

工務店さんを 笑顔に!

AnyONE
工務店向け業務効率化システム



営業も現場も経理も工務店業務が一元化

●顧客管理 ●見積り ●工程表 ●図面写真管理 ●アフターメンテナンス ●各種帳票など

AnyONEで 工務店の「働く」を あたらしく。

AnyONEでできること!!

導入企業
2700社突破!

利用ユーザ
10000突破!

Any
ONE

お客様継続率
94.6%!

更新実績
3500件以上!

入力・管理がしやすい画面。 情報を一元化し、活きるデータへ!

「担当者だけしかお客様のことがわからない」といった「属人化」しがちな工務店業務。**AnyONEでは、お客様情報や案件の進捗管理を会社全体で一元管理。**お客様情報をしっかりと情報管理することで、データを中長期の経営計画として活かすことも可能です。

案件進捗も即時確認。 業者間の連携をスムーズに!

顧客情報や工事履歴・点検予定など、あらゆる情報がAnyONE上で管理・編集・活用できるようになります。データによって閲覧権限・管理権限を設定できるため、情報の管理も安心。またチャット機能では、**スマホで現場の写真を共有**するなど、業者間の連携もスムーズに。

“いつでも・どこでも” 外出先でも現場との情報共有を!

ネット環境さえあれば、パソコン・タブレット・スマホで“いつでも・どこからでも”利用可能。「事務所に戻らないと仕事が進まない。」といった非効率なことがなくなり、外出先や移動中に仕事を進めることができ、建築施工現場での**ムダな業務の省時間化・効率化を促進**できます。

工務店業務のすべてに ご利用いただけます

工務店・ハウズビルダー・リフォーム会社などの業界に特化した業務管理システム。規模感を問わず活用いただけます。電気工事・設備工事などのさまざまな業種で使用できるのも特長の一つ。利益率アップを目指すIT支援システムです。



導入して終わりではない。 運用・定着まで徹底サポート

システムは継続的に使用しないと改善につながりません。そのためAnyONEはシステムが定着し、活用できるまでサポート。専任スタッフが、導入前にしっかりと課題をヒアリングし、業務状況やオペレーションに合わせた解決策をご提案します。



業界を熟知した 建材会社 監修のシステム

AnyONEは、多くの工務店様と取り引きする建材流通商社のナカザワ建販が開発したシステムです。細部までこだわった使い勝手とサポート体制は同業界ならではの。これまで後回しになりがちだった業務効率化のためのシステムです。



10年以上進化し続け、 業界No1・実績2700社超

AnyONEは導入実績2700社超、業界No.1を誇る基幹システム。お客様の声を反映し、アップデート数は3500件以上。今も絶えず改善し続け、使い勝手の向上を目指しています。また、「第一回 長期優良住宅先導的モデル事業」に採択された国交省公認のシステムです。



PCが苦手でも使える、 Excelのような操作感

「アプリを導入したいけれど、難しそうのためらっている」そんな不安はもう不要。AnyONEなら、Excelからのコピー&ペーストや一括貼り付けも可能。レイアウトもマウスでカンタンに変更・編集できるので、**従来使う表計算ソフトと似た操作でご利用いただけます。**



工期を適正に 収支や利益がいつでも見える

最新の情報を常に共有できるため、工期の進捗確認にタイムラグが発生しません。“いつでも・どこから”でも閲覧できるAnyONEで一元管理すれば、**収支予測や利益推移の“見える化”が可能。**AnyONEに蓄積されていくデータは会社の資産となっていきます。



こんなお悩みに

チームのメンバーが
なにをしているか把握できていない。

あのお客様とどこまで話が
進んでたか覚えてない。

出先でお客様の情報がわからず、
都度、事務所に電話している。

DMや挨拶状の
管理ができていない。

先週のイベントの
集計しない。

大切なお客様の情報や営業進捗を一括管理！

顧客管理・営業日報にAnyONE!

お客様の基本的な情報だけでなく、ご家族や勤務先・生年月日などの情報もしっかりと管理。

独自の項目も自由に設定可能です。

さらに、イベントや商談予定を確認したり、重要タスクをアラームで通知することもできます。

AnyONEで
解決！



お客様の情報を 一元化して社内で共有!

お客様の情報は、顧客情報を一括して
管理。社内全体で情報を共有すること
で、伝達ミスや機会ロスを防ぎます。

名前	性別	年齢	職業	住所	電話番号	Eメール	備考
山田 太郎	男	35	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
田中 花子	女	28	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
佐藤 一郎	男	42	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
鈴木 美咲	女	25	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
高橋 健一	男	38	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
渡辺 真由	女	30	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
小林 大輔	男	32	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
中村 由美	女	27	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
山崎 隆夫	男	40	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
水谷 恵子	女	29	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
石川 誠二	男	33	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
森田 千代	女	26	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
松本 浩一	男	37	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
加藤 美穂	女	24	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
山本 健太	男	31	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
佐々木 愛子	女	23	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
高木 大樹	男	34	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
田村 由紀	女	27	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
山崎 隆夫	男	40	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
水谷 恵子	女	29	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
石川 誠二	男	33	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
森田 千代	女	26	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
松本 浩一	男	37	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
加藤 美穂	女	24	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
山本 健太	男	31	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
佐々木 愛子	女	23	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
高木 大樹	男	34	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	
田村 由紀	女	27	会社員	東京都	03-XXXX-XXXX	example@example.com	

追客できていないお客様も 簡単にピックアップ!

より詳細な条件を組み合わせた検索が
可能。これにより追客できていないお客
様をピックアップでき、途切れてしま
いがちな関係性もつなぎとめることがで
きます。

希望職種	
訪問時期	月 日 年
登録日	月 日 年
更新日	月 日 年
日報履歴	月 日 年
日報件数	月 日 年
イベント名	
イベント区分	
イベント日付	月 日 年
URL ID	
パスワード	

DM、案内状、何を送るか、 検索結果から一目瞭然!

DMや年賀状、ニュースレターといった
販促物に応じて、お客様ごとに送付可
不可を確認。簡単に目当てのお客様を
抽出でき、その検索結果からラベルや
はぎの宛名印刷も可能です。

送付案内	送付状況
☒ 年賀状	☒ 送付済み
☒ 挨拶状	☒ 送付済み
☒ 中元	☒ 送付済み
☒ ダイレクトメール	☒ 送付済み
☒ 点検案内	☒ 送付済み
☒ 年中見舞	☒ 送付済み
☒ 土地案内資料	☒ 送付済み
☒ ハガキ	☒ 送付済み
☒ カレンダー	☒ 送付済み
☒ 販促物のみ	☒ 送付済み
☒ 完成見学会	☒ 送付済み
☒ 構造見学会	☒ 送付済み
☒ 運営相談会	☒ 送付済み

お客様の分布を地図に表示。 営業・販促戦略などに活用!

特定の条件で検索した複数のお客様を
ひとつの地図に表示。顧客分布の把握
や巡回ルートを選定、広告効果の計測
などにご活用いただけます。



商談プロセスをすべて記録。 営業管理にしっかりと活用!

お客様との商談記録や活動履歴を記録
できます。商談記録については、顧客台
帳と関連付けて保存。アプローチした情
報を共有することで、社内全体にお客
様に対応できる体制が整います。

商談記録				検索		印刷	
日付	商談内容	商談結果	商談日時	商談場所	商談担当者	商談メモ	
2023/10/10	新規顧客の商談。製品Aの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山田 太郎		
2023/10/11	既存顧客の商談。製品Bの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田中 花子		
2023/10/12	新規顧客の商談。製品Cの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	佐藤 一郎		
2023/10/13	既存顧客の商談。製品Dの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	鈴木 美咲		
2023/10/14	新規顧客の商談。製品Eの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高橋 健一		
2023/10/15	既存顧客の商談。製品Fの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	渡辺 真由		
2023/10/16	新規顧客の商談。製品Gの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	小林 大輔		
2023/10/17	既存顧客の商談。製品Hの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	中村 由美		
2023/10/18	新規顧客の商談。製品Iの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2023/10/19	既存顧客の商談。製品Jの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		
2023/10/20	新規顧客の商談。製品Kの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	石川 誠二		
2023/10/21	既存顧客の商談。製品Lの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	森田 千代		
2023/10/22	新規顧客の商談。製品Mの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	松本 浩一		
2023/10/23	既存顧客の商談。製品Nの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	加藤 美穂		
2023/10/24	新規顧客の商談。製品Oの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山本 健太		
2023/10/25	既存顧客の商談。製品Pの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	佐々木 愛子		
2023/10/26	新規顧客の商談。製品Qの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高木 大樹		
2023/10/27	既存顧客の商談。製品Rの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田村 由紀		
2023/10/28	新規顧客の商談。製品Sの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2023/10/29	既存顧客の商談。製品Tの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		
2023/10/30	新規顧客の商談。製品Uの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	石川 誠二		
2023/10/31	既存顧客の商談。製品Vの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	森田 千代		
2023/11/01	新規顧客の商談。製品Wの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	松本 浩一		
2023/11/02	既存顧客の商談。製品Xの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	加藤 美穂		
2023/11/03	新規顧客の商談。製品Yの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山本 健太		
2023/11/04	既存顧客の商談。製品Zの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	佐々木 愛子		
2023/11/05	新規顧客の商談。製品Aの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高木 大樹		
2023/11/06	既存顧客の商談。製品Bの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田村 由紀		
2023/11/07	新規顧客の商談。製品Cの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2023/11/08	既存顧客の商談。製品Dの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		
2023/11/09	新規顧客の商談。製品Eの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	石川 誠二		
2023/11/10	既存顧客の商談。製品Fの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	森田 千代		
2023/11/11	新規顧客の商談。製品Gの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	松本 浩一		
2023/11/12	既存顧客の商談。製品Hの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	加藤 美穂		
2023/11/13	新規顧客の商談。製品Iの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山本 健太		
2023/11/14	既存顧客の商談。製品Jの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	佐々木 愛子		
2023/11/15	新規顧客の商談。製品Kの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高木 大樹		
2023/11/16	既存顧客の商談。製品Lの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田村 由紀		
2023/11/17	新規顧客の商談。製品Mの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2023/11/18	既存顧客の商談。製品Nの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		
2023/11/19	新規顧客の商談。製品Oの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	石川 誠二		
2023/11/20	既存顧客の商談。製品Pの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	森田 千代		
2023/11/21	新規顧客の商談。製品Qの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	松本 浩一		
2023/11/22	既存顧客の商談。製品Rの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	加藤 美穂		
2023/11/23	新規顧客の商談。製品Sの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山本 健太		
2023/11/24	既存顧客の商談。製品Tの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	佐々木 愛子		
2023/11/25	新規顧客の商談。製品Uの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高木 大樹		
2023/11/26	既存顧客の商談。製品Vの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田村 由紀		
2023/11/27	新規顧客の商談。製品Wの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2023/11/28	既存顧客の商談。製品Xの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		
2023/11/29	新規顧客の商談。製品Yの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	石川 誠二		
2023/11/30	既存顧客の商談。製品Zの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	森田 千代		
2023/12/01	新規顧客の商談。製品Aの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	松本 浩一		
2023/12/02	既存顧客の商談。製品Bの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	加藤 美穂		
2023/12/03	新規顧客の商談。製品Cの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山本 健太		
2023/12/04	既存顧客の商談。製品Dの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	佐々木 愛子		
2023/12/05	新規顧客の商談。製品Eの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高木 大樹		
2023/12/06	既存顧客の商談。製品Fの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田村 由紀		
2023/12/07	新規顧客の商談。製品Gの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2023/12/08	既存顧客の商談。製品Hの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		
2023/12/09	新規顧客の商談。製品Iの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	石川 誠二		
2023/12/10	既存顧客の商談。製品Jの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	森田 千代		
2023/12/11	新規顧客の商談。製品Kの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	松本 浩一		
2023/12/12	既存顧客の商談。製品Lの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	加藤 美穂		
2023/12/13	新規顧客の商談。製品Mの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山本 健太		
2023/12/14	既存顧客の商談。製品Nの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	佐々木 愛子		
2023/12/15	新規顧客の商談。製品Oの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高木 大樹		
2023/12/16	既存顧客の商談。製品Pの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田村 由紀		
2023/12/17	新規顧客の商談。製品Qの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2023/12/18	既存顧客の商談。製品Rの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		
2023/12/19	新規顧客の商談。製品Sの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	石川 誠二		
2023/12/20	既存顧客の商談。製品Tの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	森田 千代		
2023/12/21	新規顧客の商談。製品Uの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	松本 浩一		
2023/12/22	既存顧客の商談。製品Vの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	加藤 美穂		
2023/12/23	新規顧客の商談。製品Wの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山本 健太		
2023/12/24	既存顧客の商談。製品Xの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	佐々木 愛子		
2023/12/25	新規顧客の商談。製品Yの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高木 大樹		
2023/12/26	既存顧客の商談。製品Zの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田村 由紀		
2023/12/27	新規顧客の商談。製品Aの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2023/12/28	既存顧客の商談。製品Bの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		
2023/12/29	新規顧客の商談。製品Cの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	石川 誠二		
2023/12/30	既存顧客の商談。製品Dの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	森田 千代		
2023/12/31	新規顧客の商談。製品Eの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	松本 浩一		
2024/01/01	既存顧客の商談。製品Fの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	加藤 美穂		
2024/01/02	新規顧客の商談。製品Gの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山本 健太		
2024/01/03	既存顧客の商談。製品Hの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	佐々木 愛子		
2024/01/04	新規顧客の商談。製品Iの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	高木 大樹		
2024/01/05	既存顧客の商談。製品Jの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	田村 由紀		
2024/01/06	新規顧客の商談。製品Kの導入を検討中。	予定通り	10:00-11:30	本社	山崎 隆夫		
2024/01/07	既存顧客の商談。製品Lの導入を検討中。	予定通り	14:00-15:30	本社	水谷 恵子		

こんなお悩みに

思っていたより
支払いが多い。

後輩が見積りの作り方を
なかなか覚えてくれない。

このままだと
予算オーバー！

当初の予定より
利益が少ない。

Excelの数式が
おかしくなった！

担当者によって
金額がバラバラ。

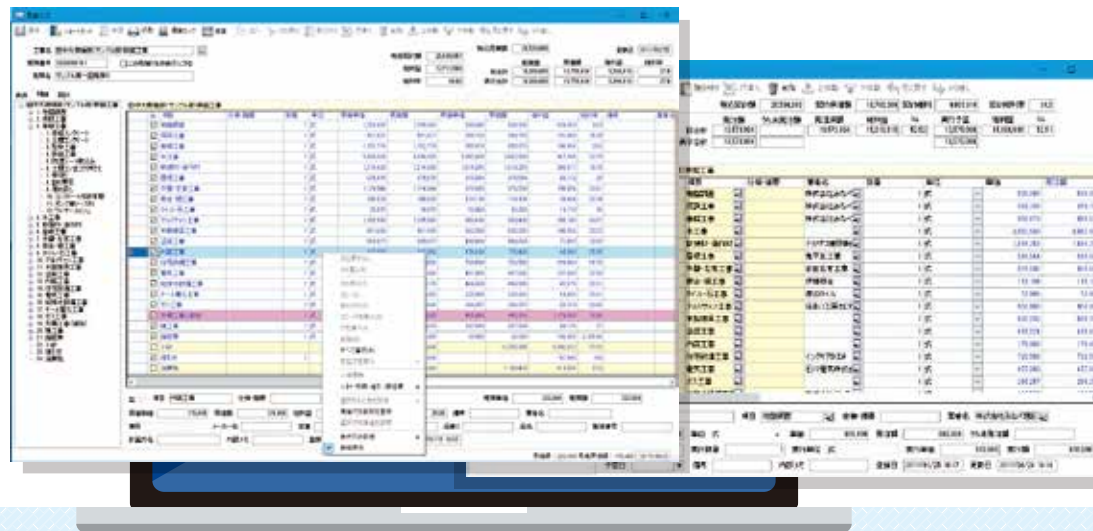
売り上げと原価を正確に管理することで利益率アップ！

見積り・実行予算・発注にAnyONE！

AnyONEの「見積り作成機能」は、エクセルのように直感的な操作でお使いいただけます。

多階層で作成できるので、新築からリフォームまで幅広い工事の見積りに対応します。

AnyONEで
解決！



過去の見積りを活用して、 新規作成をより効率的に！

AnyONEの「見積り作成」機能は、見積り専用ソフトにも匹敵する高機能。Excelからのコピーや一括更新などの機能により、素早く簡単に新規作成。



契約見積りを流し、 実行予算を作成！

契約に至った見積りをベースに、スピーディーに実行予算を作成できます。また、複数の階層にわたる予算が作成できるので、発注単位を意識した実行予算を組めます。



実行予算をベースに 発注情報を作成！

実行予算と発注のデータはそれぞれ別に保管するので、実行予算と異なる金額で発注できます。また、発注管理画面で、「発注済み」と「未発注額」を確認できるため、発注忘れの防止にもつながります。



CADや他ソフトで作成した 見積りも取込可能！

CAD見積りや各見積りソフトと連携しているので、部材の払い出しなどの防止や業務の効率化を実現。CAD→積算→見積り→実行予算→発注へと業務が一本でつながります。



締め支払日の設定に応じて、 支払予定が明確に！

請求書受付後は、設定の締め支払日に応じて、支払業務を管理します。また、月別に締め支払日の設定を変更したり、協力業者様に応じた締め支払いの条件を個別に設定することもできます。



発行した請求情報を元に 該当工事の入金情報を記録！

入金予定日に合わせて、入金の有無をチェック。入金予定日は、アラーム表示でお知らせ可能。入金チェックのタイミングもAnyONEが教えてくれるので、安心して入金管理を行えます。



こんなお悩みに

現場で今すぐ
図面を確認したい！

あの工事が
いまだうなってるかわからない！

職人さんの
空き状況がわからない！

工程表をExcelで
毎回作るのが大変。

工程表に修正が入って
編集に時間がかかる。

工程表の作成だけじゃない！ 工事全体をしっかりと管理！

施工管理・工程表作成にAnyONE!

Excelでは手間のかかる工程表の作成、移動や日程の延長もマウスひとつで簡単に。

新しい工程表を作る際は、テンプレートや過去に作成したデータを元に一発作成。

AnyONEで
解決！



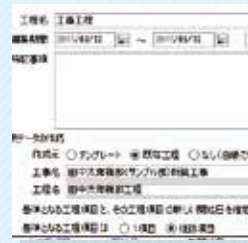
バーの作成も移動も。
マウスひとつで簡単に！

工程表は、作成や修正がマウスひとつでスムーズに。Excelでは面倒な、工程の移動や日付変更なども、マウス操作で、よりスピーディに作成できます。



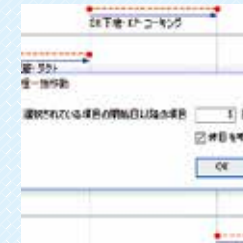
テンプレートを使って、
新しいスケジュールが簡単に！

テンプレートから複製して、新しい工程表を簡単に作成。Excelのように、ただ複製するのではなく、基準となる工程に対して日程を指定することで、新しいスケジュールが完成します。



急な工程の変更にも、
簡単操作で一括反映！

作成した工程表で日程変更が生じたときも、「一括移動」を選んで、移動させたい日数を入力するだけ。Excelでは手間がかかることも、AnyONEなら簡単に修正・調整できます。



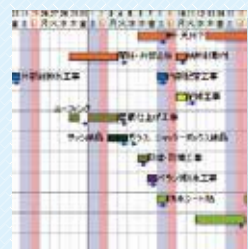
進行中の工事を一覧表示。
協力業者様の調整に便利！

同時に進行している工事を一覧にして表示できるので、現状の工事が進捗を把握できます。全体の状況を俯瞰で見ることで、無理のないスケジュールのもとと工事を進められます。



予定と実績を同時に管理。
進捗状況も簡単に確認！

工事計画に対しての実施状況も同時に管理。計画工程を管理している画面で実績も表示できるため、予実管理が一目瞭然です。



外出先や現場からでも
さまざまな情報の確認できる

AnyONEなら、スマホからでもさまざまな情報の共有が可能です。わざわざ事務所に戻ったりしなくても、外出先からスマホでお客様の情報を確認でき、業務の効率化につながります。



こんなお悩みに

うちで施工した施主様が
知らないうちに、リフォームしてた！

担当が休みになると
お客様対応できない。

忙しくて、定期点検の
予定の管理ができない。

リコールが出たけど
どこに施工したかわからない！

図面も写真も
整理が大変！

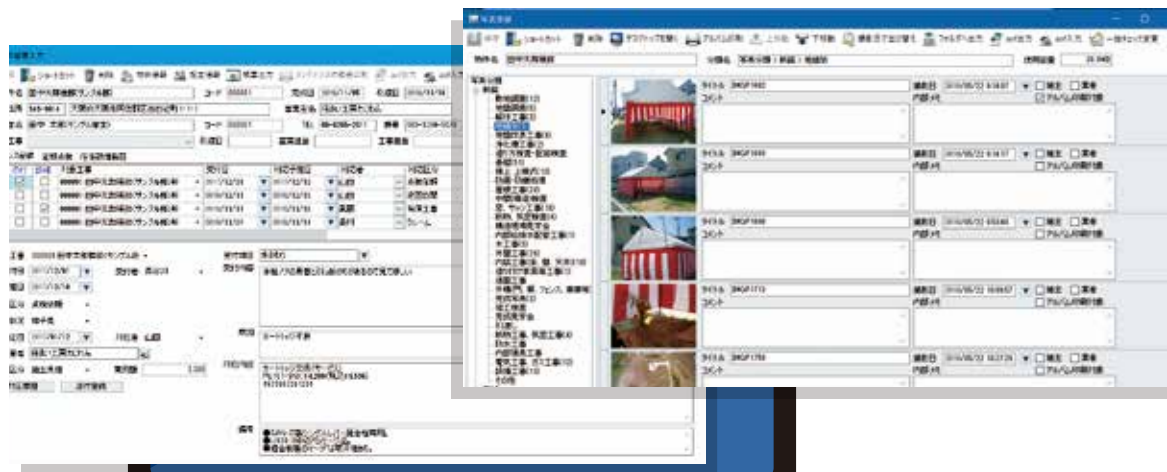
顧客管理からアフター管理まで一元管理！

アフター管理・写真図面管理にAnyONE！

工事に関わる書類の管理・保管はもちろん、定期点検の日程をアラームでお知らせ。

また、メンテナンス記録の入力・情報共有など、
お客様と未永くお付き合いするための機能が備わっています。

AnyONEで
解決！



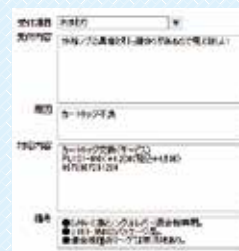
定期点検パターンに合わせて、 引渡日から自動で予定日を設定！

竣工し引渡日を迎えると、貴社の定期点検のパターンに合わせてスケジュールを自動でセット。また、点検ごとに関連する複数の書類や画像ファイルを保存・管理できます。



メンテナンスの内容を記録。 受付から完了まで確実に対応！

日付や原因、進捗状況、発生費用など、メンテナンスの連絡受付から対応完了までの状況を時系列で記録。不定期訪問の記録としても利用できます。



設置した設備機器を管理。 交換、リコール時の対応に！

施主様のお宅に設置した設備機器の耐用年数を管理。耐用年数に達する施主様を検索し、買い替えなどのご提案につなげます。また、リコール時の対応にも活用できます。



メンテナンスや定期点検も、 アラームでお知らせ！

メンテナンスの対応予定日や定期点検予定日に合わせてアラームを設定できるので、お客様からのメンテナンス依頼をうっかり忘れてしまうなんて心配はなくなります。



アフター対象の施主様を 地図上に一括表示！

「維持管理検索」で該当したアフター対象の施主様を地図上に一括表示。施主様の基本情報はもちろん、アフターの内容や前回メンテナンスからの経過時間などが管理できます。



保存はドラッグ&ドロップで。 必要なファイルをすぐ発見！

「書類・写真管理」では、貴社で定めた分類ごとに保存可能。必要なファイルがすぐに見つかり、探す手間が削減でき、確認作業も楽々。



AnyONEの機能

住宅建設・建築業界で行う業務をまとめて管理できます。



顧客管理

顧客に関わる情報がすべて確認でき、他のツールは一切必要ありません。もちろん引渡し後のフォロー記録も可能です。



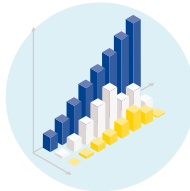
見積り作成

AnyONEの見積りはExcelに近い操作感。また、過去情報のコピーやExcelインポート機能で、作成時間を大幅カットできます。



営業進捗管理

お客様との打ち合わせや、見積り提出日や着工日の管理も可能。案件が増えても抜け・漏れなく業務を進められます。



原価発注管理

見積りに含まれる原価情報を取込み、発注までをワンクリック。同じ情報を何度でも入力する手間が一切なくなります。



請求管理

工事ごとに発生する下請け業者との請求対応もワンクリック。もう協力業者様への請求漏れ、支払対応漏れがなくなります。



入金管理

見積りに含まれる原価情報を取込み、発注までをワンクリック。入金予定も把握でき、消し込み作業の手間をカットできます。



書類・写真管理

書類、図面、写真などすべてのデータを工事情報や顧客情報に紐づけて管理できます。



帳票作成

売上一覧や入金予定一覧など、100種以上の帳票がワンクリックで出力。売り上げ分析のためにExcelを開く必要はありません。



スマホ対応

外出先、急ぎの対応が必要な際、パソコンがなくても業務が止まることはありません。スマホでスピード対応が可能です。

顧客管理

- 顧客登録
- 詳細検索
- ラベル・はがき封筒印刷
- 印刷履歴
- 顧客台帳
- 直近営業情報
- 販促案内管理
- 地図表示機能
- 現在地からの地図検索
- 顧客閲覧
- 営業日報入力
- 日報入力
- 営業日報照会
- イベント入力
- イベント実績表
- 顧客リストの地図表示
- 顧客への電話発信
- 顧客へのメール送信

見積り

- 見積入力
- 契約確定
- 諸経費・値引機能
- 部材参照
- 見積書発行
- 見積比較
- 見積・実行参照
- 単価一括更新
- 他ソフト見積取込

工程管理

- 工程入力
- 工程一括作成
- 工程表出力
- 一括移動
- 工程閲覧
- 全体概要工程表
- 業種・業者工程表
- 連動線
- 一括実績登録
- 工程形状変更
- アラーム設定
- 六曜出力

工事管理

- 工事登録
- 工事閲覧
- 工事チャット
- 原価確定
- 工事完了
- 工事日報入力
- 工事日報照会
- 入力状況一覧
- 明細検索
- 入金予定
- 工事進捗
- 施工業者一覧
- 工事手続書類出力

物件管理

- 物件登録
- 邸別フォルダ機能
- 地図表示機能
- 現在地からの地図検索
- 全社共有フォルダ
- 物件リストの地図表示

実行予算

- 実行予算入力
- 部材参照
- 実行・見積参照
- 予算確定
- 実行予算書出力
- 単価一括更新
- 発注入力
- 発注書発行
- 業者別発注明細
- 発注済一覧
- 発注取り消し

支払い

- 業者請求受付
- 支払査定
- 請求受付追加
- 受付済請求一覧
- 控除金入力
- 支払一覧

請求・入金

- 請求入力
- 請求書印刷
- 合算請求書出力
- 入金予定
- 入金入力

維持管理

- メンテナンス記録入力
- メンテナンス依頼書発行
- 定期点検入力
- 住宅設備機器入力
- 維持管理検索
- メンテナンス記録分析表
- 長期修繕計画
- アフターリストの地図表示

図面・写真管理

- 図書登録
- 図書閲覧
- 図書の協力業者公開
- 写真登録
- 写真登録
- 写真の協力業者登録
- アルバム印刷
- 写真の自動縮小機能

その他

- 150種類の帳票
- 60種類以上のマスター
- ログイン機能
- バックアップ
- リストア
- データのクリーニング
- 排他の管理
- アラーム表示機能
- リモートサポート
- 担当者別権限管理
- グループ権限管理
- データのCSV入出力
- データ連携

☑ … モバイル機能 ⚙ … フルパッケージ機能

AnyONEの利用料金

ツール利用料(月額費用)

	利用者数	3人	6人	10人	15人	20人	30人	40人	40人～
標準パッケージ 月々 18,000円～	月額利用料 (1人あたりの利用料)	18,000円 (@6,000円)	28,000円 (@4,666円)	38,000円 (@3,800円)	48,000円 (@3,200円)	59,000円 (@2,950円)	76,600円 (@2,553円)	92,000円 (@2,300円)	以降 1台追加につき +3,000円
フルパッケージ 月々 23,000円～	月額利用料 (1人あたりの利用料)	23,000円 (@7,667円)	36,000円 (@6,000円)	49,000円 (@4,900円)	62,000円 (@4,133円)	74,000円 (@3,700円)	95,000円 (@3,166円)	120,000円 (@3,000円)	以降 1台追加につき +3,000円

料金体系

初回のみ 導入費用

貴社のご要望をヒアリングの上、
導入費用をご提案させていただいております。

導入費用には下記のものを含みます

- 導入ヒアリング
- 導入環境のご相談
- 導入時講習※
- カスタマイズのご相談

※講習は1日(約6時間)となります。設定するPC台数や講習参加人数が多い(6人以上)場合は、別途費用が発生します。また地域により、交通費・宿泊費をご請求する場合がございます。

月額 ツール利用料金

アカウント数に応じた月額費用制。
詳しくは上記をご参考ください。

ツール利用料金には下記のものを含みます

- アフターサポート
- バージョンアップ
- ヘルプデスク(電話・メール・FAX)

ご希望に応じて 各種オプション料金

データ移行

現在ご使用の社内データ(Excel等含)の情報を移行します。
※データによっては、移行できないものもございます。

カスタマイズ

現在使われている帳票に合わせて、カスタマイズします。その他にも、独自機能などのシステム開発も承ります。

追加研修費

追加研修費につきましては、導入時講習と同じく1日(約6時間)で、1回につき10万円(税別)となります。

AnyONEは動作環境を選択可能

クラウドまたは社内サーバ、どちらでも設置可能です。

選択
可能



クラウド・VPSサーバ

スペック

クラウドやVPS（バーチャル・プライベート・サーバ）の場合、WEB上のユーザ画面でメモリなどのスペックが変更できます。提供されるスペックによって、料金体系が大きく異なります。

費用

月額制でスペックに応じて料金は変動するケースが多く、料金体系がわかりにくい場合もあります。大容量のストレージが必要な場合、月額の料金が上がる場合があります。

特長

必要に応じてスペックを上げたり、移転も容易です。また初期投資が低く抑えられるため始めやすいのも大きなメリットです。ハード面のメンテナンスも製造元、販売供給元が行うため、負担は小さくすみます。



社内設置サーバ

スペック

PCと同じ感覚で、物理的にハードディスクやメモリを増設することができます。外付けハードディスクとの組み合わせも比較的容易に可能です。

費用

サーバ用PC及びOSが必要です。業者に依頼すると保守料などが別途必要になる場合があります。大容量のストレージが必要な場合も比較的安価に設置することができます。

特長

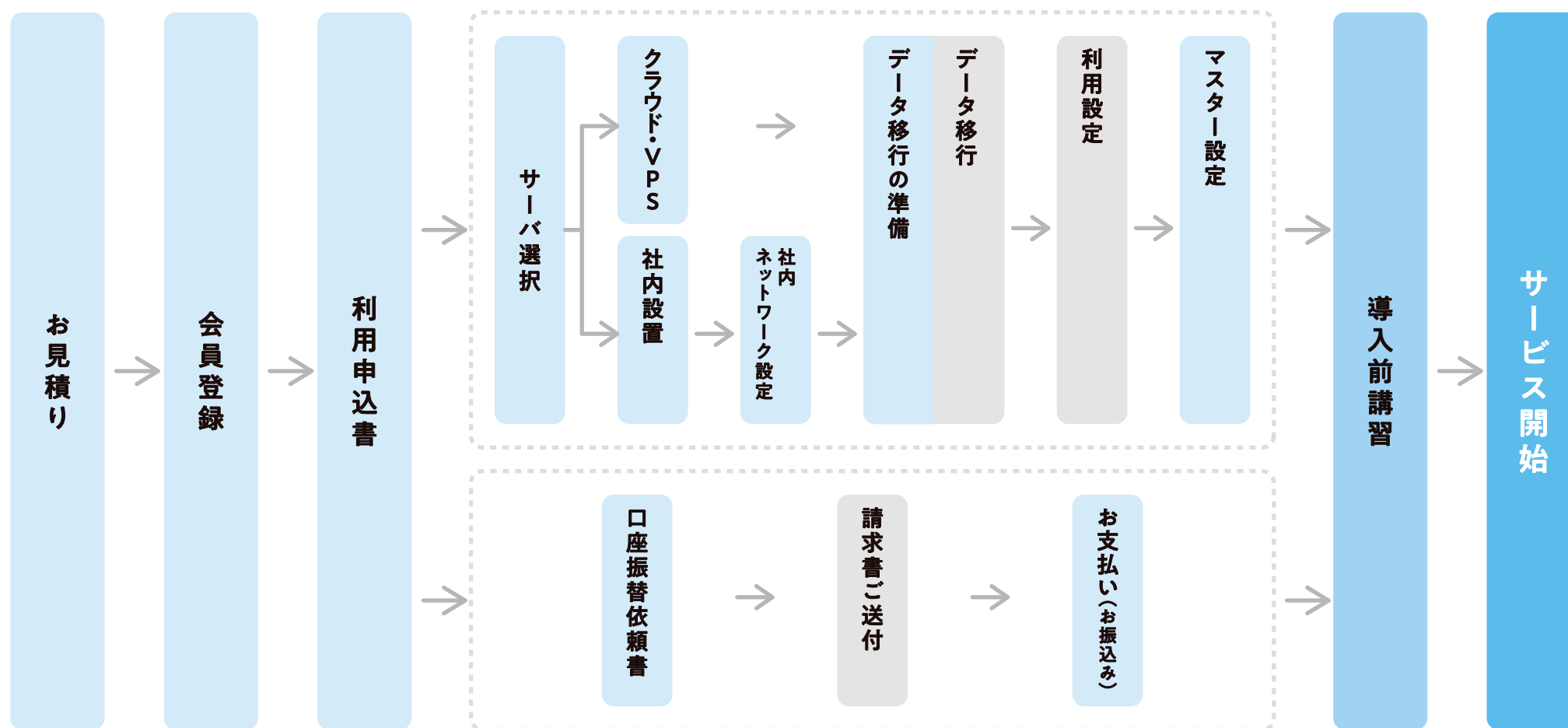
長期的にはクラウドよりコストが小さくなるケースが多いです。マシンの構成やネットワーク設定の自由度が高いのも特長です。故障・保守は自社で対応する業者へ依頼する必要があります。

 **Windows Server 推奨スペック** サーバスペックが影響するのは「データ受け渡し」、「データ検索」です。それ以外の機能はクライアントのスペックに依存します。

OS			データベース	CPU	メモリ	ストレージ	
Windows Server 2016		Windows Server 2019		Core i5 Core i7 Xeonなど	8GB以上推奨	NASを利用する場合	NASを利用しない場合
Datacenter	Standard	Essentials				500GB以上	2TB以上
コアライセンス (CALでは追加で別途購入が必要)		同時接続: 25ユーザ及び50デバイス				バックアップサーバがあればなお良い。 RAID1想定(RAID5なら3台)	
利用ライセンス(CAL)は物理サーバを購入する際に必要です。 クラウドVPSでのライセンスはサービスにより異なります。							

※記載されている内容から変更や更新されている場合があります。最新情報については、お問い合わせください。

AnyONE サービス開始までの流れ



注意事項

多拠点で利用したい場合

社内設置サーバでも、本社以外の支店など、多拠点で利用したい場合はVPN構築が必要となります。※詳しくは専門業者へお問い合わせ・ご依頼いただくことになります。

データ移行

現在使用している社内システム(Excelなど)の情報をAnyONEに移行する作業を行います。データの形式・種類によっては、移行できない場合もございます。

利用設定

サーバの環境に応じて利用設定の作業をはじめます。導入講習のスケジュールにより、リモートアクセスでの設定を先に行う場合もあります。クラウド・VPSサーバの場合は、接続アカウント情報を共有いただいた後、利用設定を行います。

導入前講習

講習時のPCや設備、会場はご準備ください。講習は1日(約6時間)となります。PCの台数や参加人数の多い(6人以上)場合、また地域によっては交通費・宿泊費が別途発生します。

口座引落

「口座振替依頼書」が15日までに到着している場合、翌々月から振替が開始となります(口座振替は使用の前の月の22日引き落とし)。振替まではお振込みとなります。

工務店さんを 笑顔に!

AnyONE
工務店向け業務効率化システム



営業も現場も経理も工務店業務が一元化

●顧客管理 ●見積り ●工程表 ●図面写真管理 ●アフターメンテナンス ●各種帳票など