



YouTube



■ 株式会社ダイテック クラウド事業
■ 東京都品川区南大井 6-16-19 大森 MH ビル Tel. 03-5762-8660
■ <https://www.kensetsu-cloud.jp/>

プロモ隊の全国津々浦々 2022.9.14 第3号
取材に行ってきました！

取材日: 2022.7.21

株式会社 柴木材店 様
工務店クラウド EX 現場 Plus



ダイテックのクラウドは計数管理に強みあり 意識改革が進み粗利 2%UP

今回のインタビュー先は茨城県下妻市に本社を構える地域工務店、柴木材店様。取材の舞台として訪ねたのは、つくばエクスプレス終点「つくば駅」から車で約 10 分の距離にある「里山の平屋暮らし」。数々のメディアに取り上げられたこの住宅は 2019 年に開催された「里山住宅博 in つくば」に出展されたモデルハウスで、今もなお、現役で活躍しています。当時出展された他のモデルハウスがその役目を終え、人々の暮らしに宿る中、このモデルハウスだけは今も変わらず訪問者に夢を与えてくれています。「まだ売りたくないんですよ」。笑顔でそう話してくれた柴社長の言葉から、とことんこだわったこの家への愛着を感じました。今回はそんな職人のような気質と元銀行マンならではの経営眼を持つ柴社長にお話をいただきました。

— Profile — 銀行マンから工務店経営へ

柴 木材店はもともとは材木の小売りとして祖父が創業しました。わりと早い段階から建築も併業するようになり、今は建築 1 本でやっています。私自身は 10 年前に 3 代目として事業承継したのですが、それを意識したのは高校 1 年のとき。家業を継ぐには経営の知識が必要だと考えて大学は経営学を専攻し、会計のゼミに入りました。卒業後は、自然な流れで信託銀行に就職し、金融という世界から経営を学びました。20 代後半で柴木材店に戻り、そこで見た光景はアナログ経営。キーボードに触

られる社員が半分にも満たないような状況で、やりとりはすべて紙と FAX。工務店の使命は「建てた後の家守り」だという思いがあつたのですが、オーナー様の情報は段ボールと古参社員の頭の中。さすがにこれはまずいと思いましたね。

株式会社柴木材店 代表取締役
柴 修一郎 様



「里山の平屋暮らし」。建築家・伊礼智氏と柴木材店のコラボレーションによるモデルハウス。里山の景色に溶け込む素朴な板張り

■ 柴木材店 DATA

創業 52 年。社名の通り木材店から始まり、現在では茨城県南部を中心に家づくりを行う地域工務店。木を知り尽くした立場から全国の林産地より良質な木材を集め、木の家づくりに真摯に取り組む。世界トップクラスの全館空調システム「OMX」を採用するなど 1 年中快適に過ごせる家づくりにこだわり、LIXIL メンバーズコンテスト地域最優秀賞や東京建築賞最優秀賞の受賞など数多くの実績をもつ。その土地ごとに自然のエネルギーを取り入れた緻密な設計で、住まい手の「暮らし」に寄り添った一生に一度の大切な家づくりが叶う。

— 工務店クラウド EX — 自社システムからクラウドへ

当時、住宅業界には、定期点検などのメンテナンスに対しては「寝た子を起こすなし」的な、いわゆる建てっぱなしの文化がありました。お金をかけて顧客管理ソフトをつくるなら、オーナー管理ではなく営業管理だろうというのが社内でも大半の意見でした。ただ、地域工務店の使命に立ち返ったとき、やはり必要なのはオーナー様の情報を管理するソフトだと考え、かなりの費用をかけてオリジナルのシステムを作り上げました。しかし、頻繁にアップデートする OS への対応や他システムとの連携など、次第に自社で維持していくことが困難になりました。そこで今度はクラウドの仕組を使つた顧客管理ソフトを探し始めたんです。その時出会ったのがダイテックさんでした。

粗利で約 2% の改善がみられました。この数字は全体からすると非常に大きな金額で高い費用対効果をもたらしてくれる素晴らしいソフトだなって思います。

— 現場 Plus — お客様への進捗報告の負担が 10 分の 1 に

幹システムでダイテックさんを採用したことから現場管理につきましてもダイテックさん一択。何の迷いもなく「現場 Plus」を導入しました。すごく便利になったのがお客様への工事の進捗報告。以前はエクセルで報告書のフォーマットを作つて、そこに写真や文書を入れて、PDF に変換したのち、メール本文にファイルを添付して毎週、送っていました。「現場 Plus」はお客様ごとに専用ページが作られるので、初回打合せで QR コードが印刷された紙を 1 枚渡せばあとはクラウド上で写真とコメントを定期的に更新するだけ。作業負担は 10 分の 1 程度になったのではないかと思います。また、チャット形式で簡単にコミュニケーションがとれるので、お客様と現場監督とのやりとりも垣間見れて、そこもとても気に入っています。

現場パトロールにも活用

現場では定期的にパトロールを行つてはいるのですが、そこで気になる所や正箇所などがあるとそれも「現場 Plus」に上げておいて、きちんとクリアしたかどうかのチェックを社員全員が確認できるような体制をとっています。あとは工程表をみながらいろいろな職人さんとの連携を確認したり、図面や写真のやりとりなどでも活躍しています。

— 社内展開について — 迷っているならすぐに入るべき

クラウドの導入を決めた時、最初はみんな嫌がりましたね。ただ、使っていくうちにその便利さを実感したようで今は社内のインフラとして定着しています。使ってみて分かったことは、いきなり 100 をやろうとすると絶対に無理だということ。利用範囲を少しずつ少しずつ広げていくことで効率化が進みます。もし、迷っているならすぐ入れた方がいいと思います。ダイテックさんのシステムは初期費用が多くかかる仕組ではないので、失敗したらやめるということもできます。まずはやってみて損はないですね。

編集後記

セミナー、勉強会、取材といつもお世話になっている柴社長。お話を常に伝わってくるのはカスタマーファースト。お客様に最高の暮らしを提供したいという想いとそれを実現するためのツール活用。建てるなら柴木材店。今日もそう感じずにはいられない一日でした。(江谷)

木々の香りが心地よく、世界トップクラスの性能ともいわれる全館空調システム「OMX」が設置されたモデルハウスは、ずっとマンション暮らしの私には全てが目新しく終始キヨロキヨロとしてしまいました。取材合間には、柴社長と同じラグビー部出身という共通点が判明し、部員とマネージャーの立場ですが、ラグビー部のあるあるトークができるとても嬉しかったです。改めまして、この度は取材にご協力いただき誠にありがとうございました！(東松)

有償工事の95%以上がオーナー様からの依頼

オーナー様の管理は頂いた全ての問合せをシステムに入力すること、そしてそれを毎朝読み合わせをすることから始めました。小さな工事でもクレームでも担当者が握ってしまうのではなく、対応状況まで全て全員で確認しあうことを何年もかけて徹底しました。その結果、何が生まれたかというと、年間 250 件から 300 件ある新築工事以外の有償工事の 95% 以上をオーナー様からご依頼いただけるようになったのです。「小さい工事ほど大切にしよう。小さいクレームほど大切にしよう」というのが我が社の文化になりつつあります。

見積、実行予算、発注で強みを発揮

顧客管理以外だと、見積、実行予算、発注、いわゆる予実管理の部分で 1 番クラウドの強みが発揮できていると思います。私は金融機関出身というのもあって財務に重きを置いています。年間の利益予測には、見積、実行予算、発注の各数字の正確さが大きく影響します。その仕組がすごく長けているというのがダイテックさんのクラウドを使ってみての印象ですね。また、計数管理に強いソフトを入れたことをきっかけに、社内で委員会を発足させるなど、数字に対する意識改革も行いました。その結果、