上では表示できていた利益の差額が「どっと原価3」ではできなくなり、営業それぞれが自分のパソコン上で管理することに。

課題
3

管理者と営業社員の情報の共有化

管理者は営業の管理する数字が途中経過として見えづらく、原因分析にタイムラグが生じていた。



株式会社讃商

〒761-0301 高松市林町91-1

TEL:087-866-3388

HP:https://sansho-net.jp/

2025年に設立60周年を迎える株式会社讃商は、住宅用やビルのサッシを中心に、外壁材、住宅設備機器など各種建築資材の販売・施工を行うトータルリアルサプライヤーとして今まで地域を支えてきました。県内の大手ゼネコンや工務店をメインに事業展開し、建材を通して快適な住空間づくりをサポートしています。

同社は2年前ほど前にクラウド型システム「どっと原価3」を導入。ほぼ同時期にコロナ禍になり、「今のままではだめだ」と気づいた代表取締役の増田勝さんは、社内のIT化を進めようと動き出しました。

そんな中、どっと原価3に新たな課題が浮上ります。「当社は出来高ベースで計上し、工事採算を集計します。どっと原価3では、当社の見たい数字の動きが見えづらいたのが難点でした」。自分のパソコン上で数字を管理する営業社員も出てくるようになり、今までになかった手間が増えたのに加え、情報共有がしづらくなり、管理者は部下の仕事の途中経過が見えない状況になっていました。

そこで、情報の見える化や他のシステムとカスタムしやすいキントーンの特長を生かし、どっと原価3と連携して販売管理を補う形へ作り変えることに。昨年12月、連携したシス

After

「どっと原価3」に「キントーン」を連携した状態

建設業向け原価管理システム

どっと原価3

できる
こと

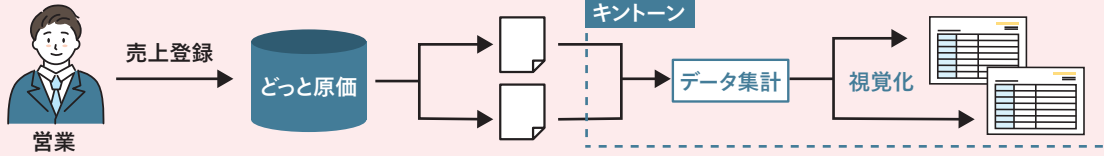
▶現場ごとの売上高・仕入れ値・
工程などの管理

入力データの見える化

キントーン

できる
こと

▶リアルタイムに情報を集計、
データの視覚化



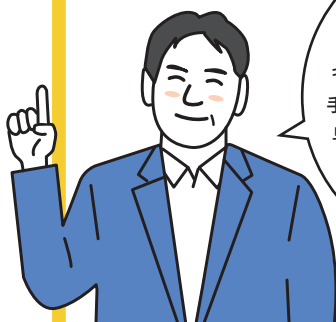
出来高での利益や
仕入れ値の動きを
一覧で確認



入力した情報を全員が共有



効果を実感!!



経営者
comment

業務に特化したシステムを
キントーンに連携させることで、
手間をかけずに必要な情報を素
早く閲覧でき、結果的に以前の
システムより数字を追いか
けやすくなりました。

効果
1

出来高での利益や営業が申告した金額との
差異が一目瞭然

「どっと原価3」ではかなわなかった利益の差額を一覧で確認できる
ようになり、精算作業も楽に。

効果
2

数字の二重入力・個人管理からの脱却

情報の入力は全て「どっと原価3」に集約。個別で数字を管理する手
間がなくなり、作業効率がアップ。

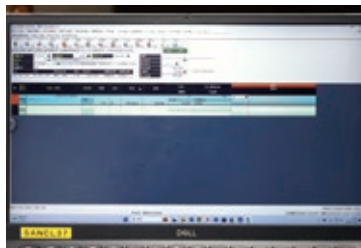
効果
3

リアルタイムに情報を確認でき、
迅速な原因分析が可能に

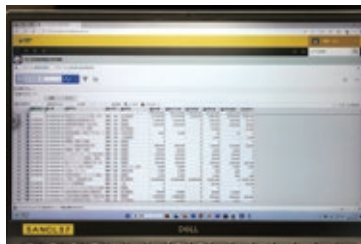
営業が数字入力したそばから管理者がチェックでき、不明点はすぐ
にフィードバック。途中経過が分からないという不安がなくなった。



代表取締役の増田勝さん



どっと原価3の入力画面



キントーンが表示画面

テムがほぼ完成しました。どっと原価3で入力した情報が
キントーンでリアルタイムかつ一覧で見られるようになり、月
次決算の手間が大幅に減少。使用する社員からも数字が
追いかけてやすいと好評です。
試運転期間の微調整も終わり、この9月から本格的に運
用を開始しました。「今はいろいろなシステムの導入段階。
今回のように既存システム同士をうまく連携できる部分も
ありそうなので、それぞれを分析・精査して、強いところを
生かしていきたい」と話す増田さん。今後は現場サイドの
IT化やIT分野に詳しい人材の育成・採用を考えていま
す。「ほかの業界と比べたらIT化は遅れていると思います。
やりたいことはたくさんありますが、信頼できる情報を参
考に、社員の様子を見ながら少しずつ取り組みたい」と語っ
てくれました。