



建築資材販売や、年間約150棟の注文住宅を建築する(株)北洲では、現場管理の効率化を目指してログシステムを導入しました。360度カメラを使ったVRチェックやビデオ通話によるオンライン立ち会いで、**複数拠点をリモートでスムーズに管理できるようになっています**。これにより、**施工品質の安定化や安全管理が強化され、**施主からの信頼もますます高まっています。また、**現場監督の移動時間を大幅に削減**することで、業務効率も大きく向上。無駄を省きつつ、高品質な施工を実現することで、**コストの最適化と利益確保にもつながっています**。

リモート管理で 良かった事 5選

- 1 顧客満足度が向上する
- 2 移動時間が大幅削減される
- 3 施工品質が均一化される
- 4 5県を本社から一元管理出来るようになる
- 5 現場の安全美化が強化される



詳細事例は
こちら
北洲様の
発表プレスは
こちら



(株)北洲：新築注文住宅 年間約150棟
1958年に岩手県北上市で創業し、建築資材販売、新築住宅の設計施工、リフォーム・リノベーション、非住宅事業を展開。

ログビルドよりお知らせ 現場管理をリモートで代行 下地チェックなど全10工程をお任せ

ログビルドの代行チームが、工務店の職人さんや現場監督さんと直接やり取りしながら、現場の品質管理や安全管理をオンラインで行います。これで、工務店は設計やお客様対応に専念でき、現場監督さんも発注や職人さんの管理、見積もりや図面チェックなど、デスクワーク業務に集中できる環境が整います。

株式会社 log build
住所：神奈川県横浜市西区みなとみらい3-7-1
WeWork オーシャンゲートみなとみらい8F



今すぐ始める工務店のDX

スマートビルダーズ

中堀健一・著
ecomio/log build
代表取締役

VOL.2
デジタル世代へのアプローチ

なかぼり・けんいち／1971年新潟県生まれ。2003年にecomio（工務店）を創業。神奈川県で自然素材の家づくりを手がける。2020年にlog build（IT企業）を創業。建設業界のDX化を牽引し、現場管理に新たな価値を創出。Smart Builderを提唱

【オンライン打ち合わせを可能にする手順】

- ①文字を書くときはiPadに記入する


会社でiPadを支給
- ②3Dを使った打ち合わせに徹底する


紙の平面図は使わない
- ③モニターで打ち合わせをする癖をつける


対面でもモニターを使う

ここまでできれば、完全非対面(オンライン)で契約まで可能になる

グ、プレゼン、契約まですべてをオンラインで対応できるようにしています【右図】。

デジタルの活用でエリア拡大も

打ち合わせをオンラインにしたことで、県外からの移住の相談やエリア外からの問い合わせにも対応しやすくなりました。遠方のお客様とは、地鎮祭で初めて会うというケースもあります。弊社では現場管理をリモート化（次号で解説予定）しているため、車で1時間以上かかる現場でも対応しています。新築需要が減っているなか、受注を維持するには商圏の拡大も重要なことです。デジタル世代が主要顧客となれば、初期営業から打ち合わせ、工事中からアフターまで、コミュニケーションはオンラインが主体になることは必然です。工務店にとって業務のデジタル化へのシフトは、急務といえるでしょう。

デジタル世代は「タイパ重視」

デジタルネイティブ世代（以下、デジタル世代）が第一次取得層になり始めたこともあり、住宅業界では彼らに合わせた宣伝や営業・接客方法が求められるようになりました。スマホやPCを使ったコミュニケーションが当たり前のこの世代は、常に膨大な情報やコンテンツに触れ、その中から有益なものを選び、活用します。そんなデジタル世代は、とにかく「自分の時間を取られることに対して過敏」ということを覚えておくといでしょう。「タイパ」（タイムパフォーマンス）という言葉が使われているように、できるだけ短い時間で効率よく成果を得ることを重視するので、電話でのやりとりや移動する時間が少ない方法でアプローチしたいものです。

営業や打ち合わせに紙の資料は使わない

地方に行く現場見学会やイベントの集客にチラシを配布している工務店を見かけます。チラシは有効な手段の1つですが、私が活動している神奈川県では、2万枚のチラシを配っても数件の問い合わせがある程度だったため、15年程前にチラシの配布はやめました。現在、エコモでは、インスタグラムやYouTubeで集客・宣伝を行っています。特にインスタグラムは、引き渡し後にお客様が住み心地について投稿すると、エコモから報酬が支払われるシステムを導入してから問い合わせが増えました。新規のお客様とは、メールやDM（ダイレクトメッセージ）でのやりとりが中心で、電話や来社しての面談は行っていません。

また、8年前から紙の図面や資料を使った打ち合わせも禁止しているため、セールスからヒアリン

※1990年代半ば〜2000年代に生まれ、物心がついたときからインターネットがある環境で育った世代