

「2025年の崖」を 乗り越えるために いまこそ取り組むべき DXガイド

工務店DXマップ付き!



Prologue 「2025年の崖」を乗り越えるために、いまこそ取り組むべきDXガイド

この度はホワイトペーパーをダウンロードいただき、誠にありがとうございます。工務店にとって2025年の課題に立ち向かうための重要なガイドとなります。「**工務店DXマップ**」をご用意しました。こちらを参考にして、貴社のDX戦略の構築にお役立てください。



▶ Prologue DXに乗り遅れることで生じる「2025年の崖」問題

デジタル・IT技術を用い、企業が新たなビジネスモデルや事業を生み出すことを「DX（デジタルトランスフォーメーション）」といいます。

DXは経済産業省も推奨しており、DXの取り組みが進まないままに2025年を迎えた場合、大きな経済損失が生じる可能性も発表されています。

この問題を「**2025年の崖**」と呼び、2022年時点で約半数以上の企業が「2025年の崖」を回避するためにDXの取り組みをスタートしている状況です。

▶ Prologue 工務店にも必ず訪れる「2025年の崖」

「2025年の崖」問題は、工務店にとっても他人事では決してありません。

工務店、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」と呼ばれています。

この背景からも「DX化に着手しづらい」「着手をしていてもDX化がなかなか進まない」といった工務店は少なくありません。

このままDXが推進されることなく2025年を迎えることで、**工務店にも「2025年の崖」は必ず訪れます。**

▶ Prologue 工務店こそ「DX」に取り組むべき意義がある

「DX」は工務店における経営環境やビジネスモデルに大きな変革をもたらすことができます。



顧客との関係強化



生産性向上



新たなビジネスチャンスの創出

- ・顧客とのコミュニケーションやサービス提供がスムーズになる
- ・顧客のニーズに的確に応えることが可能
- ・顧客満足度の向上やリピーターの増加が見込める

- ・業務プロセスの効率化や省力化
- ・見積もりや設計作業の自動化
- ・作業時間の短縮と作業効率の向上

- ・従来にない付加価値の高いサービスや商品の提供が可能になる
- ・デジタルツールを活用したVRでの建物体験
- ・エネルギー効率の高い住宅の提案
- ・コスト削減をしつつ、事業の幅を広げられる

「2025年の崖」を乗り越えるために、 いまこそ取り組むべきDXガイド

はじめに ━━━━━━━━ 2

01 「2025年の崖」と「DX」 ━━━━━━━━ 4

02 「2025年の崖」の原因と工務店への影響 ━━━━━━━━ 6

03 2025年の崖を乗り越える「工務店DX」 ━━━━━━━━ 8

04 「工務店DX」を失敗させない秘訣 ━━━━━━━━ 10

05 成約数を最大4倍にする営業支援ツール ━━━━━━━━ 13

06 DXに対する成果評価と「工務店DX」の事例 ━━━━━━ 15



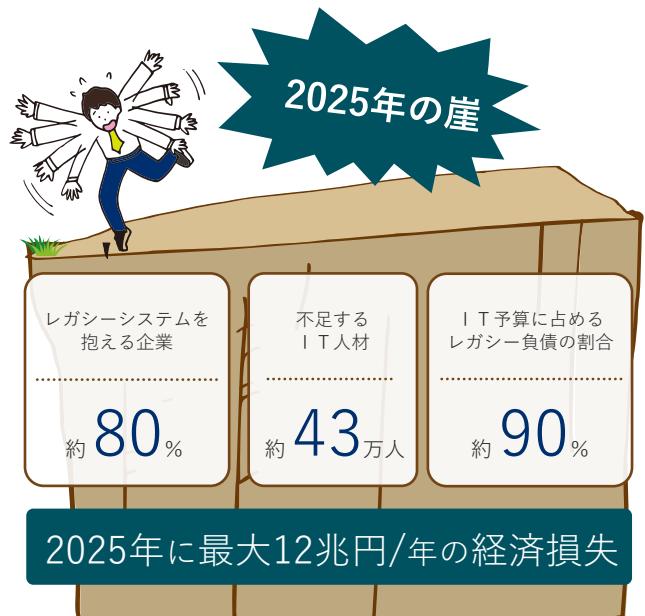
01 「2025年の崖」と「DX」

「2025年の崖」とは

「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、年間最大で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推進は必須条件であり、**DXを推進しなければ業務効率・競争力の低下は避けられない**とさえいわれています。

参照：
DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～（METI/経済産業省）
https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/20180907_report.html



DX Digital Transformation /デジタルトランスフォーメーション

「DXはDigital Tranformation／デジタルトランスフォーメーションの略称で、「デジタル技術やITの浸透により、人々の生活を良い方向に変化させる」考え方のことを指します。

建築業界を含むビジネスにおいてもDXは求められ、経済産業省では次のようにDXを定義しています。

“企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。”

参照：
デジタルガバナンス・コード（METI/経済産業省）
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dgc/dgc.html



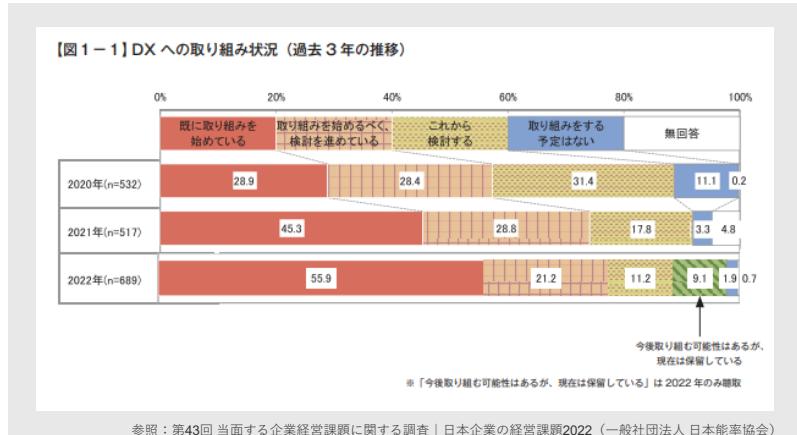
「2025年の崖」と「DX」

2022年時点で約半数以上の企業はDXへの取り組みをスタート

一般社団法人 日本能率協会の調査によると、2020～2022年における各企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）に対する取り組み状況の推移は右図のとおりです。

この推移からも、**2023・2024年にはDXに取り組まない企業が少数となることが確実視されています。**

DXへの取り組みをおこなわなかった企業が取り残されていってしまう時代が到来するといつても過言ではないのです。

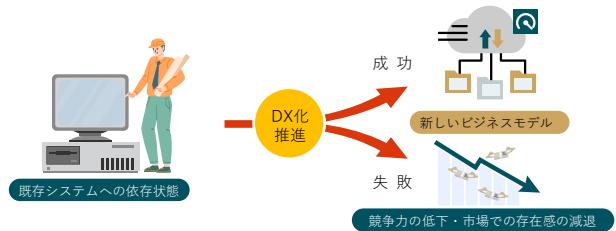


「2025年の崖」による影響

「2025年の崖」に乗り遅れてしまった場合、工務店や企業には次のような影響が出る可能性があります。

新しいビジネスモデルへの適応が困難になる

DXを推進していない場合、既存のシステムに依存し続けることになります。各業務は担当者に依存するほかなく、新しいビジネスモデルへの柔軟な対応が困難になります。競争力の低下や市場での存在感の減退につながるでしょう。



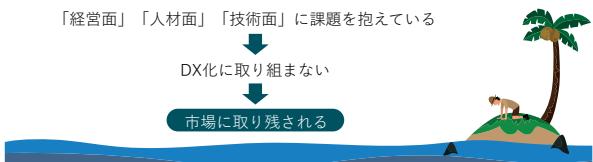
旧システムの維持に高額なコストがかかる

2025年以降、多くのソフトウェアサポートが終了する予定です。DXを進めなかった場合には旧システムの維持やセキュリティリスクのために高額な費用を要することが予想されます。



時代の波から取り残されるリスクがある

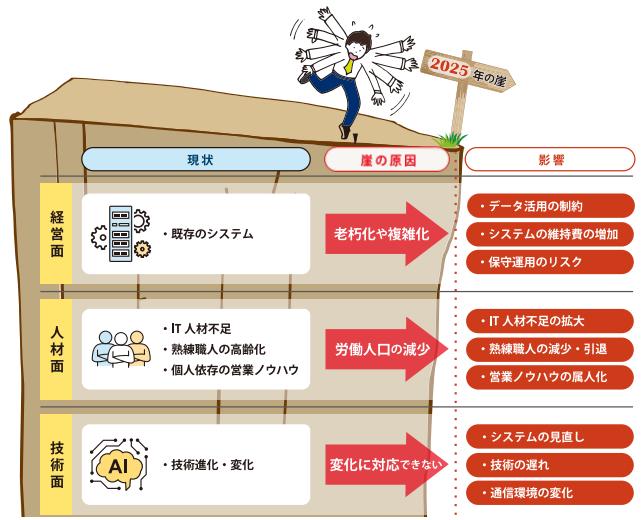
DXに取り組んでいない企業には、「経営面」「人材面」「技術面」で大きな課題が残る結果となります。DXに取り組む企業が増えるなかで、これらの課題を抱えるDX化されていない企業は市場に取り残されてしまうリスクが高まります。競争力の低下は、顧客からの信頼減退にもつながりかねません。



02 「2025年の崖」の原因と工務店への影響

「2025年の崖」が直面する問題は、大きく『経営面』『人材面』『システム面』に分けられます。それぞれの原因と工務店への影響は次の通りです。

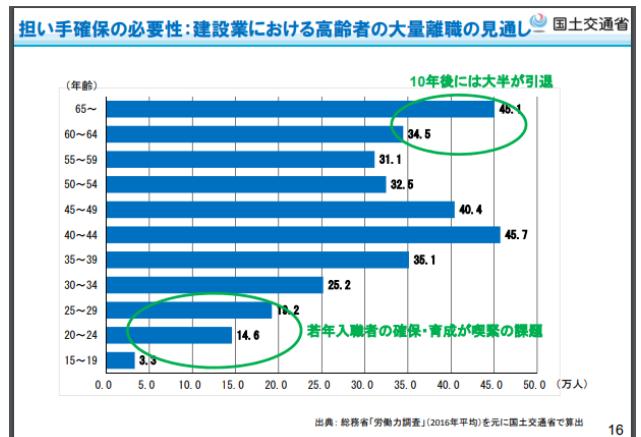
参照：
DXレポート | 経済産業省
https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/pdf/20180907_01.pdf



「2025年の崖」は工務店にも確実に影響が及ぶ

工務店をはじめとする建築・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「レガシーパンダム」といわれる業界です。DXが推進されなければ、前述のとおり経営面・技術面の問題によって工務店も「2025年の崖」におちいることは間違いありません。

国土交通省が2016年に発表した「建設産業の現状と課題」によれば、**2025年時点で約45万人もの人材が引退する見通し**も立てられています。



引用：国土交通省「建設産業の現状と課題」P.16
<https://www.mlit.go.jp/common/001188729.pdf>

人材面における問題も看過できない状況にあり、DX (Digital Transformation／デジタルトランスフォーメーション)は工務店業界においても必然的に求められる状況なのです。

工務店における「2025年の崖」の原因

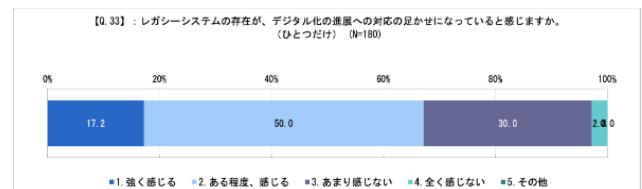
「2025年の崖」が工務店にも派生して起こってしまう理由は、以下が挙げられます。

原因① 【システム面】 → 既存システムの全貌が見えない

前述のように、工務店は「レガシー産業」と呼ばれるほど、既存のシステム（レガシーシステム）に依存している企業が多い業界です。

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。



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>

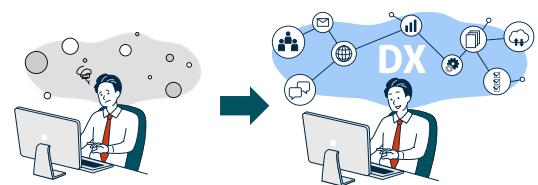
原因② 【経営面】 → 経営層の判断

DXを具体的にどのように自社のビジネスに展開していくべきか、その方向性が定まらないことでDXの阻害要因となっているケースが挙げられます。



ビジネス展開の方向性が定まらない→DXの阻害要因

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。



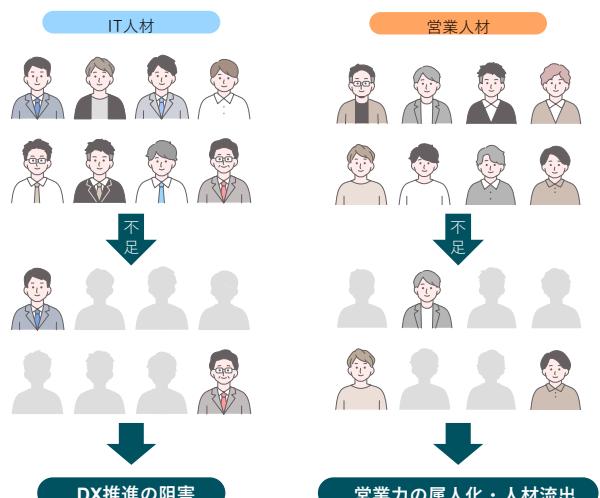
変革をもたらしたいサービス・業務領域の整理 → 経営層の判断

原因③ 【人材面】 → ITエンジニア・営業人材の不足

レガシーシステムからの脱却、DX促進に必要な最新のIT事情に精通した人材が不足していることでDXの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。

しかし、IT人材不足や職人不足が営業人員の不足につながり、個々の営業担当者に依存したビジネススタイルが生まれます。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まります。



03 「2025年の崖」を乗り越える「工務店DX」

「2025年の崖」を乗り越えるために 工務店もDXは必須

「2025年の崖」を乗り越えるためには、工務店に見られるあらゆる課題をDXで解決していく必要があります。



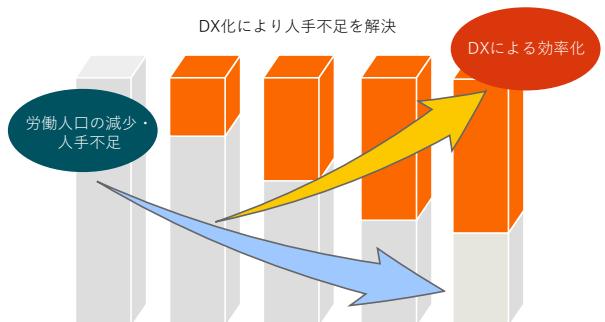
課題① 情報化社会・購買の多様化

インターネットやSNSの普及により、消費者の情報取得方法や購買行動は多様化しています。このような情報化社会における顧客のニーズに応えることができるようにコミュニケーション手段の確立は、建築業界においても必須です。



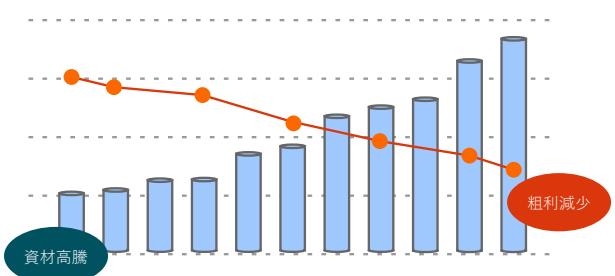
課題② 労働人口の減少・人手不足

DXにより業務効率化をおこなうことで、労働人口の減少や人手不足の課題を解決することができます。業務の効率化が進むことで、人材育成や採用もおこないやすくなるメリットもあります。



課題③ 世界情勢

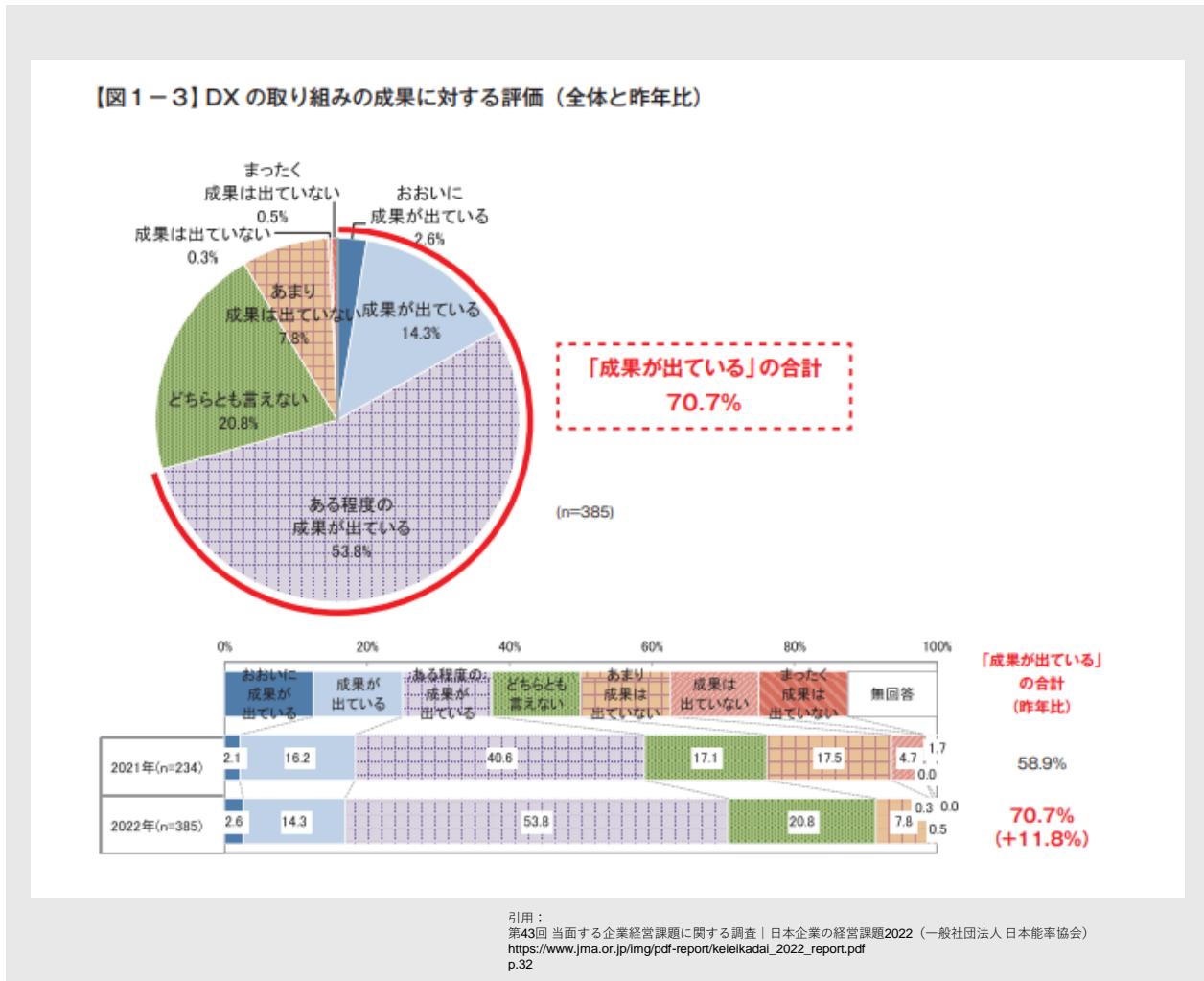
世界的な物価高による資材の高騰によって、粗利確保が難しくなってきています。こういった世界情勢に端を発する課題を解決するために、DXは間違いない必須であるといえます。



「2025年の崖」を乗り越える「工務店DX」

DXを導入した企業の約7割が「成果が出ている」と回答

一般社団法人 日本能率協会「日本企業の経営課題2022」の調査結果によると、DXの取り組みの成果に対する評価において「成果が出ている」「ある程度の成果が出ている」と回答した企業は、実に全体の約7割におよびました。



前年比で成果を実感している企業が10ポイント以上増加していることからも、DX導入後は年月を経過してから実を結ぶという傾向も分かります。

このことからも、2025年まで猶予のある今こそがDXを導入するタイミングだといえます。

04 「工務店DX」を失敗させない秘訣

「工務店DX」を推進させるためには、企業規模や課題に合わせてDXツールを導入することが重要です。

以下に紹介する工務店DXマップでは、領域に合わせたDXツールを把握することができます。

自社の課題解決したい項目をチェックしてみてください。



「工務店DX」を失敗させない秘訣



DXツールは、企業規模や課題によって、どれを選択したら売上向上や業務効率化に繋がるのかは変わります。

例えば、

要望①

- 人手不足で、常にモデルハウスに人を常駐させることができ難しい…
- もっと時間ロスを防ぎ、効率的に商談を組んで生産性向上をしたい。

おすすめの
DXツール

オンライン商談

要望②

- 土地探し顧客への土地提案工数を削減したい。
- 土地探し顧客の成約率を10%以上に上げて、売上アップしたい。

おすすめの
DXツール

土地提案

要望③

- 建築後も顧客との信頼関係を築いて、売上拡大の機会損失を防ぎたい。
- 新収益（住宅備品販売、インターネット回線）、リピート売上（新規紹介、リフォーム、住替え）、継続収益（住宅設備機器の修理）等の売上拡大のチャンスを、オーナーと直接繋がることで逃さたくない。
- しかし手間は掛けられない。

おすすめの
DXツール

建築後の売上UP

貴社が“いま”抱える課題、“事業存続”的に解決すべき課題をヒアリングし、貴社に合ったDXツールを提案します。

自社の規模、課題に合わせた解決方法を確認する

03-5962-3043

info@freedom-x.co.jp

「工務店DX」を失敗させない秘訣

各領域の課題を解決に導くおすすめDXツール

建築・不動産領域における「工務店DX」に、おすすめDXツールの一部をご紹介。

マーケティング領域に特化



サービス名	Aucfan	BATRA
特徴	Webサジェスト対策	Webサジェスト対策
導入コスト	詳しくはお問合せください	詳しくはお問合せください
ランニングコスト	詳しくはお問合せください	詳しくはお問合せください

セールス領域に特化



サービス名	ランディPRO	RURA
特徴	土地探し顧客の接客・追客支援システム	遠隔接客・リモート接客サービス
導入コスト	初期設定費用 80,000円～	初期費用 120,000円/1台
ランニングコスト	月額利用料 80,000円～	月額費用 50,000円/1台

設計・施工領域に特化



サービス名	イエプロ	Great Sign
特徴	新築住宅仕様決めシミュレーター	クラウド型電子契約
導入コスト	初期費用 700,000円（セルフ登録）	要お問合せ
ランニングコスト	月会費 52,000円（年50棟プラン）	月額固定費用 8,580円、年間固定費用 94,380円 プランはLightPlanになります。 契約書締結ごとの費用165円
備考		

※上記は2023年8月25日現在のデータになります。

※サービスの詳細が実際の内容と異なる場合がございます。詳細はお問合せください。

詳細はお気軽にFREEDOM X（info@freedom-x.co.jp）まで、お問合せください。

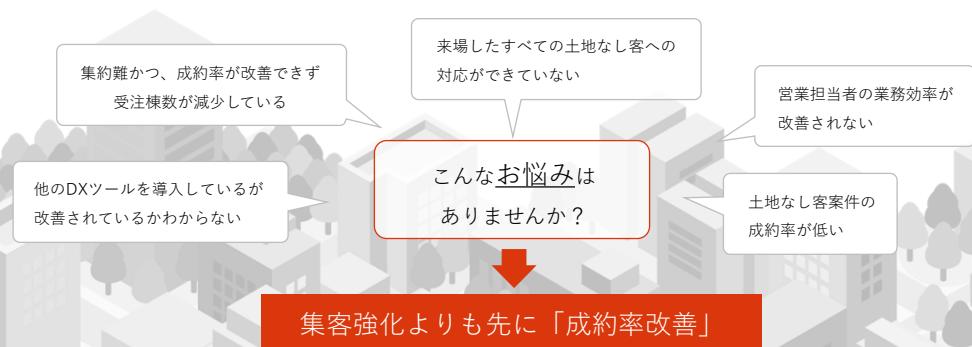
ランチャ PRO

土地なし客の
成約率を最大4倍にさせる
営業支援ツールのご紹介

こちらまでお読みいただき、ありがとうございました。

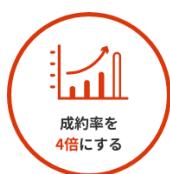
集客を増やさなくても、受注棟数をUPさせることができる、

おすすめの営業支援ツールをご紹介いたします



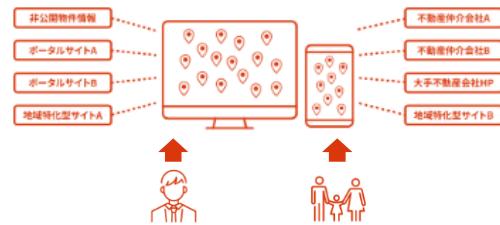
ランディ PRO とは

土地探し顧客の成約率を最大4倍にする
営業支援ツール



ランディ PRO で

成約率が最大4倍になる理由



顧客と営業の双方が「ウェブ上の全土地」情報を探せるため、受注確度が高い土地がすぐに見つかり契約に繋がります。

ランディ PRO の主な機能・特徴

初回接客でグリップを掴む

事前準備をしなくともツール上で、確度の高い土地を即提案

- ① 非公開物件情報
- ② 特許申請中
- ③ Googleマップ上に
物件情報を表示
- ④ 建築可能な
床面積で探せる

追客を効率化して成約率UP

顧客もスマホで探せることで、検討期間が短縮

- ① 検索動向の可視化で
効果的な打ち手
- ② 各顧客の希望に沿った
土地情報を自動送付
- ③ 有効期限あり
確度の高い
顧客が再来場
- ④ マッチング
顧客の土地相場
理解が早い

ランディPROの詳しいサービス内容は、以下の公式サイトをご確認ください

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

06 DXに対する成果評価と「工務店DX」の事例



工務店のDX事例 ① 株式会社 土屋ホーム

Before 「ランディPRO」導入前の課題

- ・土地探し顧客の集客拡大
- ・土地探し顧客の動向把握
- ・営業工数の削減、業務効率化

After 「ランディPRO」導入後の効果

- ・土地探し顧客の集客効果絶大
- ・検索動向の変化から、的確なアプローチが実現
- ・他社との差別化に成功
- ・営業フロー変更で、業務効率化

After Voice 「ランディPRO」導入後の声

情報の透明性がヒット！情報を隠さないことで、
土地探し顧客の集客効果絶大

- ・土地探しツールを打出したWebページからの反響効果が大きいです。
- ・土地探し顧客が、“自分で非公開物件が見られること”がこんなに大事だったとは！と驚いています。

土地探し顧客に対する5ステップが皆無に！
工数削減による業務効率化

・次の工数がなくなったことで、「土地探しに全力で取り組め、他社との差別化に成功」しました。

- ①複数の不動産ポータルサイト、業界ダッシュボードで土地情報を検索
- ②営業時間内に在庫確認の問合せ
- ③現地を見に行って写真を撮影
- ④お客様にお渡しするための資料作成
- ⑤お客様に資料送付

引用：https://freedom-x.co.jp/case_study/case008



工務店のDX事例② 株式会社 Machida

Before 「ランディPRO」導入前の課題

- ・業務効率化されない "土地付け営業ツール"
- ・土地の情報収集・提供、資料作成の業務工数過多
- ・土地探しからの注文住宅検討者数を増やしたい
- ・土地探し顧客対応への苦手意識

After 「ランディPRO」導入後の効果

- ・他営業アクションと掛け合わせて業務効率化
- ・「ユーザーアカウントを発行できる」ことで、土地の情報収集・提供、資料作成工数が大幅減
- ・「ユーザーアカウント発行できる」ことで、ウェブ集客増
- ・土地探し顧客対応の苦手意識を克服し、即2件成約

After Voice

「ランディPRO」導入後の声

ランディPRO × 追客MAツール × 架電アプローチ

- ・ランディPROは、「ユーザーアカウントを発行できることで、お客様自身が家で探せる」ことから、他の営業アクションと掛け合わせの相性が抜群にいいです。

正直…土地なし顧客対応がとても苦手でした

- ・今まで土地探し顧客対応において、とても苦手意識を感じていましたが、「ランディPRO」を活用することで苦手意識がなくなりました。
- ・成功の鍵は、ランディPROでユーザーアカウントを発行して、ランディを使ってお客様にも自発的に土地探ししてもらうことです！



工務店のDX事例③ 株式会社 ヒロ建工

Before 「ランディPRO」導入前の課題

- ・業務効率化
- ・生産性向上
- ・人海戦術のような土地探し

After 「ランディPRO」導入後の効果

- ・提案スピードアップ
- ・契約までの時間短縮、契約率向上
- ・土地探しに要する工数が1/3に削減

After Voice

「ランディPRO」導入後の声

導入のきっかけは「営業マンの生産性向上」

- ・今まで土地探しは、営業マンが仲介屋さんを回ったり、地主さんに直接アプローチをしたりといった人海戦術のようにおこなっていました。「ランディPRO」では「移動時間が削減できる」、「情報量がものすごく豊富」な点に魅力を感じ、生産性向上の可能性を感じ即導入しました。

間違いなく「提案スピードUP」

「契約までの時間短縮」を実感

- ・土地探しの経験が浅い若手のスタッフはランディを見ながら、先輩営業に物件概要に書いてある項目を相談する際にも活用しています。
- ・提案のスピードが、間違いなく短縮されています。スピード感を持って提案できることで、契約までの時間短縮も実感しています。今まで土地探しに3ヶ月かかったものが1ヶ月になった。そのぐらいの短縮効果があります。

引用：https://freedom-x.co.jp/case_study/case006



FREEDOM X

会社名 : FREEDOM X株式会社

設立 : 2019年9月17日

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

資本金 : 3,000万円

代表取締役社長 : 衣笠 茂樹

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

グループ企業 : FREEDOM株式会社 (フリーダムアーキテクツ事業本部含む)

FREEDOMビルド株式会社

所属団体 : 一般社団法人 不動産テック協会

お問合せはこちら

03-5962-3043

info@freedom-x.co.jp