

インフレ時代を潜り抜けるカギは原価管理 リモート管理が利益を守る



本紙発行人 三浦 祐成

積算から始まる生き残り戦略

三浦 2025年の工務店業界を振り返り、一番大きな問題は何だったと中堀さんはお考えですか。

中堀 やはりインフレですね。統計データを見ると、2021年から物価が上がり始め、23～24年に財務の問題を抱えた会社が多くあるようです。最近相談を受けた工務店では、従業員の賃金や原価が上がっているのに売上は横ばいでした。価格上昇分を見積もりに転嫁できていない企業が見受けられるのが気になります。

三浦 価格転嫁ができない根本的な原因はどこにあるのでしょうか。

中堀 積算を行っていないことにつきると思います。過去30年ほど、デフレ経済が続いてきましたが、この期間は積算を細かくしなくても問題はありませんでした。ところが今はビーストでさえ週単位で価格が上昇する時代です。古い単価で営業が見積もりを出すと、竣工までの10ヵ月で原価が積み重なり、粗利が消えてしまうのです。

三浦 でも多くの工務店はまだ積算が甘いですよね。

中堀 そうですね。こうした話をすると、「監督が積算すればいい」と言う方もいますが、特に人手が少ない工務店の監督は現場でやり直しに追われてそんな余裕

人件費・原材料価格が高騰する時代、多くの工務店で積算の甘さによる粗利の圧迫が起きている。2026年を前に、工務店は原価管理を徹底し、DXやBPOで生産性を高められるのか。工務店・ecomodo(神奈川県藤沢市)を経営する一方、積算と原価管理の徹底、DXによる現場改革を訴え続ける建設テック企業・log build(横浜市)代表も務める中堀健一さんに、新建ハウジング発行人・三浦祐成が直撃した



log build / ecomo 代表 中堀 健一さん

はありません。だから私が経営する工務店・ecomodoでは2022年に積算部を設立しました。その上で「営業が見積もりを出す前」に1回、「顧客打ち合わせ中」に2回、「着工前」に1回の計4回、必ず積算部のチェックを受けるルールにしています。これで原価がブレず、完工粗利を守れるようになりました。

三浦 つまり、積算が完全に終わって確定してから着工すると。

中堀 そうです。さらにecomodoでは「顧客との面面・仕様の打ち合わせを着工1ヵ月前までに100%終了」「協力会社に変更ゼロの図面を着工1週間前に渡す」、この2つの条件を満たした状態を「完全着工」と呼んでいます。なお、ecomodoの完全着工率は2024年に27%、25年は44%程度で、26年は60～70%を目指しています。

三浦 積算の徹底が不可欠であることはよくわかりました。では、その積算を土台にした上で、工務店がインフレ局面を乗り切るために特に意識すべき点は何でしょうか。

中堀 棟数を追うより、売上の約75%を占める原価をコントロールして、粗利率の向上を図ることをおすすめしたいですね。例えば50年前のオイルショック時も資材費の高騰とインフレが生じ、ゼネコンは倒産が相次ぎました。その中に

あって、大林組は積算課・資材課・購買課を強化することでコスト管理を徹底し、生き残ったそうです。しかし、住宅業界はこうしたインフレ時の経験が知識として蓄積されていないため、50年前にゼネコンが苦しんだ問題と同じ構図で今、悩まされているのです。

現場をクラウド化するBPO革命

三浦 御社のリモート施工管理システム・log build、2025年はどうでしたか。

中堀 大きく伸びました。遠隔管理と第三者チェックの業務プロセスの一部を外部の専門業者に委託するBPOサービスがようやく工務店に浸透し始め、現在は新規企業様の導入を一時的にお待ちいただいている状況です。

三浦 それはすごいですね。一方で監督は複数物件を抱えているにもかかわらず、チェックに行つても大工さんが現場にいるとは限りません。

中堀 だからlog buildでは、「職人がいる時間に合わせる」のが基本です。オンラインで時間を指定してオペレーターが「お疲れ様です」「熱中症は大丈夫ですか?」と声をかける。これを徹底すると職人は喜び、時間通りに動いてくれます。逆にダメなものはダメ、忖度ゼロで改善点は是正するよう求めます。最初は「厳しい」と言われますが、改善のための



総勢25名の建築士をえた
リモート管理スタッフが全国
の地域工務店の現場リモート
チェックを行っている

クは大きく下げられます。

三浦 採用について教えてください。

中堀 この5年、当社の採用はInstagramと紹介だけです。それで定着率は90%超、育休以外でほぼ離職者は出ていません。鹿児島や北海道から採用した社員もありますが、SNSを通じて「ファン」になり入社しているので、簡単に辞めない。

三浦 工務店の未来はどんな世界でしょうか。

中堀 少人数でもクリエイティブに仕事ができる世界になるのではないでしょうか。土壁や漆喰など日本の技を残しつつ、地域のハブとして機能する工務店は、財務と内部体制を守れば必ず生き残れるでしょう。将来的に、監督は3人から1人へと減るかもしれません。それでもDXやAIなど最先端技術を活用すれば、少人数で10～20棟を回せるモデルは十分成立し、給料も大幅に上がる。監督や設計の年収が1000万円を超える未来は必ず来ると思いますし、それが実現したら僕は本当に嬉しいですね。

三浦 明るい未来ですね。

中堀 お客様とリアルに打ち合わせして、社員もお客様もファンになり、お金が地域で循環する。これが工務店の正しい姿だと思っています。そうなったら最高に面白いですね。

三浦 残存者利益はあるということですね。今日は元気が出るお話を伺えて、明るい気持ちになりました。

中堀 AIが進化したことで低賃金化が進むテック業界よりも、工務店業界の方が未来は明るいのではないでしょうか。工務店が地域に根差し、持続可能な社会を支える存在になることを願っています。



痛みだと思っています。

三浦 どこまで遠隔で確認できるのですか。

中堀 現地で触れて確認する必要がある検査以外はすべて対応可能です。log buildのチェック項目は、ecomodoで5年間蓄積したクレームや施工ミスのデータをもとに「ここを確認すれば99%は防げる」というマイルストーンを抽出したものです。建築士の資格を持つオペレーターが機械的にチェックするので、任せていたければ、監督は「自分でなければ判断できない納まり」や「クリエイティブな判断」だけに集中できます。中にはやり直しに使命を燃やし、「俺がみんなを助けたんだ」と満足する監督もいますが、そもそもミスがなければ発生しない仕事であり、会社全体の利益にはつながりません。監督が本来の仕事に専念できる仕組みを作ることこそ重要だと考えています。

三浦 工期管理も遠隔で可能ですか。

中堀 可能です。オペレーターが「基礎の完成は1月27日ですよね」「撮影は8時から連絡します」とLINEや電話でコミットさせる。監督だけだと、最終的な工期に合わせて終わらなければいい、となりがちですが、こちらは工程ごとに締め切りを設けるのでズレがなくなる。結果、工務店は利益を確保でき、顧客満足にもつながります。

三浦 他社の現場を管理するにはノウハウが必要ですね。

中堀 そこでecomodoのノウハウを持つ建築士をlog buildに移籍させ、コンサルチームを設けました。「この詳細図では職人に伝わらない」「監督が管理しづらい」と上流から修正することで、現場全

体がスムーズになります。

インフレ時代を越える三つの鍵

三浦 2026年の展望について伺います。

まず、log buildはどのような進化を目指すかお聞かせください。

中堀 細かい技術はまだ言えませんが、遠隔管理の自動化を本格的に進めたいと考えています。

三浦 2026年もインフレはまだ続くとお考えですか。

中堀 インフレは終わらないと思います。仮に物価上昇が少し抑制されたとしても、せっかく3000万円から4000万円に上がった住宅価格を、今さら3500万円に戻す工務店はないのでは。まだ上がると思います。

三浦 DXで生産性を上げつつ、売価も上げるということですね。ただ、こういう時期は原価を叩いて棟数を追うローコスト系や、それを煽るコンサルも出てきます。

中堀 非常に危険です。こうした点からも2026年は分岐点ですね。安売りで数を取るか、生産性を上げて利益を取るかで未来が分かれます。ポイントは3つ。

第一に財務を徹底的に強化すること。単価を上げても利益が出ていない会社は危険です。第二に集客をエリア外に広げること。ecomodoは毎年県外で2棟以上受注するルールを設けています。オンライン打ち合わせと遠隔管理ができればエリアレスで戦える。第三に、DX環境を整えることです。30代前半以下のデジタルネイティブ世代は「業務がオンラインで完結」する環境を強く望む人も多い。こうした希望に応え、残業を抑えつつ賃金水準を安定的に高められれば、離職リスク

