



# 情報共有の手法が変われば 現場も変わる



商 号

株式会社ダンドリワーク

代表者役職・氏名

代表取締役社長 加賀爪 宏介

本店所在地

〒525-0050 滋賀県草津市南草津二丁目1番地7

設立年月日

2013年5月23日

資 本 金

3億5896万円(資本準備金を含む)

メ ン バ ー 数

43名

事 業 内 容

建築現場の施工管理アプリ「ダンドリワーク」事業  
マンション工事の予約管理アプリ「ITENE」事業

## ABOUT US Company Base



## Mission

日本の住まいづくりに「人肌を感じられるテクノロジー」を届ける。



# 日本の住まいづくりに関わるヒト・モノ・カネ・情報が集まる場になる。

**加賀爪 宏介** 株式会社ダンドリワーク 代表取締役社長  
Kosuke Kagatsume / CEO

2006年、関西の住宅会社に入社後、不動産事業部門において不動産売買仲介、新築のセールス等に従事。2008年より不動産事業部長として、同社の収益基盤となる数々の新規事業（買取再販、新築、建売、分譲、不動産コンサル等）の立ち上げに成功。2009年に取締役に就任後、常務取締役を経て、2013年より取締役社長。この間、同社を年商約2億円から約8.5億円に急成長させる。2013年、当社を設立後は取締役を経て、2014年より現職。



## Slogan



右記の QR コードより  
ブランドムービーをご覧ください。



## 現場とともに、走る鳥

鳥をロゴマークにする会社はたくさんありますが、大抵は空を飛ぶ鳥です。  
優雅に、自由に飛び回る姿が、効率性や先進性を伝えるのにピッタリだからでしょう。

そんな中で、私たちがロゴマークに選んだのは、飛べない鳥“ドードー”です。  
ダンドリワークは、システムを提供する会社ですから、ほかの会社と同じかそれ以上、効率性や先進性を大事にしています。

IT 技術力でも業界をリードしている一社だと自負しています。

それでもあえて、鳥のくせに飛べない、どんくさい鳥を選んだのには理由があります。

テクノロジーが浸透していない建築業界を、高いところから見下ろさないこと。

Web やアプリに不慣れな方たちと、同じ目線に立つこと。

苦労をともにしながら、一緒に足掻き、一緒に前に進むこと。

ダンドリワークは、走る鳥です。





ダンドリワーク

施工管理アプリという枠に捉われない

**ダンドリワークが可能にする  
新たなコミュニケーションのカタチ**

# 建築現場の「元請会社」と「協力会社」間における 施工管理アプリです。



利用社数 **60,000** 社、利用ユーザー数 **120,000** 人以上  
多くの建築業界の方にご利用いただいております



# ダンドリワークで一気通貫

現場のコミュニケーションはダンドリワークで完結



顧客管理



現場管理



工程管理



見積管理



受発注管理



請求管理



アフター管理

## 現場に関わる皆様がダンドリワークを導入する理由



  
**現場の段取りの時間短縮**  
早く帰れる（生産性向上）

  
**リアル情報共有**  
無駄な動きが減り手残りが増える

  
**現場の真の見える化**  
経営課題、原価管理（コスト / 人材）、解決

**すべては施主満足につなげるため！**

## クラウドワークで実現できること



## 建築業界における今までの現場管理



FAX



電話



メール



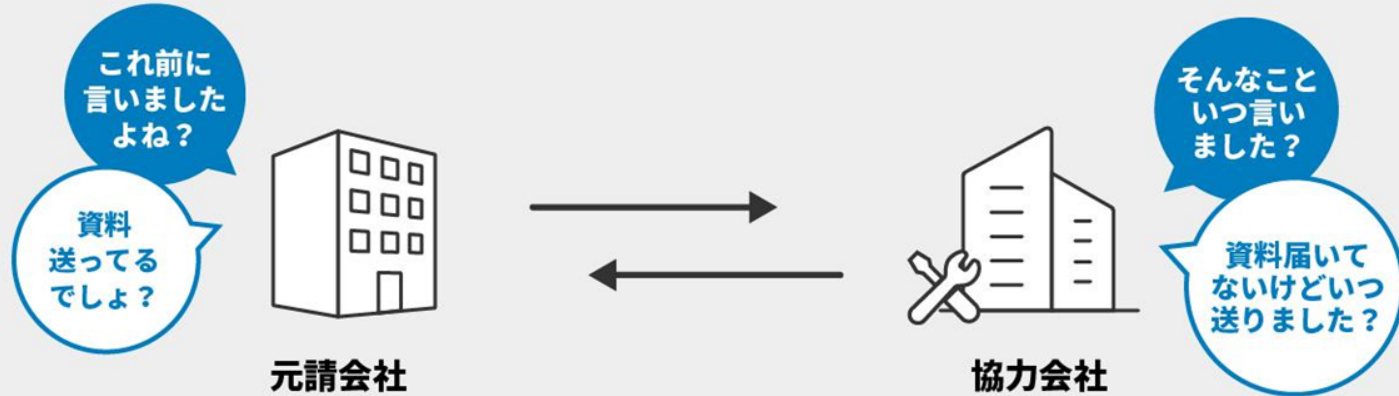
LINE



手渡し

お客様情報・工事内容・各種資料は  
**電話・ファックス・FAX・メール**といった**アナログツール**のほか、  
**LINE**や**メッセージ**といった**ツール**でのやり取りが主流だった。

## 毎日のように起こるやり取り



昨日も 3 日前も 1 週間前も **同じことの繰り返し**  
これが当たり前のやり取り

## 業界内に蔓延る悪習

「あ～あるある！うちも同じ！」  
業界のあるあるネタの一つのように  
誰もが分かっているながら正そうとしない事実 ...



**これが業界内の当たり前**



# ムダ・ムリ・ムラ

現場管理における「ムダ・ムリ・ムラ」が情報共有ミスから起きている

これまでの現場管理の  
流れでありがちなムダ

## ムダ

伝達ミスやファックス送信ミスで  
やり直し、資料の忘れて出戻り

希望的工期は  
結局ムリな工期に

## ムリ

工期が厳しく現場で起こるミスが  
施主からのクレーム率をあげる

よくよく考えてみれば  
ムラがあった

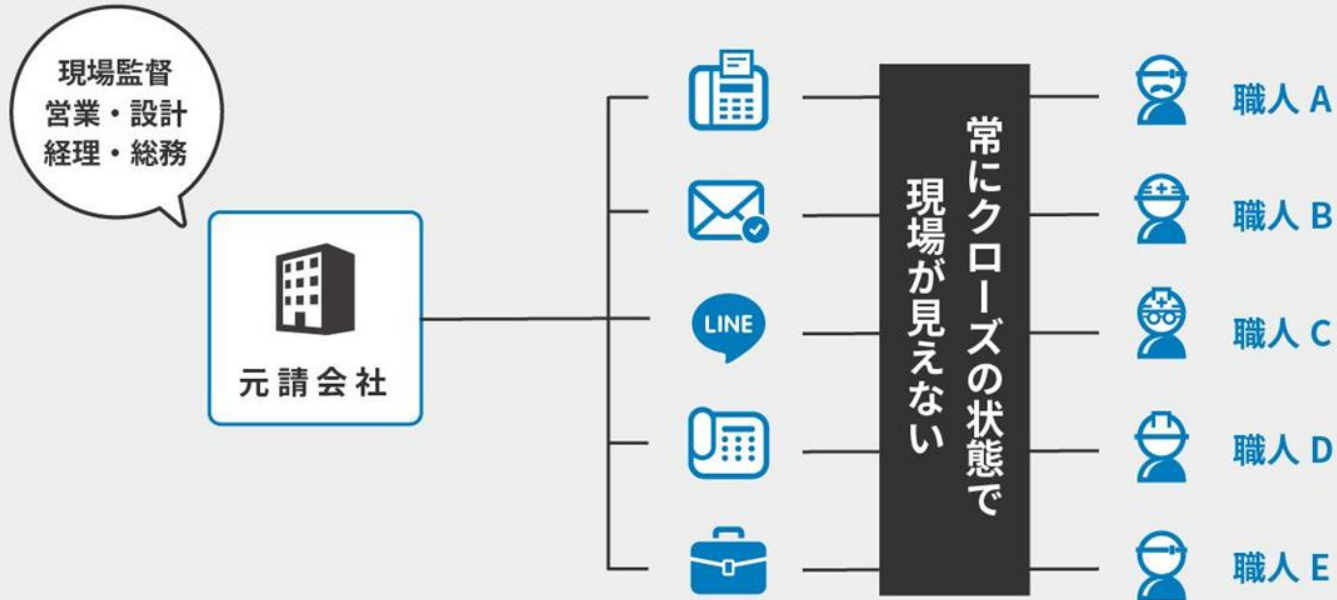
## ムラ

相手によって伝達方法が違うから  
情報のムラが生じる

**なぜ、この業界では  
このようなことが起こるのか。**

そもそも  
原因ってなんだと  
思いますか？

# 様々な情報を複数の人に多様な媒体で伝達 情報共有の複雑化で現場が見えない





**現場のやり取りはダンドリワークで完結**

## アカウント配布方法の違い

	1 ユーザー 1 アカウント	1 社 1 アカウント	
細かな権限設定	○ ※人ごとの細かな権限設定ができる	×	
個別ごとの通知	○	×	※利用者全員の端末に通知が来る
閲覧の把握	○ ※資料やコメントなど誰が閲覧したか分かる	×	
個人別利用率の把握	○ ※人ごとの最終ログイン履歴が分かる	×	
セキュリティ	○	×	※退職者のアカウント継続利用が可能 ※退職する度にパスワード変更が必要

### 適切な運用が可能に

一人一人のアカウントに制限を設け、アカウントごとの動向も把握することで、適切な運用が可能になります。



元請け側の設定によって協力会社に見える情報やタイミングを変更することができる。きめ細かな権限付与と情報制限が建築業界では必要になる。



# 現場監督だけが使うもの だと思っていないですか？

営業・設計・プランナー・経理・総務など  
社内の全プレイヤーが使うことを想定してください

現場監督しか  
知りえない情報を  
把握しておくことで  
新たなメリットが  
生まれてきます！

現場監督しか知らない情報を全て知っておきたい

施主からの  
問い合わせに  
柔軟に対応できる

仕様の変更や  
工程の変更が  
分かる



営業



設計・プランナー



現場監督



経理



総務

各現場の  
原価管理や  
お金の状況が  
分かる

見える化することで業務の棚卸しができる

業務の棚卸しをすることで  
仕事の振り分けができる

こうする事で現場監督の仕事内容が精査され  
現場に集中することができ結果的に管理棟数が増える

各社の事例に共通していること

## 最低限の事をしっかりやりきる

テクニカルな機能を使いこなしているわけではない

高度な機能  $\neq$  業務効率  
粗利改善

## 最低限の事をしっかりやりきる

これを現場の皆さんに徹底してきたことで  
現場へ浸透してきました！

**10 ある機能の 3 つを徹底**

ダンドリワーク導入の際の一つの大きな懸念材料が・・・

## 職人が本当に使えるの??

スマートフォンも持っていない・・・

パソコンも持っていない・・・

持っていて使えない・・・

アナログ業界にいる職人が本当にデジタル化についていけるのか・・・

## ダンドリワークが選ばれる理由

1. ちょうど良い IT ツール
2. 導入企業へのサポート体制①
3. 利用状況報告
4. 導入企業へのサポート体制②
5. どこにも真似できない強み
6. 運用ルール設計・策定
7. 断続的な改善
8. システム提供だけに留まらない
9. 徹底的な落とし込み



## ダンドリワークが選ばれる理由1 | ちょうど良い IT ツール

# ダンドリワークは現場に寄り添う ちょうど良い IT ツール

現場が本当に必要とする IT ツールを徹底的に現場目線で開発  
**誰もが使える**そんなツールがダンドリワークです。



## ダンドリワークが選ばれる理由2 | 導入企業へのサポート体制①



### チャットワークの導入と専属のカスタマーサポートによる強固な連携

リアルタイムに  
スピード対応



- 各クライアント毎にグループチャットを作成
- 365日24時間受け
- 改善要望やシステムに関する質問など、  
タイムリーに対応できるので双方のストレスも削減。

# 1ヶ月ごとに各拠点からお送りする利用状況報告書

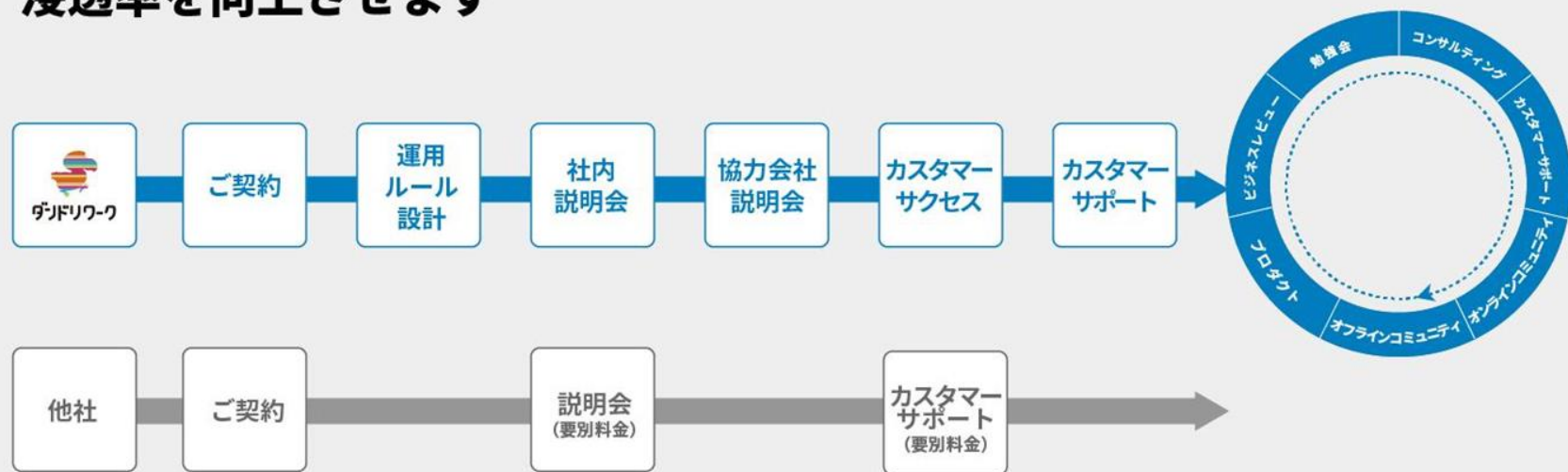
ダンドリワーク  
利用率の向上

The screenshot displays a spreadsheet titled 'DW\_利用状況レポートシート1' (DW Utilization Report Sheet 1). The spreadsheet has columns for '日付' (Date), '拠点' (Location), '利用状況' (Usage Status), and '備考' (Remarks). The data rows show various locations such as '支店1', '支店2', '支店3', etc., with their respective usage dates and statuses. A blue speech bubble on the left side of the image contains the text 'ダンドリワーク利用率の向上' (Improvement of Dandriwork utilization rate).

元請会社はもちろん、協力会社の利用状況を報告し、導入後の課題改善や今後のサポート体制を整える。

## ダンドリワークが選ばれる理由4 | 導入企業へのサポート体制②

**ダンドリワークは、他社にないサポート・アフターフォローで  
浸透率を向上させます**



## ダンドリワークが選ばれる理由5 | どこにも真似できない強み



### 元請社内向け説明会

社長から現場スタッフまで全社員を集め、業務フローや特徴をヒアリングしながらその会社に合った運用方法を提案。それに沿って操作方法や詳細説明を行う。



### 職人・協力会社向け説明会

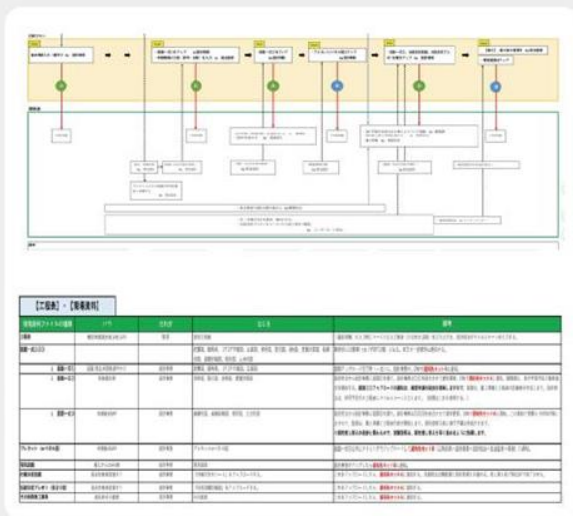
しっかりとメリットを訴求しながら、詳しい使い方を説明。初期段階でつまづく方に対しては説明会後も個別に対応し、メリットと使える感覚を植えつける。

**現場を知っている人間の「熱量」を持った説明が必要**

## ダンドリワークが選ばれる理由6 | 運用ルール設計・策定

建築業界に精通したダンドリワーク営業メンバーだからできる

### 「運用ルール設計・策定」



- 建築業界に精通したダンドリワーク営業メンバーが御社の業務フロー・業務内容をヒアリングし、ダンドリワーク運用フローの設計・策定を行います。
- 導入前に必ず行う大変重要な工程となります。
- 運用ルールがしっかり策定出来ておらず、運用に乗らなかったという経験も我々はしております。

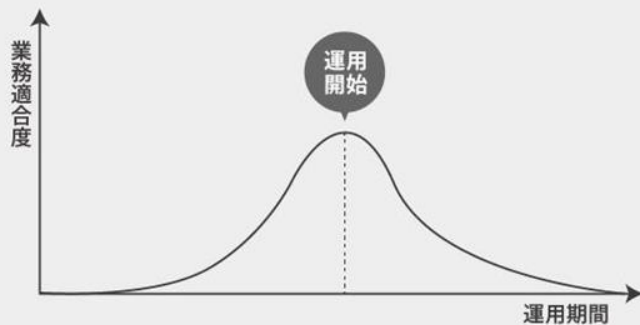
他社事例・成功事例も交えながら  
ご説明しますので、ご安心ください！



## ダンドリワークが選ばれる理由7 | 断続的な改善

他社事例

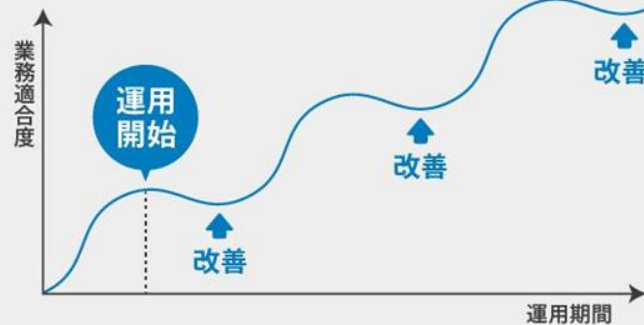
継続的な改善をしていないケース



システム納品で一旦終了  
効果は長続きしない

ダンドリワーク

継続的な改善をしているケース



継続的な改善を実施  
時間に比例して効果増



## ダンドリワークが選ばれる理由9 | 徹底的な落とし込み

既存競合のシステム会社はもちろん、  
建築関連企業や大資本の企業が類似サービスで新規参入しても、  
真似できない当社の強みで課題を解決

### 泥臭く、粘り強い徹底的な落とし込み

ただツールを渡すだけでは職人は絶対に使いません。

リテラシーの低い職人が実際に使えるようになるまで  
説明するには、現場を知り尽くしていないとできない  
落とし込みノウハウが必要

# そんなに情報がオープンになると セキュリティー面が心配・・・

その  
心配ごとの前に  
現状は  
どうですか？

## セキュリティ面について



情報セキュリティマネジメントシステム (SMS)  
に関する国際認証規格『ISO27001』認証取得

# SSL通信を用いてデータの暗号化

通信の安全性を図るために SSL を導入し、全ての情報を暗号化しやり取りを行なっています。

個人情報はもちろん各情報は全て暗号化されるので、  
第三者に盗み見られたり改ざんされる可能性はございません。



※SSL(Secure Sockets Layer) インターネット上で通信を暗号化する技術です。  
SSLを利用してパソコンとサーバ間の通信データを暗号化することで、  
第三者によるデータの盗聴や改ざんなどを防ぐことができます。

# ちょっと待ってください！

その前に現状のセキュリティ状態を思い出してください。

## メールで送るお客様情報

パスワードもかけずに  
ダイレクトで送信...  
常に開いたままの  
パソコン...

## FAXで送られてきた個人情報

それをそのままデスクの上に  
置きっぱなし...  
シュレッダーを掛けずに  
無造作にゴミ箱へ...





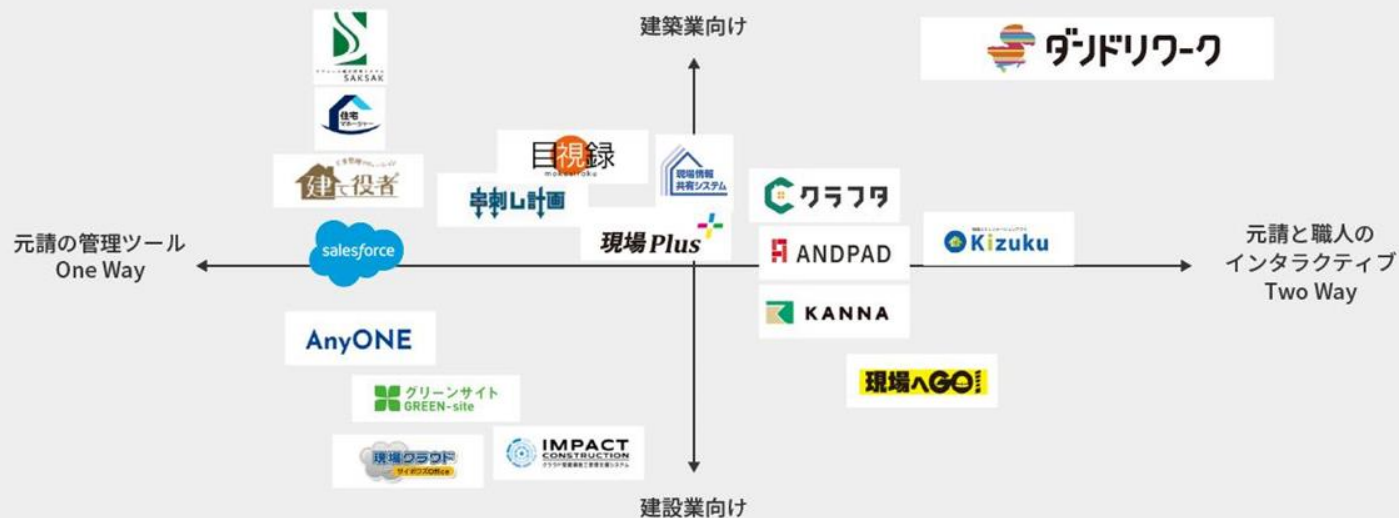
建築業界における環境は今後大きく変化します。  
民法改正、働き方改革・・・など業界に対するテコ入れは  
益々加速するでしょう。

**しっかり社内ルールを構築し  
基本機能をしっかり使い運用に乗れば  
今以上に生産性は上がります。**

ダンドリワークが御社の生産性向上に必ず一助になると考えています。



## ポジショニングマップ



現場サイドが本当に必要とするものは管理ツールではなく元請会社と協力会社が  
**双方向に情報がやり取りできるツール**

HINOKIYA

## テレワーク東京にて事例紹介として登壇

Z空調でおなじみ、全国展開されているヒノキヤグループ様が、  
ダンドリワークを活用した働き方改革の事例としてご登壇。

ダンドリワーク利用企業様の中でも、  
大手企業向けのご紹介は今回が初事例となります。



## クライアントとの成功事例共有勉強会開催

住宅着工頭数 3年連続 No.1 の  
ライフデザイン・カバヤ様の成功事例を通じて、  
新規案件獲得、既存クライアントの  
ダンドリワーク運用率アップを目指すセミナーを開催。



## ダンドリワーク導入後も安心 | クライアントとの繋がり強化3



## 建築・不動産業界 FC・VC との協力関係

クライアント様の悩みは多種多様。  
そこでダンドリワークでは業界の FC・VC とのつながりを強化し  
各クライアント様の希望に沿ったご提案ができるよう  
定期的な勉強会を開催しています。

## ダンドリワーク導入後も安心 | クライアントとの繋がり強化 4

建築業界出身だからこそできる職人目線のサービス

# 「ダンドリペイメント」



## 協力会社への早期支払いサービス

協力会社は必要な時だけ早期支払を受け取ることができます。

## ダンドリワーク導入後も安心 | クライアント課題の本質改善

# 建築業界出身だからこそできる現場目線の業界初サービス 「クラウド施工品質評価サービス」

住宅品質工場のリーディングカンパニー

ネクストステージ様との共同サービスを 2019 年春より展開。

2020 年の「民法改正（債権法）」をテーマとし、

2019 年 3 月に主要都市にてコラボセミナーを実施しました。

全国 40 社 90 名以上にご参加いただき、大盛況のセミナーとなりました。

アンケートの満足度もかなり高かったため、

今後の開催も予定しております。

The flyer is for a seminar titled "業界初!! 小さな費用で大きな施工品質改善 クラウドが実現する 施工品質評価とは" (Industry First!! Small costs, big construction quality improvement. Cloud-based construction quality evaluation). It features the logos of Demand Hub and NEXT STAGE inc. at the top. The main text highlights that this is a first-of-its-kind service that allows for construction quality evaluation using a cloud-based system at a low cost. Below the main text, there are three key points: 1. 業界初 (Industry First), 2. 民権改善 (Civil Rights Improvement), and 3. リスク管理 (Risk Management). At the bottom, there are photos of the speakers, Masahiro Yamamoto and Kenji Yamamoto, and their respective titles: Director of Demand Hub and Director of NEXT STAGE inc.



# API による他のサービスとの連携



重複入力やシステムの切替など、様々なITツールを使っているとムダな作業がどうしても増えてきます。

ダンドリワークでは、APIを利用し、ほかのサービスとの連携強化を図っています。

今お使いの他社サービスとの連携はもちろん、自社システムとの連携もご相談ください。