

🏠 工務店お役立ち資料

DX調査用チェックリスト



目次

Agenda

01. 工務店・住宅メーカーのDXとは？
02. 工務店、住宅メーカーがDXを推進すべき理由
03. 工務店、住宅メーカーDXのメリット
04. DX調査用チェックリスト

工務店、住宅メーカーにおけるDXとは？

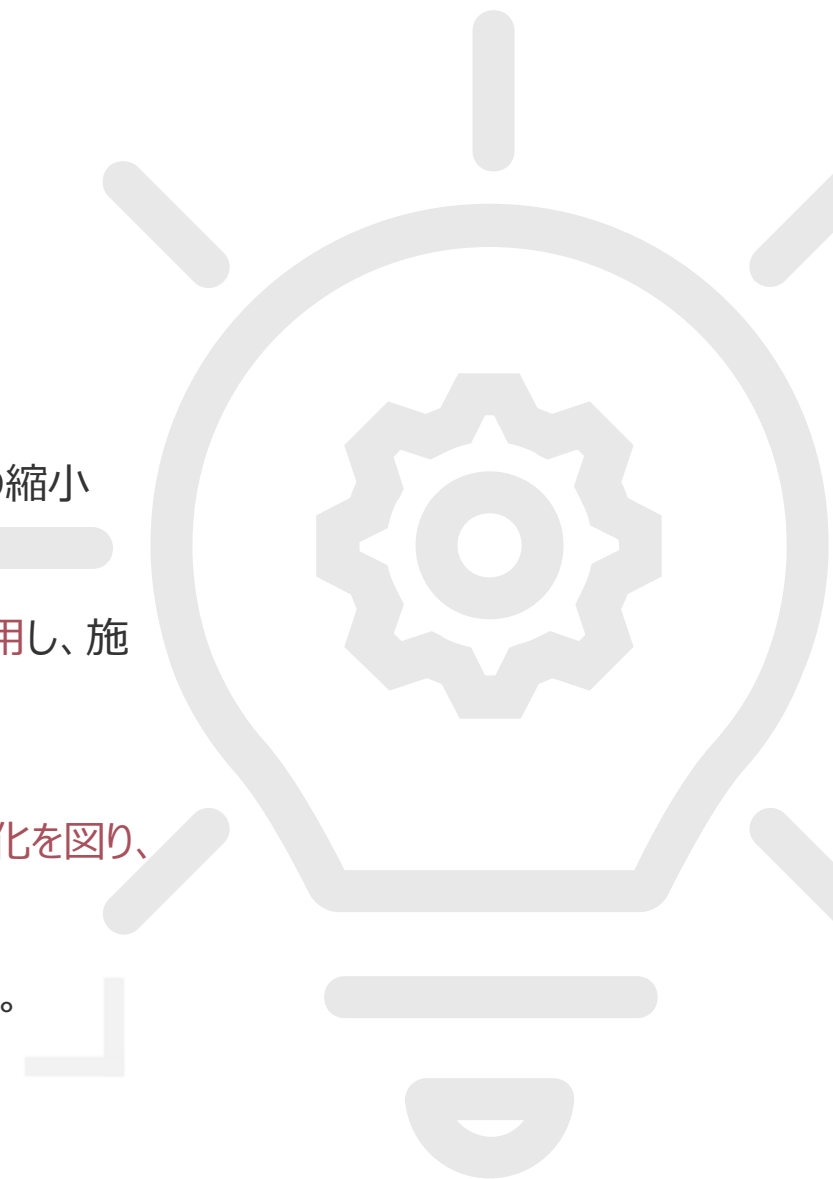
「デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）」

住宅業界は、少子高齢化や新型コロナウイルス感染症の拡大、新規着工数減少に伴う市場の縮小などにより環境が激しく変化しています。

蓄積してきた営業・設計・施工などのノウハウや顧客情報・図面などのデータとデジタル技術を活用し、施主・社会が何を求めているかに着目し、住宅営業の一連の流れや社内での情報共有、既存のシステムなどを見直し、組織、プロセス、企業文化・風土を変革することを指します。

また、それによって新しいビジネスの価値を生み出していくこと、他工務店、住宅メーカーとの差別化を図り、市場に生き残る工務店になることを目的としています。

つまり、DXは工務店や住宅メーカーが抱えている問題を根本的に解決していくことにつながります。





◆ DXとは工務店、住宅メーカーが抱える**根本の課題解決**を目的としています

1

人手不足・業務の属人化

住宅業界全体として「**人手不足**」が**慢性的な課題**となっています。これにより、一人当たりの作業量が増え、対応漏れや対応遅れといったトラブルが発生、さらに業務が増えるといった負のループが起きています。

また、**業務の属人化**により、**人材に起因するリスク**が高まってきています。例えば、担当の変更や不在によりお施主様への対応が十分にできない、**言った言わないなどの認識のズレ**が起きてしまうことが挙げられます。

2

感染による営業活動の制限

新型コロナウイルス感染症の**感染拡大**により、**営業活動が制限**されています。打ち合わせなど、対面で行っていたこともオンラインに切り替える、訪問回数を極力減らすなどの変化が見られます。よって、**オンライン化に向けた業務フロー・システムの見直し**が必要となっています。

また、働き方にも変化があります。各社在宅勤務を推奨する等の取り組みが行われ、**社員同士の情報共有の方法**についても**見直し**が必要な状況となっています。

3

資材高騰・市場の減少傾向

ウッドショックやウクライナショックにより資材・物価の高騰が顕著です。ピーク時と比べると落ち着いてきたと言えますが、2023年現在も**明確な見通し**が立っておらず、**コロナ禍以前の水準に戻るまでにはまだ時間がかかると見られています**。また、**新築着工戸数が減少傾向**にあり、**市場全体が縮小**しています。

これらの課題を解決するためには、**建材費以外で適正な粗利確保**を目的とした**生産性向上が必須**となります。特に**働く「人」に対する生産性の向上はコストダウンに直結**します。詳しくは、後述しますがDXによる**業務効率化で「人」に対するコストダウン**を図ることができます。

4

購買行動の多様化

インターネットやSNSの普及により、消費者の購買行動、**企業とのコミュニケーション手段が多様化**しています。若者を中心とした、**デジタルに慣れ親しんでいるこれからの世代に合わせたコミュニケーションの手段**を今のうちから**確立**していくことは、今後の市場を生き残る上で**重要な鍵**となっています。

コミュニケーションの多様化に対応する1つの方法として、**デジタルツールの活用**が挙げられます。選択の幅を広げることは、**新たなビジネスチャンス**の**機会**となるのです。



◆ 工務店・住宅メーカーのDXを推進すべき**メリット**として、以下の4つを挙げます

1

業務効率化

住宅業界・工務店、住宅メーカーのDXメリットの一つ目は、業務効率化です。デジタルツールなどの活用により、一人当たりの業務負担を軽減させ、対応漏れ・遅れといったトラブルを未然に防ぐことができます。

また、それにより多くの案件を抱えている社員のストレスを軽減し、社員のやる気・満足度の向上に繋がります。

2

インサイドセールスの増加

インサイドセールスの役割は、見込み顧客へ電話やメール、チャットツールなどを活用して相手とのコミュニケーションを深め「より有望な顧客」へと育てることです。

前述したように、新型コロナウイルス感染拡大に伴い、住宅業界でも打ち合わせをオンラインに切り替える動きがみられます。顧客とのコミュニケーションの幅を広げることは、新しいビジネスモデルを構築するチャンスとなります。

3

人手不足の解消

住宅業界・工務店のDXメリットの三つ目は、人手不足の解消です。住宅業界全体の課題の一つに、「人手不足」が挙げられます。

DXの代表的な方法であるIT・デジタルツールの導入は、煩わしいひと手間を軽減させ、効率の良い業務を手助けすることで、「人」にかかるコストを削減することができます。

4

顧客満足度の向上

住宅業界・工務店のDXメリットの四つ目は、顧客満足度の向上です。施主との良い関係を築くために重要なことは、「信頼」です。

住宅業界・工務店は、顧客との関わりが多く、コミュニケーションは工務店にとって課題の一つに挙げられます。そんな顧客とのやりとりの中で最も印象に残るのは、良かったことよりも良くなかったこと、つまりネガティブな部分です。

DXを通して人の手で行ってきたことをデジタルツールに置き換えることで、顧客とのトラブルを減少することができます。結果的に、顧客満足度の向上に繋がるのです。

04. DX調査用チェックリスト（記入例）

◆DXを進めるにあたっては、考慮すべき重要ポイントがいくつかあります

ソフトウェアは大きな投資です。特に複数のソフトウェアを併用する場合は慎重に検討する必要があります。このDX調査用チェックリストを使用して、ソフトウェアを使用するユーザー、各種機能とその機能に対するレビュー、メリットとデメリット、使用に必要な前提条件について確認、検討を行ってください。

	新規	追客	契約	設計/仕様打合せ	着工	アフター	2次販売	紹介
デジタル移行のメリット 自社の成長にどのように役立つでしょうか？ チームにとつての具体的なメリットを洗い出してみましょう。	<ul style="list-style-type: none"> 新規リストの管理 新規リストへのアプローチ 新規顧客の分析 見込み客へステップアップ 	<ul style="list-style-type: none"> 追客リストの管理 追客リストへのアプローチ 追客状況の分析 契約率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 契約リストの管理 追客リストへのアプローチ 契約顧客の分析 契約までの工数削減 	<ul style="list-style-type: none"> 打ち合わせの工数削減 打ち合わせ時のトラブル回避 打ち合わせの最適化 ノウハウの蓄積 	<ul style="list-style-type: none"> 現場状況の共有 打ち合わせ内容の把握 社内共有の最適化 	<ul style="list-style-type: none"> OB、OG顧客へのフォロー 定期メンテの案内 	<ul style="list-style-type: none"> 定期訪問時の情報把握 現場状況の共有 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客のファン化 顧客満足・体験の向上
ソフトウェアの選択 各ソフトウェアのメリットとデメリット、それらが各チームに及ぼす影響について考慮してください。	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションアプリ MAツール SFAツール CRMツール 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションアプリ MAツール SFAツール CRMツール 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションアプリ MAツール SFAツール クラウドサイン CRMツール 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションアプリ パース作成ツール 仕様シミュレーションツール 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションアプリ 施工管理アプリ 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションアプリ CRMツール 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションアプリ CRMツール 	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションアプリ CRMツール
必要なツール/システム 候補となるソフトウェアに必要なスキル、ツールをリストアップしましょう。	plantable	plantable	plantable	plantable	plantable	plantable	plantable	plantable
予算/費用 候補となるソフトウェアに必要な予算をリストアップしましょう。	¥×00,000/月	¥×00,000/月	¥×00,000/月	¥×00,000/月	¥×00,000/月	¥×00,000/月	¥×00,000/月	¥×00,000/月
関係者 候補となるソフトウェアを使用するユーザーをリストアップして、そのユーザーが意思決定に関与していることを確認します。	・営業担当者	・営業担当者	・営業担当者	<ul style="list-style-type: none"> 設計担当者 コーディネーター 	<ul style="list-style-type: none"> 工務担当者 設計担当者 コーディネーター 	・営業担当者	・営業担当者	・営業担当者



つながる家づくり plantable

施主との新しいコミュニケーションの形を提供する
工務店のためのメッセージアプリです。



工務店
との
共同開発

目次

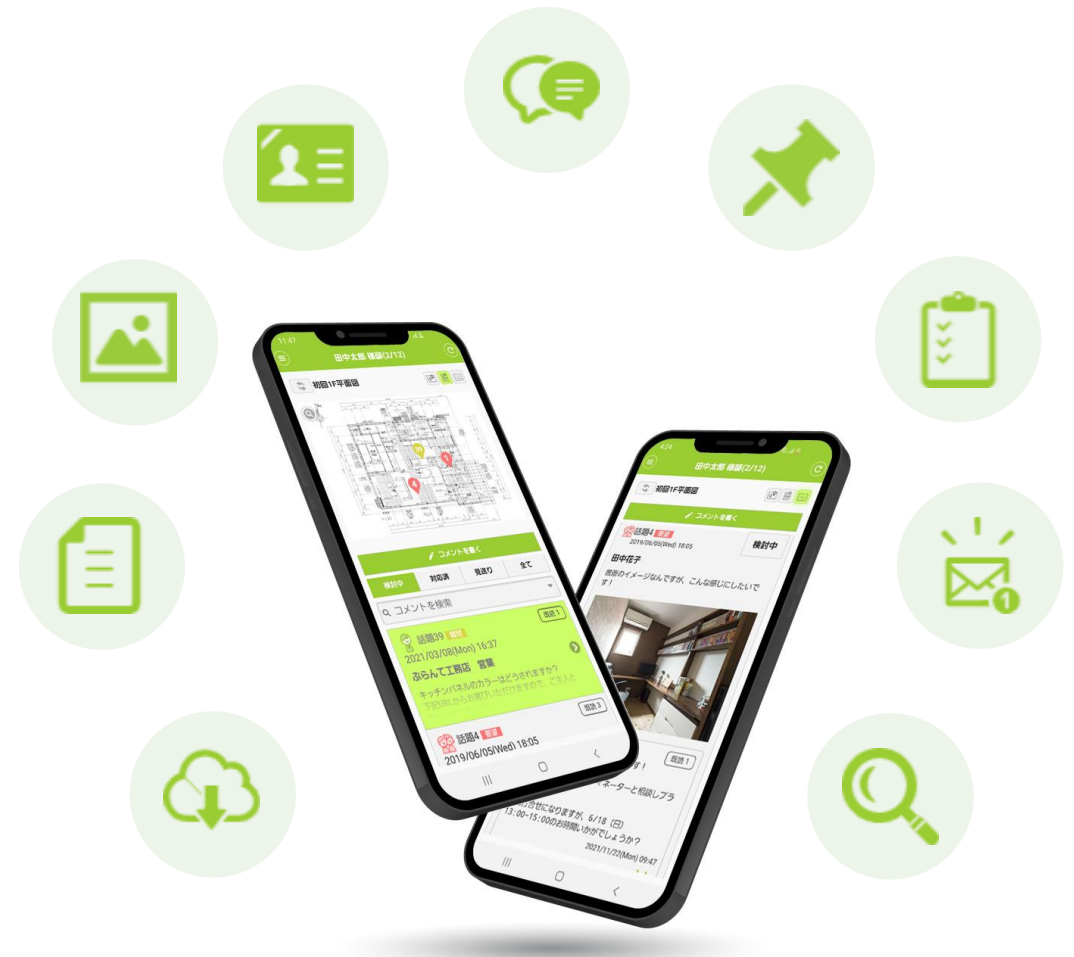
Agenda

01. plantableとは
02. plantable導入のメリット
03. 機能紹介
04. 導入企業様の事例紹介
05. ご利用料金
06. 他社ツールとの比較
07. 推奨環境
08. ご利用開始までの流れ
09. 企業紹介

お施主様との新しいコミュニケーションの形を提供する
工務店のためのメッセンジャーアプリです。

理想の家づくりの打合せを
ひとつの**table**を囲んでお話しするように気軽に
お施主様との**つながり**をより強いものに

20年以上に渡り数々のプロジェクトを成功させてきた
ITの専門家である弊社が、
「言った言わないをなくしたい」という工務店と
施主の声をもとに、工務店と共同開発して生まれたのが
「つながる家づくり-plantable-」です。



◆ plantableが選ばれる理由

工務店と共同開発した
コミュニケーションアプリ



実際に課題を抱える「工務店さんの声」から生まれました！
工務店・住宅ビルダー様専用
住宅業界とITの知見を掛け合わせて開発されたコミュニケーションアプリです。
ITの側面からサポートします。

デザイン面・機能面での
複数の受賞歴



デザイン面・機能面で、複数の専門機関から評価を受けた実績があります。

- ✓ GOOD DESIGN AWARD 2021
- ✓ ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2021
- ✓ つくばクオリティ認定 ほか

安心安全のセキュリティ
品質の追及



弊社は品質、情報セキュリティ、個人情報保護に関するマネジメントシステムを構築し、外部機関による認証を取得しています。
マネジメントシステムに準拠した開発、運用で高い信頼性を確保しています。
品質の追及をお約束いたします。

01. plantableとは

打ち合わせ以外でも顧客とのコミュニケーションは多岐に渡ります…

- ✓ タイミング
 - ✓ 対応漏れ
 - ✓ 連絡手段
 - ✓ 返信遅れ
- は様々で、は、お客様の信頼度低下つまり、顧客満足度に影響します。



◆ こんなお悩みありませんか？

「言った言わない」問題



お施主様との間で認識のズレが生じ、
言った言わない問題に発展

対応漏れでトラブル



抱える案件が多く、対応漏れや
返信の遅延が生じてしまうことがある

社内共有方法が属人化



連絡手段がバラバラで、議事録や
メッセージを探すのが手間。
社内共有にも一苦労...

◆ plantable導入のメリット

1

“理想”の共有をカンタンに



図面とコメントの連動・イメージ共有で
誤解を防ぎ、認識のズレをゼロに！

2

要望管理でスムーズに



リアルタイムで要望を管理し
未対応事項を明確に！

3

書類・やり取りを1つに



必要書類・情報を一元化
業務工数を短縮し、
社内共有もスムーズに！

“認識のズレをなくす” あれ、お施主様の認識とズレていないかな・・・きちんと伝わっているのか不安・・・

📍 図面とコメントの連動

工務店向け機能

施主向け機能



1 ● 図面ごとに話題を展開

話題は図面ごとに整理されています。話題を確認するときは、その話題の図面が表示されているので、見比べながら内容を確認できます。

2 ● 話題の位置を指定して、誤解を防ぐ

話題の位置を指定すると、図面上にその話題の番号が表示されます。図面と話題の対応付けができるので、どの場所についての話題かが明確になり、誤解を防ぎます。

“イメージ共有” なんとなくは分かるのだけれども・・・念のため、提案パターンを多めに用意しておこう

画像添付

工務店向け機能

施主向け機能

田中太郎 様邸(2/12)

コメントを書く

検討中 1 対応済 見送り 全て 1

コメントを検索

話題一覧に戻る

話題4 要望 2022/12/03(土) 18:05 検討中

田中花子
書斎のイメージなんですが、こんな感じにしたいです！

1

1

1 佐々木 舞美 既読 3
イメージ写真ありがとうございます！
次回打合せまでにコーディネーターと相談しプランご用意します。
次回打合せになりますが、12/11(日) 13:00~15:00のお時間いかがでしょうか？

画面一覧に戻る

初回1F平面図

1 ● 文字で説明しづらいイメージの共有も

コメントに画像を添付することで、文字では説明しづらいデザインイメージや実際の設備サンプルの写真などを視覚的にも伝えることができます。お施主様の「理想の家」がイメージしやすくなることで、適切な提案・要望の対応に繋がり、顧客満足度の向上が期待できます。

※添付画像は、画像ファイル（jpeg, png, gif）およびPDFファイルを添付することができます。

“対応漏れを防止” 業務が雑多で手が回らない・・・対応すべき事項ってなんだっけ・・・

コメントのステータス管理・未回答リスト 工務店向け機能



1 ● ステータス管理で対応漏れを防ぐ

話題は「検討中」「対応済」「見送り」の3つのステータスで管理されます。ステータスを適切に更新することで、検討中の話題に集中でき、対応漏れを防ぐことができます。複数の話題が同時に進行していても、話題ごとに区切られているので、混同することはありません。

※ステータスを変更できるのは、工務店側のみとなります。

2 ● 未回答のコメントを一覧チェック

施主からのコメントに対して返信をしていない未回答のコメントを一覧で表示。未対応事項を簡単に把握できるようになります。

“案内の一斉送信で時短に” 共通の案内はまとめて送りたい！ 一人一人送るのは、手間がかかる・・・

コメント一括作成

工務店向け機能

● 見学会の案内送付も楽々

完成見学会などのイベント告知を一度に複数のお客様に連絡する場合、一度のコメント作成で、一斉送信することができます。DM等の紙コストの削減やplantableを介した予約業務などをスムーズに行うことができます。

1 ● 送信対象も自由にカスタマイズ

追客中の施主様、アフターメンテナンス中の施主様など一部の対象者に絞って、送信することも可能。小さな手間をなくし、業務工数の削減に。

“必要書類を一元管理” 書類が多くて、保存場所が分からない！ 誰がどこにしまっているのだろうか・・・

図面一覧

工務店向け機能



1 ● お客様と同じ図面を見てやり取り

plantableでは図面と連動させて、コメントのやり取りができます。お客様と同じ図面見ながらやり取りを行うことで、認識のずれをなくし、トラブルを未然に防ぎます。社内全員で共有できるため、属人化した管理方法を一元化できます。

2 ● 登録図面数、無制限！社内共有も楽々

登録する図面の数に制限はありません。建築図面・パース図など家づくりに必要な書類を案件に合わせて登録・管理できます。登録した図面を切り替えながら、参照やコメントのやり取りが行えます。

※登録できる図面の形式は画像ファイル（jpeg, png, gif）とPDFファイルになります。

“進行状況が一目瞭然” 部下の担当顧客って、今どうなっているんだろう・・・ 全社の商談進捗状況を確認しておきたい

案件一覧 工務店向け機能



1

2

顧客	ステータス	支店	担当者	未回答	未読
田中太郎 様邸	● 追客中	本店	和田 崇紀、営業 太郎、佐々木 舞美	24	
佐藤ゆうき 様邸	● 契約後	本店	和田 崇紀	2	
流山森子 様邸	● 追客中	本店	和田 崇紀、営業 太郎		
守谷未来 様邸	● アフター	つくば支店	営業担当、藤堂 高虎		
青井隆 様邸	● アフター	つくば支店	営業担当、大森 志穂	14	
八潮研 様邸	● 契約後	つくば支店	営業担当		
汐留湊 様邸	● 追客中	つくば支店	藤堂 高虎、大森 志穂	3	
鈴木花子 様邸	● 追客中	本店	営業 太郎	5	
次藤幸助 様邸	● アフター	水戸支店	坂本 海		
斎藤真奈 様邸	● 契約後	本店	営業 太郎、佐々木 舞美		
村田千尋 様邸	● 契約後	つくば支店	大森 志穂		
赤井直義 様邸	● 失注	本店	営業 太郎、佐々木 舞美	4	
古宇田 様邸	● 追客中	水戸支店	杉村 梨恵、坂本 海	4	
田中健 様邸	● 追客中	水戸支店	杉村 梨恵		

● お施主様ごとの営業状況も一目で

現在打ち合わせを行っているお客様の営業状況や未回答・未読コメント件数などを確認することができ、全体の状況把握や整理にご活用いただけます。

1 ● カスタマイズで見やすい・使いやすい

自身やチームの担当顧客・支店などに絞って一覧を表示させることができます。必要な情報だけをピックアップできるため、案件数が多くなっても、整理された画面になります。

2 ● 編集モードでリアルタイムの状況を更新

TOP画面で編集操作ができるため、ステータスや担当者の更新がカンタン。定期的な更新で、リアルタイムの状況把握が可能になります。

“顧客管理もplantableで” 顧客の管理が属人化状態 過去の顧客データを参照したいのだけれども・・・

顧客プロフィール 工務店向け機能



お客様情報	
グループ情報	
グループ名	田中太郎
支店	本店
現住所	千葉県〇〇市××1-2-3
建築住所	
ステータス	追客中
有効/無効	有効
担当者	和田 素紀 営業 太郎 佐々木 舞美

田中 吉政

● お施主様の各種情報を管理

氏名や担当支店、担当者、建築住所などを登録し、お客様情報を管理することができます。新たにお客様とのやり取りを開始する際は、まずお客様情報を登録し、お客様アカウントを作成します。

● 複数のお施主様アカウントを登録可能

1つの案件に対し、複数のお客様アカウントを登録することができます。案件に関係するご主人、奥様などのアカウントをそれぞれ作成することで、お客様からのコメントが誰からのものかを区別して理解することができます。お客様アカウントの数に上限はありません。

“担当者情報を共有しておきたい” 工務店・担当者の情報をお施主様が確認できるようにしておきたい・・・

工務店情報 施主向け機能



● 工務店情報をいつでも参照可能

工務店側はお客様に個別に工務店情報や担当者の情報、連絡先を伝えなくても、お客様にいつでも参照いただくことで、伝え漏れを防ぐことができます。お客様は逐一個人の連絡帳に登録しなくてもスムーズに連絡を取ることができます。

“記録・保管スタイルは変えずに” 図面を紙でも確認しておきたい・・・ 手書きの書き込みを入れておきたい

ファイル出力 工務店向け機能



1 ● 記録・保管用に

plantableに記録された図面やコメントを電子ファイルや紙などに保管しておきたい場合などにご活用いただけます。
ファイルはエクセル形式で出力されます。

“煩わしさをなくす” あのコメントどこにある？ やりとりが多くなってくると、見返すのが大変・・・

🔍 コメント検索

工務店向け機能

施主向け機能



1 ● キーワードでコメントを検索

見返したいコメントをキーワードで検索できます。履歴を遡って探す必要がなく、煩わしさが軽減されます。設計・デザイン担当の方が、自身の業務と関連するコメントのみを確認するときにも便利です。

『お施主様に合わせた接客方法を実現、受注棟数を伸ばす』



株式会社にのみや工務店様



茨城県



規模：10-20名

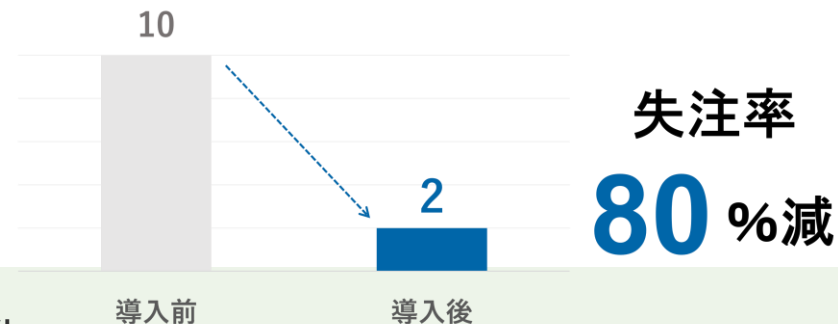
導入前の課題

- ✓ お施主様とのコミュニケーションの効率化
- ✓ 顧客満足度の向上
- ✓ 失注率の改善



導入後の変化

- ✓ 顧客接点（タッチポイント）が強化され失注数が減少
- ✓ 工務店向けコミュニケーションツール活用によりお施主様の要望の見える化。
- ✓ 顧客満足度を上げる為に、接客方法に変え事業の拡大へ



— plantableを導入しようと考えたきっかけを教えてください。



弊社は、全棟長期優良住宅の注文住宅を提案している地域密着型の地場工務店です。なんでも気軽に相談できる家の町医者のような存在でありたいと考えています。

他業種はデジタルツールを活用して接客しているが、対面打合せのアナログ対応のみなど今の接客方法が時代にマッチしていないのではないかと、より顧客の満足度を向上する方法はないかと、営業・設計・コーディネーター・工務も含め会社全体で課題を感じていました。

— plantable導入後のメリットを教えてください。

plantableを導入したことで、お施主さんとのやり取りが見える化され、社内共有や情報管理が容易になった点です。以前はLINEでお施主さんと社員のグループを作っていましたが、一定のグループ数を超えてから情報が乱立し、管理が難しくなってきました。plantableを導入することで、アプリに登録した図面や書類（建築図面・パース図・見積書・議事録など）をベースに、お施主さんとのやり取りを細分化して、対応できる点を大変便利に感じています。

『注文住宅の打ち合わせ回数、提案準備工数の大幅削減に成功』

株式会社 **ホームズ** 株式会社ホームズ様  鳥取県  規模：10名未満



導入前の課題

- ✓ お施主様とのコミュニケーション手段の一元化
- ✓ 社内共有をスムーズに
- ✓ 打ち合わせごと内容の整理



導入後の変化

- ✓ 工務店専用アプリでスムーズな社内共有
- ✓ 注文住宅の打合せに必要な情報を事前に工務店専用アプリで共有
- ✓ お施主様とのイメージの共有を明確にし、「言った言わない」をなくす

– plantableを導入後のメリットを教えてください

一番のメリットは、お施主様とのチャット内容を一つのプラットフォームに記録として残し、**全社員と共有できるようになったこと**です。文章だけでなく、**図面や写真など視覚的な情報も一緒に伝えることができる点**が気に入っています。他にも、**打ち合わせ内容ごとにスペースを分けて記録を取れること**はとても**効率的**です。LINEやメールではできなかったのが、後から記録を見返すのが楽になりました。


– 導入前と比較して、業務工数に変化はありましたか。


はい、業務工数は大幅に削減されたと感じています。特に来訪・訪問での**打合せ回数が減少傾向**にあり、20回から10-15回くらいに減らせています。理由は、打合せ以外での、**お施主さんとの接点（タッチポイント）が増えたこと**で、**関係性が密になったため**だと考えています。お施主さんに来訪してもらわなくても、話を進める・詰めることができるようになってきました。



※利用ユーザーとは、住宅ビルダー様のご利用人数となります。

住宅ビルダー様のお客様（住宅の施主様）のご利用に関しては、無制限かつご利用料金はかかりません。

 サポート：導入サポート、使い方説明会、定期面談、電話・メール・ZOOMでの質問対応(随時)

 追加カスタマイズ：お客様のご要望に応じ、対応いたします。

06. 他社ツールとの比較

	plantable	M社	L社	C社
工務店向け	○ 工務店・住宅メーカー向け	○ 工務店・住宅メーカー向け	△ 一般企業向け	△ 一般企業向け
チャット機能	○ 施主グループごとにチャットグループを作成可	○ 施主グループごとにチャットグループを作成可	○ チャットグループの作成が可能	○ チャットグループの作成が可能
一斉送信	○ グループを選択し、一斉送信が可能	○ グループを選択し、一斉送信が可能	-	-
既読情報	○ 誰がコメントを読んだか確認可能 (工務店のみ)	○ 誰がコメントを読んだか確認可能	○ 誰がコメントを読んだか確認可能	△ 既読数のみ確認可能
施主未読コメントリスト	○ 施主グループの内、一人も既読がないコメントをリスト化	-	-	-
写真添付	○ 話題ごとに写真添付が可能 保存期限なし	○ 保存期限なし	△ 容量制限あり	△ 保存期限あり
顧客管理	○ 顧客情報や現状の商談進行状況を登録可能	○ 顧客情報や現状の商談進行状況を登録可能	△ 最低限の顧客情報のみ登録可能	△ 最低限の顧客情報のみ登録可能
工務店情報登録	○ お施主様が工務店情報をいつでも閲覧可能	○ お施主様が工務店情報をいつでも閲覧可能	-	○ 企業概要を登録可能
社内共有	○ 担当者以外もやり取りの閲覧可能	○ 担当者以外もやり取りの閲覧可能	-	-
図面登録	○ 無制限で、図面登録可能 図面ごとに話題展開可能	-	-	-
図面とコメントの連動	○ 登録した図面の上にピンを立て、コメント登録	-	-	-
ステータス管理	○ 話題ごとに対応済か否かを登録可能	-	-	-

plantableは、スマートフォンやタブレット、パソコンにてご利用いただけます。



OS

- ✓ Windows7以降
- ✓ iOS9.0以降
- ✓ Android5.0以降

ブラウザ

- ✓ GoogleChrome（最新版）
- ✓ Microsoft Edge（最新版）
- ✓ FireFox（最新版）
- ✓ Safari(最新版) ※iPhone/iPad用

機種

- ✓ OS及びブラウザに対応した各種PC、スマートフォン、タブレット

アプリ版

- ✓ iOS13.0以降
- ✓ Android7.1以降

plantable担当宛：✉plantable@fdc-inc.co.jp

STEP
1



お申込み

お問い合わせの上、お申込書のご提出をお願いいたします。

STEP
2



ご利用開始準備

弊社にて初期アカウントの作成など、ご利用開始の準備をさせていただきます。

STEP
3



初期設定

貴社にてご利用担当者様分のアカウント作成などご準備ください。

STEP
4



ご利用開始

ご希望の場合は、貴社社員様への使い方説明会を実施しております。



東京、千葉、茨城を中心としてITソリューションの提供を行っています。
創業以来の実績に裏付けされた確かな技術力と顧客第一の理念のもと、多数のお客様に信頼を頂いております。

会社名	株式会社エフ・ディ・ーシー
代表者	和田 崇紀
設立	1997年2月7日
所在地	本社：〒101-0041 東京都千代田区神田須田町2丁目17番地18クリスタルビル5階 つくば事業所：〒305-0818 茨城県つくば市学園南2-8-3 つくばシティア・トワビル5階
事業内容	システム開発 コンサルティング業務 情報処理サービス ネットワークサービス システム製品の販売・導入
会社HP	https://www.fdc-inc.co.jp/



JQA-QM4395



JQA-IM0650



JQA-KP0003