

株式会社サンウッドビーピー DX戦略

株式会社サンウッドビーピー

策定日：2026年8月31日

会社概要

会社名	株式会社サンウッドビーピー
代表者	代表取締役 鈴木 智弘
所在地	〒950-0107 新潟県新潟市江南区三百地2335-1
法人番号	3110001006940

新技術で、住まいづくりの人手不足に挑む



経済の不確実性や国際情勢の急変など、予測できない世の中になってきています。その中で、新技術の取組が必要不可欠と考えております。今回のDX認定取得にあたり、テーマとして「業務の効率化」「人材育成のマニュアル化」「環境改善」の3つに力を注ぎたいと考えております。また、沖縄営業所・本社の新築や改装も、効率を上げた仕事ができる職場の環境整備として、積極的に設備投資を行ってまいります。

2026年8月31日

株式会社サンウッドビーピー
代表取締役社長 鈴木 智弘

私たちの理念とDXビジョン

■
経営理念

■
事業戦略

■
目指すビジネスモデル

■
デジタル活用の方向性

■
データ活用の方向性

■
DXビジョン／方針

DXビジョンと詳細

【経営理念】お客様に感動を、社員に感動を、商品に感動を、そして地域社会に感動を。

【事業戦略】住生活に関わる商品を、施工付加価値も含めたかたちで提供する。業務効率化とAIの活用により1人あたりの業務生産性を高め、新規事業を検討する。

【社会環境の変化の認識】建築業界では人手不足による施工の遅れ、住宅の新築着工棟数の減少が進み、売上の減少が懸念される。

【目指すビジネスモデル】一般住宅において基礎工事（アイランドベース）から建物本体工事（大型パネル）までを自社施工で完結し、高齢化する大工・職人不足を解消する。営業担当者を増員して1工務店あたりの営業時間を増やし、顧客満足度を高め、1棟あたりの自社取扱商品・工事施工の採用を増やす。

【デジタル活用の方向性】慢性化する職人不足に対し、現場の省力化と熟練工を必要としない施工方法の開発を軸にDXを推進する。営業ツールとしてAIを活用し、プレゼン資料の短時間作成や受発注業務の効率化を進める。

【データ活用の方向性】建築関係全体のコストデータ、積算・発注に必要なデータを分類・整理し、誰でもわかる資料として活用する。これにより見積精度の均一化と短時間での作成、財務に一元化したデータの活用を実現する。

【DXビジョン／方針】①新技術の導入・開発、②営業力向上につながるAIの活用、③販売管理システムによる業務効率の向上。

社会背景の認識

経営者メッセージより

経済の不確実性や国際情勢の急変など、予測できない世の中になっている。

経営の方向性より

住生活に関わる商品を、施工付加価値も含めたかたちで提供する。業務効率化とAIの活用により1人あたりの業務生産性を高め、新規事業を検討する。

機会の認識

【社会環境の変化の認識】

建築業界では人手不足による施工の遅れ、住宅の新築着工棟数の減少が進み、売上の減少が懸念される。熟練工を必要としない施工方法等を検討し、1棟あたりの自社取付商品・工事施工の採用を増やす必要がある。

省人化施工とAI活用による「一棟まるごと自社完結」DX戦略

戦略(1)〔既存DX：業務効率化〕

建築コスト・積算発注データを分類・整理し、見積精度の均一化と短時間での作成を実現する。販売管理システム・各メーカー見積システム・財務会計システムをAIで連携し、財務に一元化したデータを活用できるようにする。

戦略(2)〔対外向けDX：営業・顧客接点〕

モバイル端末やAIを活用した営業ツール（プレゼン資料の短時間作成）と受発注業務を連動することによって、タイムリーに見積作成やプレゼン作成を行うことができるようにする。営業担当を増員すると共に、1人あたりの営業マンの営業効率を上げ、1工務店あたりの営業時間を増やす事により、顧客満足度を高め、自社商品・工事施工の採用を拡大する。

戦略(3)〔新規DX：新規事業・新技術〕

属人化している営業テクニックや業務テクニックをマニュアル化し、AIを駆使して誰でもがすぐに対応できる社内業務体制を構築する共に、現場においては熟練工を必要としない施工方法の開発と現場の省力化を進める為、大型パネルによる本体工事から建築に付随する様々な工事を自社施工で完結する体制を構築する。

ビジネスモデルの方向性

【目指すビジネスモデル】

一般住宅において基礎工事（アイランドベース）から建物本体工事（大型パネル）までを自社施工で完結し、高齢化する大工・職人不足を解消する。営業担当者を増員して1工務店あたりの営業時間を増やし、顧客満足度を高め、1棟あたりの自社取扱商品・工事施工の採用を増やす。

DX推進計画（ロードマップ）

1年以内

販売管理システムと各メーカー見積システムのデータをAIで連携。見積・発注段取りのメール共有化とAIによる分類を実装。

3年以内

連携データを財務会計システムへ接続し財務データを一元化。／各エリア業務担当責任者による人材育成マニュアルを整備。

5年以内

AI機器を刷新、沖縄営業所の移転・本社の改装により業務環境を整備。

IT投資計画（ITシステム環境整備）

「ITシステム環境整備」

・データ連携基盤の整備

現在の販売管理システムと各メーカーの見積システム等のデータを、AIを活用して連携し、見積・発注業務の省力化と精度向上を図る。

・財務会計との連携

連携したデータを財務会計システムに接続し、財務データの一元化と可視化を実現する。

現行の販売管理システムへ各メーカーの見積もりソフトのデータをAIを使って読み込み・連携を行えるように対応する。

導入スケジュール

1年以内

販売管理システムと各メーカー見積システムのデータをAIで連携。見積・発注段取りのメール共有化とAIによる分類を実装。

3年以内

連携データを財務会計システムへ接続し財務データを一元化。

DX推進体制（組織体制）

< 推進体制 >

- ・ 全社横断の推進組織として「DX推進部」を設置し、経営直轄で施策を統括する。
- ・ 意思決定は代表取締役、全体の取りまとめは専務取締役 が担い、取締役 が社内の改善提案を集約する。
- ・ DX推進に関する重要事項は取締役会にて承認する。

サンウッドビーピーDX推進会議 開催頻度：毎月営業会議で推進状況を報告

- ・ 社外アドバイザーとして日本政策金融公庫、新潟県産業労働部（新潟デジタルプレイグラウンド）にDX推進の相談を行う。

組織図

代表取締役（意思決定・最終責任者）

└ 専務取締役（全体の取りまとめ）

└ DX推進部

└ 取締役（現場の改善提案の集約）

└ 総務経理部課長（事務局・実務補佐）

[開催頻度：毎月営業会議で推進状況を報告]

（社外）日本政策金融公庫／新潟県産業労働部（DX推進の相談）

DX推進体制（人材育成・確保）

<デジタル人材の育成・確保>

・人材育成：社内研修・メーカー研修を各年6回実施する。各メーカーの見積システムからAIを使って弊社の販売管理システムに連動させていく為の研修であり、総務経理・業務部・営業部の作業効率確認の研修でもある。

対象者 総務経理・業務部・営業部

・スキル定義／特になし

・人材確保：継続的に求人を行うとともに、AI・デジタル部門の強化に向けてシステムエンジニアの雇用や障害者雇用（チャレンジド）を積極的に進める。

DX推進体制（指標・評価・KPI）

定性指標（導入・実施計画）

- ・1年以内：販売管理システムと各メーカー見積システムのデータをAIで連携。見積・発注段取りのメール共有化とAIによる分類を実装。
- ・3年以内：連携データを財務会計システムへ接続し財務データを一元化する。
- ・3年以内：各エリア業務担当責任者による人材育成マニュアルを整備。
- ・5年以内：AI機器を刷新、沖縄営業所の移転・本社の改装により業務環境を整備。

定量指標（前年比の改善目標・3種）

①企業価値創造に係る指標（財務）

- ・売上高：毎年前年比+15%向上
- ・1人あたり売上（生産性）4600万：毎年前年比+8%向上（5000万）合わせて、人員を毎年3名増員する
- ・営業利益率2.6%（6700万）：毎年前年比+0.4%改善（8700万）

②DX戦略実施により生じた効果を評価する指標

- ・見積作成時間：毎年前年比10%短縮
- ・一人あたりの見積件数：毎年前年比10%向上
- ・自社施工比率：毎年前年比10%向上（省人化施工の内製化）

③DX戦略に定められた計画の進捗を評価する指標

- ・大型パネルの地場大手ビルダー採用：前年比+5棟
- ・人材育成研修：社内研修・メーカー研修を各年6回実施（前年同水準以上を維持）
- ・システム連携の実装進捗：3システム（販売管理・見積・財務会計）の連携完了率：毎年20%向上