

## 評価基準型

1. 八幡コーポレーション株式会社
2. 株式会社スイコー

# 長期優良住宅化リフォーム推進事業を 活用し受注単価と受注率がUP！

八幡コーポレーション株式会社  
本事業申請担当者 廣畑 圭介

## 会社紹介

### 会社名

八幡コーポレーション株式会社 リフォーム事業部(旧 株式会社リフォーム兵庫)

### 本社住所

兵庫県姫路市御立中4丁目14-7 (リフォーム事業部:姫路市東今宿3丁目11-2)

### 事業内容

新築1戸建事業・リフォーム事業 播磨地方を中心に営業しています。

### 設立

平成29年10月5日合併 :八幡コーポレーション(株)と(株)リフォーム兵庫が合併いたしました。  
元々、グループ企業同士ですが、元祖の八幡建設(株)の設立は昭和41年11月です。

### 経営理念

私たちは、私たちの住む地球を愛し、「お客様を抱き締めろ」を合言葉に、地域No.1企業を目指します。

住まいづくりに関しては「健康・快適」「安心・安全」「エコロジー・エコミー」をキーワードにご提案しております。

#### ■姫路市について

兵庫県南西部(播磨地方)に位置する。  
世界遺産姫路城、書写山園教寺、播州の秋祭り、軍師官兵衛などが有名。

人口 532,994人

世帯数 216,774世帯



# 取り組み状況

これまではマンパワーだけで受注し、どちらかというと難しい補助金は提案する側が気後れして提案自体を控える傾向にあった。

本事業に取り組み、難しい補助金へのアレルギーを克服し、更にお客様からの信頼を得られるようになった。又、本事業の基準工事が当社の提案キーワードとマッチしていたため、すんなり提案に取り入れる事ができた。

	実績			
	件数	補助金額	受注金額	1件あたり受注金額
27年度	5	345万円	2,900万円	580万円
28年度	20	1,153万円	7,086万円	354万円

## 平成29年度 専任申請担当者設置

29年度	17	890万円	7,894万円	464万円
------	----	-------	---------	-------

3

# 取り組み初年度 27年度の取り組みを終えて

補助金申請数が伸びなかった理由を洗い出し、対応策を検討

### 長期優良住宅化リフォーム推進事業

補助金100万円は大きいけど...



- 当初は大型案件への適用を目論んでいたが、木造は旧耐震の建物が多い
- 営業マンの知識不足からお客様への提案を控えていた
- お客様の認知度が低い

個人毎ではなく会社として取り組みを実施、実施した営業マンは効果を実感したので、徐々に他の営業マンへも提案価値があることが伝播していった。

## 取り組み2年目 28年度の取り組みを終えて

補助金申請数は5件から20件へと大幅に伸びた。  
受注はできたが、各営業マンが申請業務もしたため、  
スキルに差があり、混乱を招いた。

### 申請件数が伸びた理由

- 本来得意とするパナホームのOB施主様への提案を行った。
- 以前から行っていた外装定期点検(築後15年目、20年目)と合わせて提案。
- 外装+エコキュート+窓断熱で基準を満たし、丁度この年代のお客様のニーズとマッチした。
- その結果外装だけの受注から上記の単価UPが図れ、同時に契約率も上がった。
- 提案するにつれ、提案側も使い方のコツがわかってきた。

### 混乱が起きた理由

- 事務局・支援室からの連絡メールは代表担当者に届くが、実作業は各担当が行った為、タイムラグや、メールの誤送信等、弊害が生じた。
- 営業活動の合間に申請業務を行うため、ミス・無駄が多く訂正が増え、どう訂正したら良いかも分からず、時間だけを浪費していた。

提案メリットはあるが、このままでは営業マンが申請業務にふりまわされ、支障をきたし、提案自体を控えるという後戻りの危険性があったため、**申請業務の専任担当者設置**を決めた。

5

## 取り組み3年目 29年度の状況【2月19日時点】

●申請業務の専任担当者を設置した事により、本事業提案による営業マンの負荷は軽減しスムーズにまわりだした。専任担当者の負荷は高まるが、対顧客に対する大幅遅れや状況錯綜はなくなり、営業マンも提案に集中できるため、全体の生産性は向上した。

●しかし、評価基準が大幅に変わり、昨年と同程度の工事でも補助金額が6、7割となる事が多く、申請数が伸び悩んだ。

●一方で、昨年までに活用していただいたお客様からのご紹介もいただけるようになった。

●又継続する事により、耐震工事と組み合わせ、旧耐震の建物への適用等、ハイレベルな取り組みも果たせた。

●基準が厳しくなり、補助金額が以前より増えにくくなったが、それでもまだ他の補助金と比べれば大きい。継続していくメリットは提案側・お客様共まだまだある。

## 具体的施策①(ハード面) 「既存住宅状況調査技術者」資格の取得

本事業はインスペクションの実施を前提としており、当社が以前から行っているOB施主様への定期点検ともスタンスが一致するため、今後に備え「既存住宅状況調査技術者」資格を取得。

### 取り組み

#### ①「既存住宅状況調査技術者資格」の取得

受験資格のある者は、全員受講し資格取得。  
現在7名取得

②受講した者は終了考査はあるが不合格率は低く、通常の点検業務にも生かせる。

### 結果

- ・有資格者による点検・診断でお客様への信頼度が向上。
- ・平成29年度より、「ひょうごあんしん既存住宅表示制度」の検査法人登録にも「既存住宅状況調査技術者」資格が必要。活用できる。

劣化点検・診断からリフォーム範囲・増額になった案件が増加

7

## 具体的施策②(ハード面) 耐震関連資格の取得

昭和56年以前の建物や、間取り変更にも対応するため、兵庫県の簡易耐震診断員資格を取得。提案の巾を広げられた。

### 取り組み

#### ①簡易耐震診断員資格の取得

受験資格のある者は、全員  
受講・資格取得。  
現在5名取得

②兵庫県の住宅改修業者制度への登録。  
補助事業の施工は登録業者のみ可。

### 結果

- ・市からの依頼で一般のお客様の耐震診断が増加。
- ・その経験を生かし任意の耐震診断・補強にも活用。信頼度UP

耐震診断を絡めた受注、S56以前の建物への本事業の活用もできた。耐震と組み合わせる場合大型案件となる。

## 具体的対策③(ハード面) 社内体制

担当者によって知識などでバラツキがあったため  
活用しやすくするための2つの取り組みを実施しました。

### 社外研修への参加・社内勉強会の実施

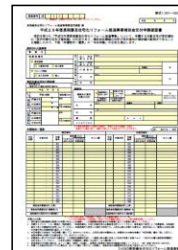
パナソニックリフォームクラブ主催の本事業活用研修に数名が参加。その後社内で、制度概要から、評価基準クリアの方法、提案手順等を学ぶ勉強会を実施。



- ・営業スタッフの知識・スキル向上により、**自信を持って、顧客に提案できるようになった。**その結果、補助金申請件数が増加

### 申請担当者の設置

昨年度までは、営業担当者が申請手続きを行っていたが、今年度から**専任の担当者が一括して行う体制に。**



- ・専任担当者のスキルが向上し、不備による差し戻しが少なくなり、**スムーズな申請が可能に。**
- ・営業マンは申請作業に時間が取られず、顧客への**提案に集中でき、提案数が増加。**

顧客への補助金提案が増加し、申請手続きもスムーズに

## 具体的対策④(ソフト面) お客様への発信

パナソニックリフォームクラブ作成のチラシ等を活用し、補助金活用をPR。  
需要喚起と他社との差別化を行いました。

### ■チラシ

国の「長期優良住宅化リフォーム推進事業」で、一戸あたり最大**100万円**の補助金を受けられます。

あたたかく快適なバスルームに一新！省エネ性能も向上し、永く住み続けられるわが家。

補助金適用プラン (エコキュートの設置+エコキュート+防蟻防湿処理工事+温水型トイレ+LDK4所) **【補助金額】合計約48万円** (評価基準:本業)

- ① エコバス+保温浴槽 (補助金額) エコバス: 8万円 / 保温浴槽: 6万円
- ② 温水型トイレ (補助金額) 2.9万円
- ③ エコキュート (補助金額) 13万円
- ④ 防蟻防湿処理工事 (補助金額) 3.1万円
- ⑤ 窓(LDK4所) (補助金額) 15万円

上記プランは一貫です。その他のケースはショールームにお話ししましょう。

Panasonicリフォーム

わが家のバスルームを快適にリフォームしませんか?

あたたかさも、使いやすさも、家族の「お悩み」を解決!

国補助金でおトクにリフォームできます。 (長期優良住宅化リフォーム推進事業)

【長期優良住宅化リフォーム推進事業】  
一戸あたり最大**100万円**の補助金を受けられます。

【住宅診断】お悩みのしずく。補助金適用に、インセンティブを最大限に活用します。

家検

# 具体的対策④(ソフト面) お客様への発信

- 既存顧客へのDM発信による、補助金活用の相談会を開催。
- 営業持ち回りツールとして作成した概要チラシで告知、説明。

## ■相談会

## ■営業ツール

## お客様の反応①

●外装点検時期(築15年~20年目)に、丁度年代的に給湯機の入替時期が重なるケースが多く、又、窓の結露や暑さ寒さの悩みをお持ちの場合が多いので、同時に工事すれば、補助金が活用できる旨ご説明。

→それならば考えてみたい。という方が多い。

→木造の場合は +床下防蟻・防腐工事をご提案。

→外装工事だけなら先延ばしにする方でも、一緒にすると得になる。時期的にもマッチするという事で、ご採用いただきやすくなる。

## お客様の反応②

- 水回りのリフォームを考えられている場合。  
浴室・洗面やキッチン、トイレの老朽化に伴う改装  
+  
高効率給湯機 & LDKの窓断熱工事をご提案  
同時に工事すれば、補助金が活用できる旨ご説明。

→**それならば決断する。**という方が多い。

→木造の場合は +床下防蟻・防腐工事をご提案。

→入替工事だけなら先延ばしにする方でも、**一緒にすると得になる。**  
**他社はそういう提案をししてくれなかった。**と、**当社にてご採用いただきやすくなる。**

13

## お客様の反応③

- 相談会の開催。  
チラシDMのみでは反応薄い。少数の来場に留まる。
- よく家の状態を知っている既存顧客で補助金適用の条件に合い  
そうな方に、個別に告知する方が、商談に発展する可能性は高い。
- 得をしたお客様には、知り合いにも得をしてもらいたい。  
この様な提案のできる会社は紹介しても信頼してもらえらると思っ  
ただける。
- ほぼ99%のお客様はこの制度を知らない。



## 工事内容別請負工事額と補助額のまとめ(平成29年度)

昨年度に比べ、平均契約金額は110万円UPしたが、平均補助金額は6万円ダウンした。

	工事内容	件数	契約金額(平均)	補助金学(平均)
1	外装・窓(既存高効率給湯機有り)	2件	203万円	49万円
2	外装・高効率給湯機(既存LDK窓断熱済)	4件	318万円	38万円
3	外装・窓・高効率給湯機	5件	332万円	59万円
4	耐震+改装大型案件	1件	1,528万円	100万円
5	水回り改装・窓・高効率給湯機	3件	600万円	57万円
6	水回り改装・窓	2件	614万円	38万円
	合計		464万円	52万円

15

## 余談(ハプニング)

事業年度途中で急遽会社合併となり、どう対応したら良いのかとまどい、混乱した。

### 1. ひょっとしたら、交付決定が取り消されたりするのでは？

- ・合併前の「(株)リフォーム兵庫」で契約、申請、着工しているが工事中に合併する。
- ・申請まで終わっているが、合併後に着工する。
- ・完工しているが、これから完了報告を出すものもある。(補助金の受け取りがどうなる?)
- ・契約したが、申請が合併までに間に合わない。……等々



### 2. 実施支援室に相談・指示を仰ぎ、肅々と対応。合併後も無事に事業継続する事ができた。(※合併前に事前に実施支援室に相談が必要)

- ・各案件毎にお客様との間に「引継ぎ同意書」が必要となる。その他、合併契約書提出。
- ・相手方会社も既に事業者登録していた。合併後、同じ社名で2つ事業者コードがある。

## 今後の取り組み・要望

平成29年度は前年度と大幅に基準が変わり、スタートダッシュが遅れた。昨年同様で話を進めていたお客様との仕切り直しから始まった。基準変更の情報はできるだけ早くオープンにしてもらいたい。さらに取り組みを強化していきます。

### 1. 申請担当者の専任化の推進。

申請業務を専任したが、兼務の為、他営業担当への積極的支援には至っていない。社力とのバランスをみながら、今後の課題として将来的には真の専任化をめざしたい。

### 2. 新規顧客への告知の推進。

- ・これまではこちらでセレクトしたお客様へのご提案に留まっていたが、単独の相談会の集客は反応が薄いので、一般のリフォームイベントの会場等でのPR活動も進めていきたい。
- ・同時に官報でも一般の方への告知を行っていただきたい。(知らないのが普通の状況)

17

## 認定長期優良住宅型へのとりくみについて

現状「認定長期優良住宅型」への取り組みは行っていない。補助額の大きい認定型も使いこなせれば良いと思うが、今後も当面は「評価基準型」のみでの取り組みになると思われる。

### 「認定長期優良住宅型に取り組めていない理由」

- ・評価基準型だけでも、ようやく使い慣れてきた状態で、まだ修正等も多く労力が必要。
- ・その様な中で、評価基準型よりも基準のハードルが高い認定型への取り組みに踏み切る労力の余裕がない。
- ・そもそも評価基準型と、認定型との相違、労力の分量費自体把握できていない。
- ・認定型のメリットや評価基準型と比べてプラス何をすればできるかが分かる、講習等があれば参加したい。

-完-

# 長期優良住宅化リフォーム推進事業 事例シート

The logo for SUIKOO, featuring the word "SUIKOO" in a white, sans-serif font inside a blue square. The "O"s are stylized with a white outline.

<http://www.suikoo.jp/>

株式会社スイコー

180308

1

## 概要

社 名：株式会社スイコー

- ・一級建築士事務所 宮城県知事登録
- ・建設業 宮城県知事許可
- ・宅地建物取引業
- ・住宅リフォーム事業者団体 3団体加盟  
(一社)日本住宅リフォーム産業協会  
(一社)ベターライフリフォーム協会  
日本木造住宅耐震補強事業者協同組合

業務内容：新築/建替え、リノベーション、  
不動産売買及び仲介

業務エリア：仙台市及び近郊

The logo for SUIKOO, featuring the word "SUIKOO" in a white, sans-serif font inside a blue square. The "O"s are stylized with a white outline.

# 長期優良住宅化リフォーム推進事業 交付申請実績

年度	申請件数	契約金額	交付金額
平成26年度	8件	2,208万円	259万円
平成27年度	38件	14,907万円	1,888万円
平成28年度	19件	7,804万円	998万円
平成29年度	6件	6,107万円	交付申請中



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

3

## 本事業を活用した背景

### 2010年 ジェルコ長期優良住宅先導的モデル事業に参加



住宅性能、評価基準を  
意識するきっかけに



### 2011年 東日本大震災

補助金制度の活用・情報提供  
を行うきっかけに



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

12

4

## 本事業への取り組み①

### 2015年 住宅リフォーム補助金活用セミナー開始



当初は弊社顧客様へダイレクトメールを送り、セミナーへ集客。

インスペクションに対する価値付けをして、プランニングや見積の前にインスペクションの実施を勧める。



国の取り組みとして、リフォーム・リノベーションを活性化させる政策があることを紹介して、国としての方向性に沿った工事、補助金であることを理解してもらう。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

5

## 本事業への取り組み②

### リフォームで生活向上プロジェクトへ登録。



国土交通省・経済産業省  
後援プロジェクト登録イベント

2015年から2017年12月まで

- ・ 324回開催
- ・ 1,055組1,379名の参加

メーカーショールームを初め、地域のコミュニティセンター、市民センター、町内会のイベント(研修会)に招かれることもある。

参加者の9割が本事業を知らない。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

13

6

## 本事業への取り組み③

### 現場近隣へのアプローチ



着工中の現場には、本事業であることの看板を設置。

問い合わせの発生も多く、三軒連なって本事業の申請を行った事例も発生しております。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

7

## 本事業に関する情報共有①

### 勉強会の実施(社内向け)



担当社員が事業者向け説明会へ参加後、社内にて定期的に勉強会を開催し情報共有。

その後、社内ロールプレイングを合格した社員は講師となり、お客様向けにセミナーを行う。

講師を経験することで、本事業への学びを深めていく。

年に一度、申請書類作成を専任担当者だけでなく、社員全員で分担して行う。

それにより、社員を本事業申請する上での手順と必要な情報を学び、商談時や現場管理の効果が向上する。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

14

8

## 本事業に関する情報共有②

### 勉強会の実施(協力業者向け)



社員だけではなく、施工する協力業者へも情報共有を行う。

弊社の本事業に取り組む理由、想いを伝え協力関係を構築していく。

主に性能基準、それに見合う施工方法への認識を深める。

また施工写真の撮影ポイントも着工前に共有することで、撮り忘れを防止する。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

9

## 業務拡大への効果①

### 工事の平均契約金額が上がる

新しく接点化できたお客様の工事内容はリノベーションのような大型リフォームよりも、修理・修繕の域を出ることはあまりなく、平均契約金額が40～50万円でした。

しかし、長期優良住宅化リフォームについてセミナー形式で補助金が受けられることを伝えたところ、案件数は少なくなったものの平均契約金額は400～500万円へ上昇しました。

\*セミナーから契約に至った場合

補助金が出るためお客様の予算が上がる傾向が多いです。税制優遇の効果も高いように感じます。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

15

10

## 業務拡大への効果②

---

### 社員の自信につながった

弊社が普段当たり前に行っている調査や工事のレベルが、国が認定するもの（長期優良住宅化リフォームレベル）と同じであるということに気付くことができました。

今まで自分たちがコツコツと行ってきたことの裏付けをいただけたように感じ、今までやってきたことは正しかったのだと、社員の自信につながりました。

入社3年未満の社員であっても、お客様へ自信をもって提案することができるようになり成約に繋がっております。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

11

## 業務拡大への効果③

---

### 本事業の価値を共感できるお客様が選別される

セミナーで本事業の価値を伝えることで、値段・見た目重視のお客様を早い段階で選別できるようになりました。

安く施工する業者を探している、業者に自分の都合を押し付けたいと考えている方は本事業に魅力を感じない傾向が高く、早い段階で離脱されます。

逆に本事業の主旨に魅かれ、我が家のために本事業が必要だと意思表示をされるお客様にコスト(時間)を費やせるようになり、営業効率の向上に繋がりました。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

16

12



## 本事業を活用したお客様の声①



← 施工前



→ 施工後



### ■ 仙台市泉区 K様

父が亡くなって、この家を私たち夫婦の終の住処にしようと思ってリフォームを考えていたところ、補助金が国からもらえて、それがちょうどやりたいことと合致していたので工事をしました。

家が暖かくなったのはもちろんですが、老朽化が進んでも見えにくい・わかりにくい部分も今回きちんと直せたので、今後は簡単な修理程度で済みますから、老後の不安が1つ減りましたね。

今回は間取りも少し変えたのですが、工事をして居心地がよくなったんでしょね。今まではほとんどよりつかない部屋に長くいるようになり、1日のほとんどをその部屋で過ごすようになりました。

Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

13

## 本事業を活用したお客様の声②



← 施工前



↑ 施工後



### ■ 仙台市青葉区 T様

定年後に備えて働いているうちにリフォームをしようとして今までお付き合いのあったスイコーさんに相談したところ、この国の補助金のことを教えてもらい、この家はゆくゆくは息子へ継いでもらいたかったので、補助金を使用して今回きちんと直すことにしました。

工事前にはその会社独自の判断ではなくて、国の指針に沿って自宅のチェック・工事内容の提案があったのでいつも以上に安心できましたし、工事中も瑕疵保険という第三者機関が確認をしてくれたので、工事中は別の所に仮住まいしていましたが不安になることなく工事を終えることができました。

工事が終わって住み始めてからも暖かいし、地震や雨漏れ、水漏れなどの心配が無くなったので安心して生活しています。

Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

17

14

## 本事業を活用したお客様の声③



← 施工前



↑ 施工後



### ■ 仙台市泉区 Y様

うちに来るお客さんからよく「床暖房入れているの？」と聞かれて『入れてないよ。そのままだよ！』と話すの。

ほんとによく聞かれるんだけど、でも本当に床暖房を入れたんじゃないかってくらい家が暖かくなって、工事をして本当によかった！」「東日本大震災の時はこの家どうなっちゃうんだろうと思うくらい揺れて怖かったけど、今回間取りを変えて耐震工事もきっちりして、見えていなかった雨漏れとか床下の傷んでいた部分を全部交換できたので、今では安心してぐっすり眠っています。

Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

15

## 本事業を活用したお客様の声④



← 施工前



↑ 施工後



### ■ 仙台市泉区 H様

こういう事業は本当に助かるね。工事の際もより良いものを選べるようになる。今回補助事業があったので予算を上げることができ、外壁の塗料を良い塗料に選ぶことができた。本当に助かりました。

外観がきれいになって心も晴れ晴れ、そして家を長持ちさせるためにリフォームをしたという満足感があります。

リフォーム瑕疵担保責任保険もさらに安心できる良い制度ですね。

Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

18

16

## 本事業を活用したお客様の声⑤



← 施工前



↑ 施工後



### ■ 仙台市泉区 I様

補助金の申請実績の多さが契約の決め手になりました。

一番の目的だった寒さ対策は100点満点だね、暖かく冬を過ごせたよ。

冷たさもだけど、結露がないのには驚きました。工事前は朝起きると毎朝窓を拭いていましたから。朝カーテン開けると「ああ、掃除しなきゃな」って憂鬱な気持ちになってたのがなくなって、気持ちが全然違うわ。

耐震性も認定を頂いたから地震が来ても安心です。東日本大震災では、家で一人でいてどうすればいいかわからず怯えてましたが、もう安心できます。

最初は「雨風しのげればいい！」と思っていたけど、耐震や断熱材など見えないところもしっかりやってもらい本当に良かったですよ。

Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

17

## 認定長期優良住宅型への取り組み



引き続き、評価基準型、認定長期優良住宅型問わず推進していく。

弊社商品である `RePlus` の3モデルを性能評価基準にあわせたラインナップに変更。

RePlus léger ⇒評価基準型

RePlus ⇒認定長期優良住宅型

RePlus fierté ⇒高度省エネルギー型

一般のお客様に「性能の違い」「価格差」「補助金額の差」など、ご理解頂きにくい点をパッケージ化することで改善を計った。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

19

18

## 課題①

### 本事業の価値を伝えきれていない

弊社では補助金が見えることより、先ずは見た目ではない根本的な住まいの性能向上の重要性をセミナーを通じお伝えしています。

しかし弊社と相見積もりになられる業者の方で、『弊社の工事ですと補助金は出ませんが、その分値引きしますからうちで工事させてください』と言われる方がいるそうです。

セミナーに参加いただき、本事業の価値が伝わっているお客様はそのような営業トークはキツパリお断り頂いてますが、中には「値引き」に釣られて本事業への理解が低いままに判断される方がいらっしゃいます。

本事業の価値、重要性をHPや施工事例等を通して幅広く案内し、お客様が後悔しない選択をして頂けるよう改善が必要だと考えます。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

19

## 課題②

### 現場写真の撮影の平準化

現場管理者が常駐ではない為、営業担当及び協力業者と共に写真撮影を行っています。

タイミング良く各工程の撮影が出来なかったり、撮影者が変わるためアングルが変わってしまう問題が発生しております。

また、作業者が一人だと工事中を撮影するのが困難な場合もありました。写真の撮影方法を作成し、情報共有はされても撮影漏れが発生している状態です

定期的な情報共有の場や、現場写真の撮影を工程表に反映させることで改善をはかる所存です。



Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.

20

20



The long term plan  
For  
The Future

Copyright © 2018 Suikoo Co.,Ltd.All Rights Reserved.