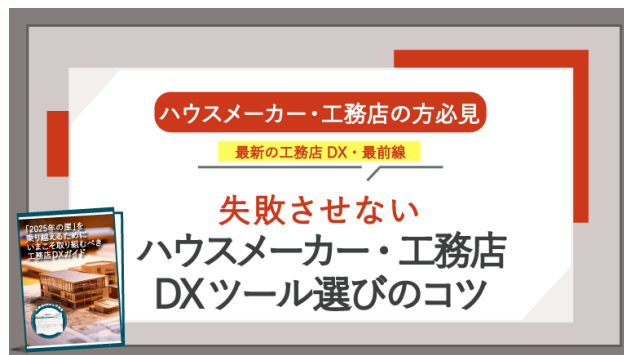


「2025年の崖」を目前に工務店はどう乗り切る？ 失敗させない「工務店DX」ガイドを公開！

～ 工務店DXマップ付、DXツールの選び方や各領域に合わせたおすすめDXツールをご紹介～

建築・不動産領域のDX推進をするFREEDOM X株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:衣笠茂樹、以下「当社」)は、「2025年の崖を乗り越えるために今取り組むべきDXガイド」を公開しました。



「2025年の崖」とは、2025年までに社会全体でDX（デジタルトランスフォーメーション）が進まなかった場合に、年間最大12兆円もの経済損失が生じると危惧されている問題のことを指します。

厳しい市場を生き抜くためには、いかなる企業においてもDX推進は必須であり、DXを推進しなければ業務効率や競争力の低下は避けられません。

「2025年の崖」は、ハウスメーカー・工務店をはじめとする建築・建設業界にも確実に影響を及ぼします。建築・建設業界は、古くからの既存システム・ビジネスモデルが根強く残る「レガシー産業」といわれる業界です。DXを推進できなければ、経営面・技術面の問題によっても「2025年の崖」に落ちいることは間違いありません。

「工務店DX」ガイドは、ハウスメーカー・工務店にとって2025年の課題に立ち向かう為の重要なガイドとなっています。
ぜひハウスメーカー・工務店のDX戦略の構築にご活用ください。

▼資料のダウンロードはこちらから

https://freedom-x.co.jp/materials/materials-5912?post_id=7884

■ 「2025年の崖」が工務店にも派生して起こる理由

「2025年の崖」がハウスメーカー・工務店にも派生して起こる理由として以下の3つが挙げられます。

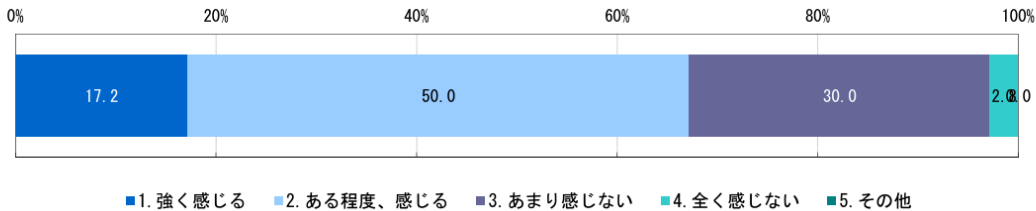
① 既存システムの全貌が見えない

ハウスメーカー・工務店は「レガシー産業」と呼ばれるほど、既存システム（レガシーシステム）に依存している企業が多い業界です。

既存システムの導入から年月が経ち、カスタマイズが繰り返されることでシステムが複雑化し、全貌が見えない（ブラックボックス化）状態になってしまっています。

一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会の調査によれば、レガシーシステムがDX促進の足かせとなっていると感じる企業は全体の約7割にものぼりました。

【Q.33】：レガシーシステムの存在が、デジタル化の進展への対応の足かせになっていると感じますか。
(ひとつだけ) (N=180)



引用：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「デジタル化の進展に対する意識調査」2017年P.50

<https://juas.or.jp/cms/media/2017/03/digitalization2017.pdf>

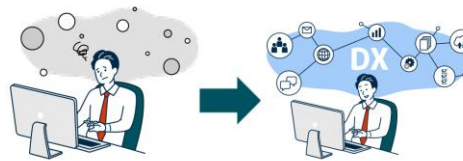
② ビジネス展開の方向性が定まらない

経営者の年齢層は高齢化しているためIT知識が乏しく、DXを具体的にどのように展開していくべきか、その方向性が定まらないことがDX推進の阻害要因になっているケースがあります。

そのため、DXを用いて変革をもたらしたいサービス・業務領域を整理し、課題解決のための戦略を経営層が判断する必要があります。



ビジネス展開の方向性が定まらない
→ DXの阻害要因



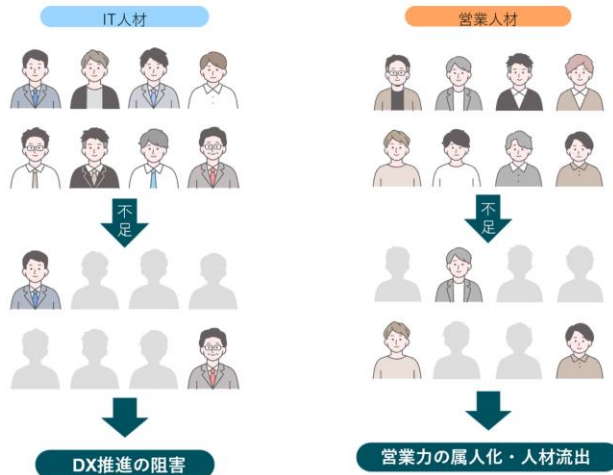
変革をもたらしたいサービス・業務領域の整理
→ 経営層が判断

③ IT人材や営業人材の不足

DX促進に必要な最新のIT事情に精通した人材不足が、レガシーシステムからの脱却やDX推進を阻害する大きな要因となっています。

また、営業人材の不足も深刻な課題となります。営業力はビジネスの成否に直結する要素であり、DX推進においても営業活動は重要な役割を果たします。

そのため、営業人員の不足は個々の営業担当に依存したビジネススタイルが生まれやすいです。このような状況では、営業力の属人化や人材流出のリスクが高くなります。



これらの要因からハウスメーカー・工務店をはじめとした建築・建設業界にも「2025年の崖」が影響を及ぼすことが予想されます。

そのため、ハウスメーカー・工務店が「2025年の崖」を乗り越えるためにはあらゆる課題を解決していく必要があります。自社の課題、業務領域に合ったDXツールを活用するのが重要です。

しかし、DXツールを活用するといってもどの業務領域にどんなDXツールがあるのか把握するのは非常に難しく時間がかかります。

そのため「工務店DX」ガイドには、各業務領域に合わせたDXツールを領域（横軸）と企業規模（縦軸）に整理した「**工務店DXマップ**」を掲載しています。自社の課題解決したい業務領域をチェックし、DXツール導入の参考にしてください。

ハウスメーカー・工務店でDXにお悩みの方は、ぜひ当社までお問い合わせください。

また資料には、工務店DXマップの他に、**ハウスメーカー・工務店DXを失敗しない秘訣**、**各業務領域の課題解決に導くおすすめDXツール**等もまとめて紹介していますので、お気軽に資料をダウンロード下さい。

▼ハウスメーカー・工務店のDXに関するお問い合わせはこちらから

<https://test.landi.jp/contact>

▼「工務店DXマップ」のダウンロードはこちらから

https://freedom-x.co.jp/materials/materials-5912?post_id=7884

■土地探し顧客の成約率を最大4倍にするSaaS型・土地探しシステム『ランディPRO』



ランディPROは、大手ハウスメーカーの90%が導入している”建築会社の営業担当者向け、土地探し顧客の接客・追客支援をするSaaS型土地探しシステム”です。

来場の7割以上を占める土地探しのお客さまに対して、ユーザーアカウントを発行でき、さらに資金シミュレーションツールや、CRMツールを搭載しているため、顧客の囲い込みや追客が容易に実施できます。その結果、従来の建築会社（工務店や設計事務所等）が苦手としていた土地探し顧客案件の”成約率を最大4倍に向上する”ことができます。

また、業務効率化においても、ユーザーアカウント発行機能があることで、土地探し顧客対応における土地情報の収集・提案工数を1日あたり約1時半、年間で約27日分カットすることができます。2024年4月から住宅建築業界にも施行される「時間外労働の上限規制」の点においても『ランディPRO』を提供することで、住宅業界の働き方改革・DXに貢献してまいります。

▼ランディPROの詳細についてはこちらから

<https://test.landi.jp/landi>

■わずか30秒で、地型にぴったりなプランを生成できる「タテテク」、プラン提案の概念が覆る



たったの30秒で!

- 1 地図上でクリックして地型を作成
- 2 敷地面積を入力
- 3 地型に合ったぴったりなプランがたくさん出てくる

※画像はイメージです

注文建築は、プラン（間取り）を自由自在にできるイメージがありますが、お客様としては、要望にぴったり合ったプランになっていない、いろんなプランを書いてくれないと感じていることも少なくありません。

その背景には、建築業界が抱える「慢性的な人手不足」や、2024年4月に労働時間の上限規制が適用された「働き方改革」といった課題において、設計者の人数や工数に限りがあるため、請負契約前では無料で1回しかプランを描いてもらえない状況があります。中には数万円の着手金を支払えば描いてもらうこともできますが、契約する建築会社を複数検討中のタイミングで依頼する方は少ない傾向にあります。

お客様としては、書いてもらえるプラン数が少ない故に建築会社とのコミュニケーションロスが起こり、本プランに要望が反映されていないケースが多くなります。

そのため、設計士が本プランを書き直す回数が増え、残業時間の増加や初回プラン作成に割く時間が減という悪循環になっています。

当社では、上記の課題を解決するために、「お客様の需要と建築会社の供給の乖離」をなくすべく、わずか30秒で！地型にぴったりなプランを生成できる『タテテク』を開発いたしました。わずか30秒で「何度でも地形に合わせたプランがつかれる」といった、従来のプラン作成に対する固定概念が変わります。また、プラン作成時のヒアリング精度を高めるとともに、簡易プランを何度でも描き直してブラッシュアップすることで、本プランを作成する際にお客様の価値観や好みにぴったり合ったプランを実現することができます。

▼タテテクに関するお問い合わせはこちらから

<https://test.landi.jp/contact>

■会社概要

FREEDOM X株式会社

<https://freedom-x.co.jp/>

当社は、注文建築の土地探し顧客対応におけるSaaS型の営業支援システム「ランディPRO」を独自開発し、ハウスメーカーや工務店に販売する事業を行っています。事業の主軸は「不動産テック」となりますが、起業の背景には現場目線の発想が根底にあります。

代表の衣笠は、フリーダムアーキテクツデザイン株式会社（現商号：FREEDOM株式会社）にて、土地探しの専門部署を発足させ、注文建築用地の仲介業務専門部署の立上げに携わってきた過程で培った現場のノウハウを最大限に活かし、本当の意味で現場が実践で活用できる”土地探し顧客の接客・追客支援システム”として「ランディPRO」を独自開発いたしました。

現在「ランディPRO」は、2019年11月よりハウスメーカー向けのSaaS形式での販売を開始し、すでに多くの大手ハウスメーカーが導入しており、日常のご接客でご利用いただいている営業担当者からも高評価を得ています。また、2023年8月より、30秒で！何度でも地型にぴったりなプランを生成できる「タテテック」のβ版を提供開始いたしました。

代表者 : 代表取締役社長 衣笠茂樹

本社所在地 : 〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町11-12 サンライズビル8階

設立 : 2019年9月17日

事業内容

- ・ 建築・不動産領域におけるDXコンサルティング
- ・ ランディ、タテテックの開発
- ・ ランディPRO(システム)の販売
- ・ Webマーケティング支援

■本件に関するお問い合わせ先

FREEDOM X株式会社 広報担当者

メールアドレス : press_fx@freedom.co.jp